



Hak cipta dan penggunaan kembali:

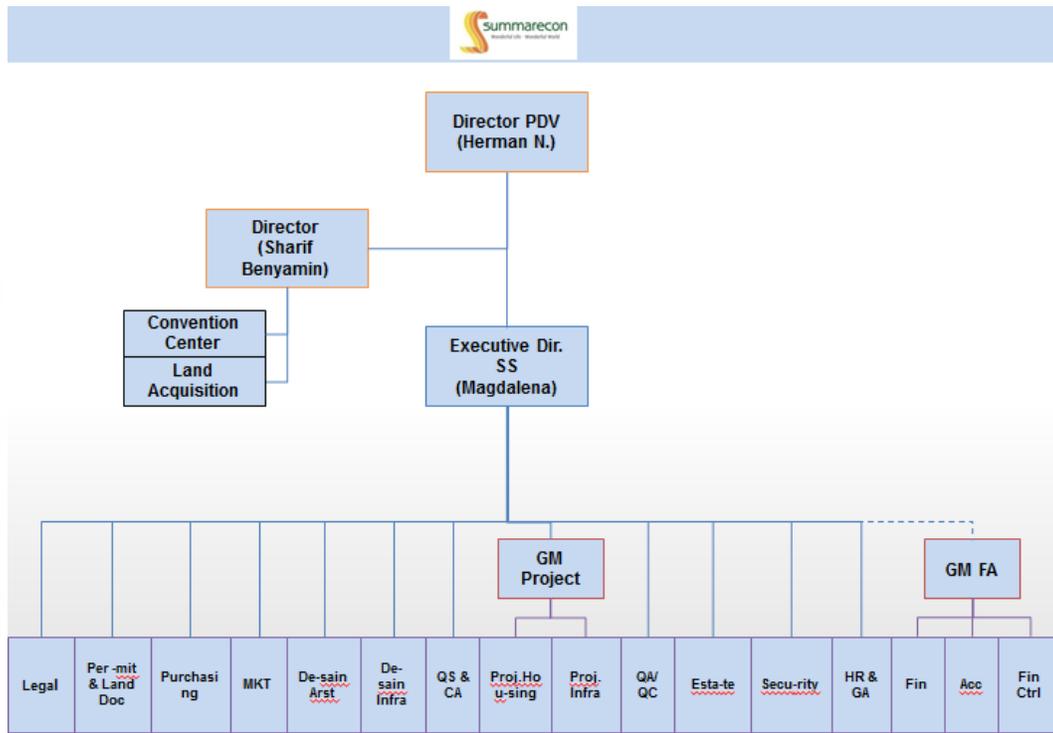
Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk menggubah, memperbaiki, dan membuat ciptaan turunan bukan untuk kepentingan komersial, selama anda mencantumkan nama penulis dan melisensikan ciptaan turunan dengan syarat yang serupa dengan ciptaan asli.

Copyright and reuse:

This license lets you remix, tweak, and build upon work non-commercially, as long as you credit the origin creator and license it on your new creations under the identical terms.

PELAKSAAN KERJA MAGANG

3.1 Kedudukan dan Organisasi



Sumber: Data Primer

Gambar 3.1 : Struktur Organisasi Summarecon Serpong

Berdasarkan struktur organisasi pada gambar 3.1 penulis berada dibawah divisi marketing dan subdivisi marketing communication ketika melakukan kerja magang di PT Summarecon Serpong. Dalam pelaksanaan tugas-tugas penulis berada di bawah bimbingan Bapak Bariadi dan Bapak Leonard Shinjaya.

3.2 Tugas yang dilakukan

Berikut ini adalah Tugas yang dilakukan penulis selama kerja magang di PT Summarecon serpong dimulai pada tanggal 2 september 2015 sampai dengan 4 Desember 2015:

Tabel 3.1 Daftar Pekerjaan

No.	Jenis Pekerjaan	Hasil	Koordinasi
1	Mengumpulkan data-data mengenai tenant-tenant yang berada di wilayah summarecon serpong	100 Tenant yang berada di wilayah Summarecon Serpon telah terkumpul	Bapak Leonard Shinjaya
2	Menelpon tenant-tenant di wilayah summarecon serpong dari data data yan telah dikumpulkan sebelumnya	Membuat jadwal appointment dengan tenant.	Bapak Leonard Shinjaya
3	Mengirimkan proposal penawaran Explore Summarecon Serpong terhadap para tenant	Tenant mengetahui program	Bapak Leonard Shinjaya

		explore Summarecon	
4	Bertemu dengan owner, supervisor atau manajer dari tenant-tenant yang sudah dijanjikan dan mempresentasikan serta mengajak para tenant untuk bergabung ke explore.summareconserpong.com	13 tenant bergabung dengan Explore Summarecon Serpong.	Bapak Leonard Shinajaya
5	Menawarkan para tenant untuk menjadi tenant summarecon serpong club sehingga tenant mendapat benefit membayar biaya maintenance explore.summareconserpong.com yang lebih murah	12 tenant bergabung dengan SSC	Bapak Leonard Shinajaya dan Ibu Dyah
6	Memaintenance situs e direktori explore.summareconserpong.com	Content dari Explore Summarecon mengalami pembaharuan	Bapak Leonard Shinajaya
7	Melakukan email blast mengenai	Penghuni	Bapak Leonard

	promosi promosi tenant terbaru kepada penghuni summarecon serpong	Summarecon Serpong mengetahui promosi- promosi terbaru tenant Summarecon Serpong	Shinjaya
--	--	--	----------

3.3 Uraian Pelaksanaan Kerja Magang

Berikut ini adalah kegiatan-kegiatan yang dilakukan penulis selama proses kerja magang berlangsung di PT Summarecon Serpong:

3.3.1 Proses Pelaksanaan

3.3.1.1 Mengumpulkan Data *Tenant*

Pekerjaan pertama yang dilakukan penulis adalah mengumpulkan data mengenai tenant-tenant yang berada di wilayah Summarecon Serpong. Sebelum mengumpulkan data tersebut Bapak Leonard Shinjaya sudah terlebih dahulu memberi tahu wilayah mana saja yang termasuk kedalam wilayah Summarecon Serpong agar penulis tidak salah dalam mengumpulkan data. Data yang

dikumpulkan adalah berupa kategori tenant, ikut program SSC atau tidak *contact person*, alamat tenant, nama pemilik atau *supervisor*, dan *E-mail*.

List Prospek Tenant E-Directory SS

NO.	NAMA TENANT	KATEGORI	SSC/NON SSC	CP 1	HP	CP2	HP	TELEPON KANTOR
13	Tanamera Coffee	F & B	NON SSC					02129625678
14	Yan Mie Hotplate	F & B	NON SSC					02129171106
15	Ozumo	F & B	NON SSC					0215467473
16	Born Ga	F & B	NON SSC	Rachmawati Desna				0215469633
17	Sweet Hut	F & B	NON SSC	Felli	081291098489			02129001070
18	Scandinavian Coffee Shop	F & B	NON SSC	Kevin (owner)	081291179628			
19	The Grace Patisserie	F & B	SSC	Devi	082122771239			02154220998
20	Pempek 333	F & B						02154212150
21	Pempek 161	F & B						0215466345
22	Kopi Pong	F & B						02154216422
23	Icon Kopitiam	F & B						02193124252
24	Ini ayam bumbu	F & B						
25	Semplice	F & B	SSC	Adi Niko	08999117770			
26	Bakso Wang	F & B	SSC	Sanry Novalia	083874723789			0215469137
27	Pempek Asoka	F & B	SSC					
28	Warung Tekko	F & B	NON SSC					
29	Fat Chow	F & B	NON SSC	Anton				021 29704981 ext:454
30	Best Fitness	Health, Beaut	SSC	Alvian				02122220248
31	Mey Mey Salon	Health, Beaut	NON SSC	Laureen	08999258386			
32	Peniti Valasindo	Financial	NON SSC					
33	AJM	Automotive	NON SSC					

Sumber: Data primer

Gambar 3.1: Data Tenant Summarecon Serpong

3.3.1.2 Menelpon *Tenant*

Setelah melakukan pengumpulan data tenant-tenant yang berada di wilayah Summarecon Serpong penulis menelpon para tenant-tenant tersebut. Setiap hari penulis rutin menghubungi para tenant pada pukul 10.00 keatas dan setelah jam makan siang. Pada saat menghubungi tenant penulis menjelaskan sedikit mengenai Explore Summarecon Serpong dan kemudia melakukan penjadwalan untuk bertemu dengan pemilik atau supervisor dari tenant tersebut agar lebih mudah

dalam menjelaskan Explore Summarecon Serpong serta benefit yang di dapat bagi para tenant.



Sumber: Data Primer

Gambar 3.2: Penulis Menghubungi Para Tenant

3.3.1.3 Mengirimkan Proposal Explore Summarecon Serpong

Setelah menghubungi para tenant penulis mengirimkan proposal penawaran Explore Summarecon Serpong. Proposal tersebut berisikan benefit dari Explore Summarecon Serpong, biaya maintenance serta contact person yang dapat dihubungi oleh tenant.



Kepada Bapak/Ibu
Pemilik Usaha di kawasan Summarecon Serpong

Dengan hormat,

Sehubungan dengan telah diluncurkannya website direktori kawasan Summarecon Serpong (explore.summareconserpong.com) yang memfasilitasi pengguna untuk dapat menemukan tempat-tempat serta berbagai fasilitas yang ada di kawasan Summarecon Serpong, kami bermaksud untuk memberikan penawaran e-directory kami "Explore Summarecon Serpong" sebagai media promosi untuk usaha Bapak/Ibu.

Adapun benefit yang bisa Bapak/Ibu dapatkan, serta informasi lengkap mengenai "Explore Summarecon Serpong" kami lampirkan bersamaan dengan surat penawaran ini. Semoga dengan adanya program ini kami dapat membantu untuk mempromosikan usaha Bapak/Ibu kepada warga di Summarecon Serpong dan sekitarnya dengan lebih mudah.

Penawaran kerjasama ini berlaku untuk periode **Januari s/d Desember 2016**. Khusus bagi tenant yang telah tergabung dalam program promosi membership Summarecon Serpong Club Card, kami memberikan penawaran khusus berupa special price dan tambahan periode selama **Agustus s/d Desember 2015** apabila tenant tersebut berpartisipasi juga dalam program kerjasama media promosi ini sebelum **Desember 2015**.

Besar harapan kami apabila Bapak/Ibu dapat berpartisipasi dalam program ini. Untuk informasi lebih lanjut, Bapak/Ibu bisa menghubungi kami di nomor telepon **081318120399 (Jonathan Handoko)** atau **085692901494 (Allysha Rahmi Darwin)**.

Apabila Bapak/Ibu berminat, mohon mengisi formulir pendaftaran terlampir dan mengirimkan kembali kepada kami melalui e-mail ke leonard_sinjaya@summarecon.com atau allyshadw@gmail.com. Demikian penawaran ini kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

Nb: Terlampir E-Catalogue dan Formulir Pendaftaran untuk Summarecon Serpong Club Card (SSC).



Sumber: Data Primer

Gambar 3.3: Proses Pengiriman Proposal Penawaran

3.3.1.4 Bertemu Dengan *Owner* atau *Supervisor*

Setelah membuat janji melalui telepon penuli bertemu dengan Owner atau Supervisor dari para tenant penulis mempresentasikan mengenai Explore Summarecon Serpong dan mengajak tenant tersebut untuk bergabung. Penulis juga mempresentasikan mengenai biaya maintenance, benefit-benefit yang didapatkan tenant apabila bergabung di Explore Summarecon Serpong serta memberikan fitur-fitur yang dimiliki explore.summarecon serpong.com. Benefit dan fitur-fitur yang dimiliki antara lain:

- Menjangkau target konsumen yang lebih luas karena media yang disediakan berupa website yang dapat diakses dimana saja dan kapan saja
- Tidak perlu melakukan maintenance sendiri
- Media promosi terbaru dengan teknologi saat ini yang biayanya sangat terjangkau

- Mudah diakses di pc , tablet maupun smartphone
- Terintegrasi langsung dengan google maps
- Memiliki informasi mengenai promo-promo yang ingin tenant berikan kepada konsumen
- Rekomendasi tempat pada halaman depan.

Daftar tenant-tenant yang telah dikunjungi antara lain:

No	Nama tenant	Kategori	Lokasi	Respon
1	Café Mio Caro	F & B	One Pm Building	Menolak
2	Best Fitness	Health and beauty	One Pm Building	Paket Premium
3	Peniti	Financial	One Pm Building	Menolak
4	Steak Corner	F & B	Graha Boulevard	Paket Premium
5	Semplice	F & B	Graha Boulevard	Menolak
6	Sweet Hut	F & B	Graha Boulevard	Belum Konfirmasi
7	Sports Icon	Sports	Graha Boulevard	Belum Konfirmasi
8	A & W	F & B	Graha Boulevard	Belum Konfirmasi

9	Londre	Laundry	Graha Boulevard	Reschedule pertemuan dengan owner
10	The British Institute	Education	Graha Boulevard	Belum Konfirmasi
11	Home Made	F & B	SDC	Belum Konfirmasi
12	Bengawan Solo	F & B	SDC	Reschedule Pertemuan
13	Pentbear Kopitime	F & B	SDC	Belum konfirmasi
14	Bakut Mumu	F & B	SDC	Paket Standard
15	Harvest Moo	F & B	SDC	Belum Konfirmasi
16	Kwetiau Sapi 28	F & B	SDC	Belum Konfirmasi
17	Pitbull Academy	Sports	SDC	Menolak

18	Gogocha	F & B	Ruko crystal	Paket Premium
19	Henks Pizza	F & B	Ruko crystal	Menolak
20	Kopi Pong	F & B	Ruko crystal	Belum Konfirmasi
21	Born ga	F & B	Ruko 1 B	Paket standard
22	Portal Escape	Entertain	Ruko 1 A	Belum Konfirmasi
23	Happy Puppy	Entertain	Ruko 1 A	Paket Premium
24	Gudeg Keraton	F & B	Ruko Fluorite	Belum Konfirmasi
25	Rumor	Automotiv	Non Kawasan	Paket Premium
26	JHL	Automotiv	Non Kawasan	Belum Konfirmasi
27	ClipperHand	Health and Beauty	Ruko Golden 8	Belum Konfirmasi
28	Daega	F & B	Ruko 1b	Paket Premium
29	Bians Store	Fashion	Ruko 1b	Paket Premium

30	Bumbu Pekalongan	F & B	Ruko Crystal	Menolak
31	Tata Motors	Automotiv	Non Kawasan	Belum Konfirmasi
32	Hotel Ibis	Commercial	Non Kawasan	Paket Premium
33	Martabak Sanfransisco	F & B	NonKawasan	Menolak
34	GoodRich	Home Design	Non Kawasan	Belum Konfirmasi
35	Pak Ndut	F & B	Ruko Fluorite	Menolak
36	Raja Kepiting	F & B	Ruko Fluorite	Belum Konfirmasi
37	Brow and Beauty	Health Beauty	Ruko Fluorite	Belum Konfirmasi
38	Noble Man	Health Beauty	Ruko Fluorite	Belum Konfirmasi
39	Bakso Jawir	F & B	Ruko Fluorite	Belum Konfirmasi

40	Ozumo	F & B	Ruko 1 B	Menolak
41	Cimory	F & B	Ruko Crystal	Belum Konfirmasi
42	Toast and Dine	F & B	Ruko Beryl	Belum Konfirmasi
43	Dapur wangi	F & B	Ruko Beryl	Belum Konfirmasi
44	Anton Hair Design	Health and Beauty	Ruko 1 B	Paket Plus
45	Kwetiau Ho chiak	F & B	Ruko Crystal	Belum Konfirmasi
46	Real Man	Health and Beauty	Graha Boulevard	Mau ikut tapi belum mengembalikan formulir
47	Inul Vista	Commercial	SDC	Paket Premium
48	Mcdonalds	F & B	SDC	Belum konfirmasi

49	Ny yenny	F & B	SDC	Menolak
50	Plaza Toyota	Automotiv	Non Kawasan	Belum Konfirmasi

Dari 50 *tenant* yang telah dikunjungi 13 *tenant* memutuskan untuk bergabung dengan Explore Summarecon Serpong dan 37 *tenant* ada yang belum mengkonfirmasi serta menolak untuk bergabung.

3.3.1.5 Menawarkan Tenant Ikut Program SSC

Pada saat melakukan presentasi terhadap para *tenant* mengenai Explore Summarecon Serpong penulis tidak lupa untuk menawarkan program Summarecon Serpong Club. Summarecon Serpong Club merupakan sebuah program yang dibuat oleh Summarecon untuk memuat para *tenant* didalam majalah Summarecon. Majalah tersebut terbit selama 6 bulan sekali. Untuk ikut kedalam program SSC *tenant* tidak akan dikenakan biaya, namun para *tenant* wajib untuk memberikan diskon kepada penghuni Summarecon Serpong yang membeli produk yang dijual oleh *tenant* tersebut. Diskon yang diberikan tidak ada batas minimumnya disesuaikan dengan keinginan *tenant* sendiri. Apabila *tenant* ikut dengan program SSC biaya pembayaran Explore Summarecon Serpong pun akan dipotong sebesar 20% sehingga biaya tersebut menjadi lebih murah.

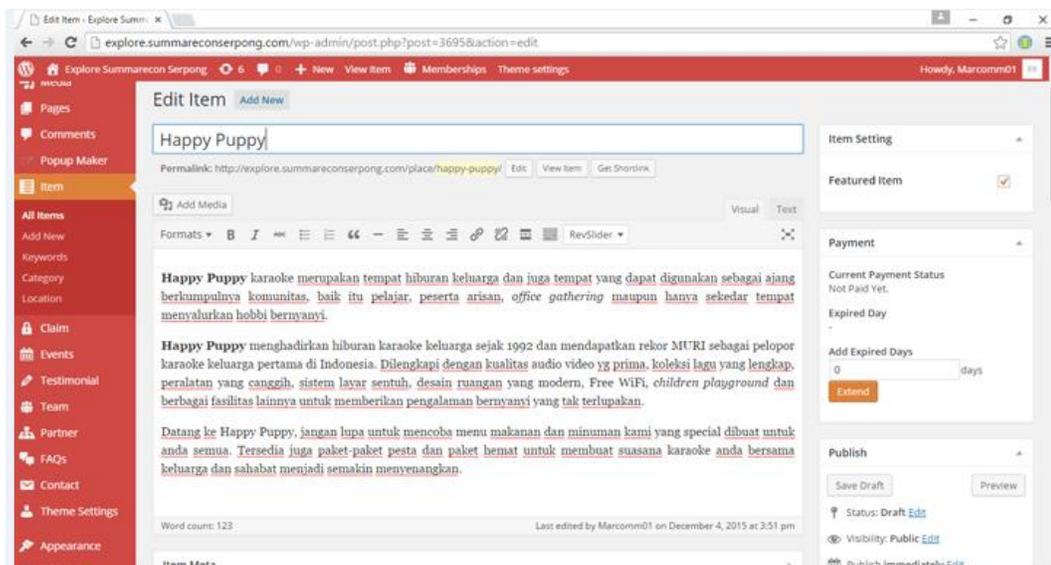


Sumber: Data Primer

Gambar 3.4: Tampilan Summarecon Serpong Club

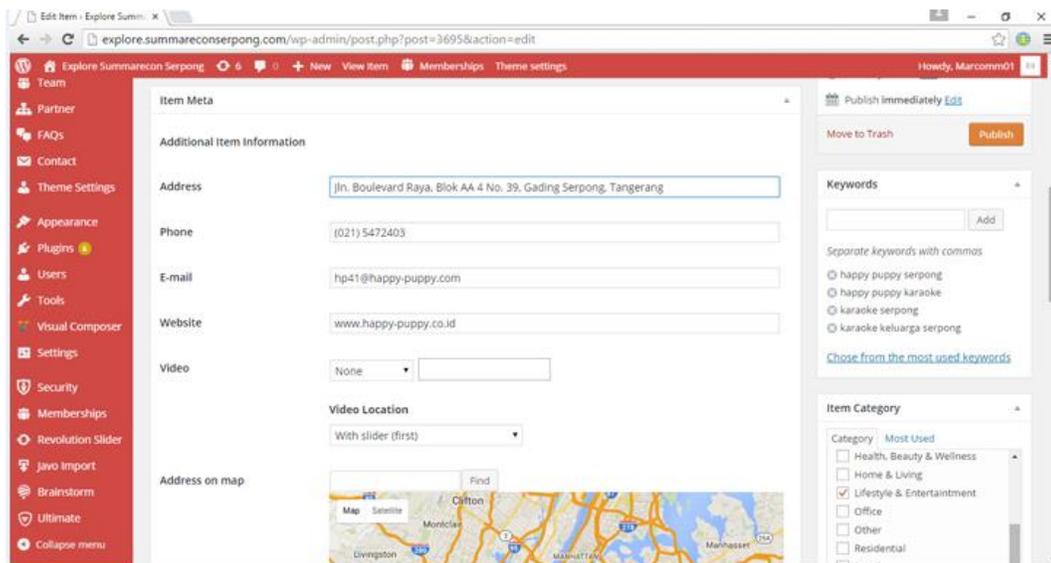
3.3.1.6 Memaintanance situs e direktori

Maintenance dilakukan dengan mengupdate materi-materi terbaru yang dikirimkan oleh para tenant, baik yang baru bergabung maupun yang sudah bergabung. Bagi tenant yang baru bergabung akan memberikan materi-materi berisi deskripsi singkat mengenai tenant, jam operasional, contact person dan promosi-promosi yang terdapat pada tenant tersebut. Oleh karena itu apabila ada tenant baru yang masuk pada situs Explore Sumamrecon Serpong dan sudah mengirimkan materi mengenai tenant tersebut maka maintenance atau update akan langsung dilakukan. Tenant-tenant yang sudah join pun bisa mengirimkan materi-materi terbaru dapat berupa promosi-promosi terbaru yang dilakukan.



Sumber: Data Primer

Gambar 3.5: Proses Maintenance Explore Summarecon Serpong



Sumber: Data Primer

Gambar 3.6: Proses Maintenance Explore Summarecon Serpong

3.3.1.7 Melakukan Email blast

Penulis juga melakukan Email blast terhadap para penghuni Summarecon mengenai tenant-tenant yang terdapat di Explore Summarecon Serpong agar para penghuni tahu akan keberadaan tenant-tenant tersebut.



Sumber : Data Primer

Gambar 3.7: Email Blast Promosi Gogocha Tea

3.3.2 Kendala Yang Ditemukan

Selama kerja magang di PT Summarecon Serpong penulis mengalami beberapa kendala. Kendala tersebut akan dijelaskan dibawah ini.

3.3.2.1 Berhalangan Bertemu Dengan Owner Atau Supervisor

Selama kerja magang penulis mengalami kendala untuk bertemu dengan *owner* atau *supervisor* dari tenant-tenant yang berada di wilayah Summarecon Serpong. Kesulitan untuk bertemu dengan owner dan supervisor tersebut disebabkan mereka sering tidak berada di tempat dan hanya berkunjung sesekali ke tempat usaha yang mereka miliki. Hal tersebut menyebabkan penulis bisa sampai beberapa kali mendatangi tenant tersebut untuk kembali bertemu dengan *owner* atau *supervisor* yang bersangkutan.

3.3.2.2 E-Marketing

Penulis diberikan pekerjaan untuk mengedit content pada website explore summarecon serpong. Penulis mengalami kendala karena belum pernah melakukan hal tersebut sebelumnya. Alat yang digunakan memang tidak begitu sulit namun karena penulis belum pernah menggunakannya dibutuhkan waktu untuk mempelajari alat tersebut untuk mengedit content atau materi-materi yang diberikan oleh para tenant. Oleh karena itu awalnya penulis mengalami kesulitan dalam melakukan pengisian materi atau mengedit content namun seiring berjalannya waktu penulis dapat melakukan hal tersebut.

3.3.2.3 Fasilitas Transportasi

Hampir setiap hari penulis memiliki tugas untuk mengunjungi para tenant yang berada di wilayah Summarecon Serpong. Hal tersebut dilakukan untuk melakukan presentasi dan mengajak para tenant untuk bergabung ke dalam E-direktori Summarecon Serpong. Penulis membutuhkan transportasi untuk mengunjungi tenant-tenant tersebut namun divisi marketing hanya memiliki satu buah mobil. Mobil tersebut tidak selalu berada di kantor terkadang mobil tersebut digunakan untuk mengantar jemput konsumen ataupun staff yang membutuhkan mobil tersebut oleh karena itu terkadang penulis harus menunggu dan terkadang berangkat atau pulan sendiri.

3.3.2.4 Masih Banyak Tenant Yang Tidak Bergabung

Pada saat penulis melakukan presentasi mengenai Explore Summarecon Serpong terhadap para *tenant* banyak dari tenant yang tidak mau bergabung dengan Explore Summarecon Serpong. Hal tersebut disebabkan karena Explore

Summarecon Serpong tergolong masih baru sehingga visitor dari Explore Summarecon Serpong masih sedikit. Hal tersebut menyebabkan para *tenant* ragu akan prospek dari Explore Summarecon Serpong kedepannya sehingga para *tenant* tersebut enggan untuk bergabung.

3.3.3 Solusi Atas Kendala Yang Ditemukan

Pada saat praktik kerja magang penulis mengalami beberapa kendala dalam mengerjakan tugas-tugas yang diberikan pada saat kerja magang. Kendala-kendala tersebut akan dijabarkan dibawah ini :

3.3.1 Berhalangan Bertemu Dengan Owner Atau Supervisor

Penulis seringkali berhalangan untuk bertemu dengan Owner ataupun Supervisor dari masing-masing tenant, oleh karena itu sebelum bertemu dengan mereka penulis menelpon mereka terlebih dahulu lalu membuat janji untuk bertemu. Setelah menelpon dan membuat janji penulis baru bertemu dengan *owner* atau *supervisor* untuk memperkecil kemungkinan *owner* atau *supervisor* tidak berada di tempat.

3.3.3.2 E-Marketing

Penulis seringkali meminta bantuan untuk mempelajari alat atau program yang digunakan. Ibu Sasya asisten dari Bapak Leonard Shinjaya sering membantu penulis dalam proses *mengedit* materi *content* pada *website* explore Summarecon Serpong dan juga melakukan *E-mail blast*. Penulis diberikan informasi mengenai cara-cara menggunakan alat atau program untuk *mengedit* materi atau content dan melakukan *E-mail blast* serta penulis dapat bertanya langsung kepada Ibu Sasya apabila ada yang tidak dimengerti.

3.3.3.3 Fasilitas Transportasi

Berhubung alat transportasi yang disediakan hanya satu buah dan sering digunakan oleh banyak staff penulis terkadang harus menunggu mobil tersebut untuk mengunjungi para tenant. Oleh karena itu untuk menghemat waktu penulis menggunakan alat transportasi sendiri untuk mengunjungi tenant apabila alat transportasi kantor sedang dipakai.

3.3.3.4 Masih Banyak Tenant Yang Tidak Bergabung

Berhubung situs Explore Summarecon Serpong masih baru dan *visitor* dari Explore Summarecon Serpong masih sedikit. Alangkah baiknya Summarecon Serpong melakukan program yang dapat menarik para *tenant* untuk bergabung. Summarecon Serpong dapat memberikan *free trial* terhadap para tenant selama 6 bulan sehingga para tenant mau bergabung dengan Explore Summarecon Serpong. Summarecon Serpong juga harus giat mempromosikan Explore Summarecon Serpong sehingga selama waktu *trial visitor* dari Explore Summarecon bertambah sehingga para tenant tidak ragu dengan prospek Explore Summarecon Serpong dan mau bergabung didalamnya.

3.4 Manfaat Fitur E-Direktori Yang Baik Untuk Loyalitas Para Tenant Explore Summarecon Serpong

Pada saat penulis melakukan kerja magang penulis diberikan pekerjaan untuk memperkenalkan serta mengajak para tenant yang berada di wilayah Summarecon Serpong untuk bergabung dengan situs Explore Summarecon Serpong. Pada kesempatan tersebut penulis bertemu dengan owner ataupun supervisor dari para tenant yang berada di wilayah Summarecon Serpong. Pada

saat penulis mengajak para tenant untuk bergabung mereka menanyakan apasaja manfaat yang didapat bagi para tenant tersebut dan bagaimana prospek kedepan dari situs Explore Sumamrecon Serpong. Manfaat dari situs Explore Summarecon Serpong untuk para *tenant* antara lain seperti:

1. Menjangkau target konsumen yang lebih luas karena media yang disediakan berupa website yang dapat dengan mudah diakses dimana saja dan kapan saja.
2. Memudahkan para konsumen yang tadinya belum tahu akan keberadaan para *tenant* menjadi tahu akan keberadaan *tenant* tersebut.
3. Tidak perlu melakukan *maintenance* sendiri.
4. Biaya yang sangat terjangkau.
5. Mempromosikan usaha yang dimiliki para *tenant* kepada para konsumen.
6. Fitur-fitur yang sangat berguna untuk mempromosikan tenant seperti : *recommended place, event promotion*, penunjuk jalan dan deskripsi para tenant.

Manfaat-manfaat tersebut akan didapatkan para tenant yang bergabung dengan situs Explore Summarecon Serpong. Namun keempat manfaat tersebut akan lebih baik lagi apabila pengunjung dari website Explore Summarecon Serpong meningkat. Pada saat penulis melakukan kerja magang situs Explore Summarecon Serpong tergolong masih baru dan pengunjungnya masih belum banyak. Oleh karena itu Explore Summarecon Serpong harus melakukan strategi untuk meningkatkan pengunjung dari situs tersebut sehingga para tenant mendapatkan

benefit atau manfaat lebih kedepannya. Beberapa strategi yang harus dilakukan untuk menaikkan pengunjung dari Explore Summarecon Serpong antara lain:

1. Memberitahu kepada para konsumen pada saat Summarecon Serpong *melaunching* produk terbaru. Ketika terdapat produk baru Summarecon Serpong akan mengadakan launching kepada para konsumen. Launching tersebut akan dilakukan di kantor Summarecon dengan cara melakukan presentasi kepada para konsumen mengenai produk baru yang akan dilaunching. Produk tersebut dapat berupa hunian ataupun apartement. Pada saat melakukan presentasi tersebut alangkah baiknya situs Explore Summarecon Serpong juga dipresentasikan singkat atau diberitahu kepada para konsumen sehingga para konsumen mengetahui akan keberadaan situs yang berisi fasilitas-fasilitas yang terdapat di wilayah Summarecon Serpong.
2. Memasukan Explore Summarecon Serpong kedalam majalah Summarecon. Summarecon Serpong memiliki majalah yang dibagikan secara berkala kepada para penghuni yang tinggal di wilayah Summarecon Serpong. Pada majalah tersebut alangkah baiknya untuk memberikan informasi mengenai situs Explore Summarecon Serpong kepada para penghuni sehingga penghuni yang belum mengetahui keberadaan situs tersebut menjadi tahu akan keberadaan situs tersebut.
3. Mengiklankan Explore Summarecon Serpong pada Televisi yang dimiliki Summarecon Serpong. Summarecon Serpong dapat mengiklankan Explore Summarecon Serpong di televisi yang terdapat di wilayah Summarecon

Serpong sehingga para penghuni yang melewati wilayah tersebut terkadang akan melihat iklan mengenai Explore Summarecon Serpong.

4. Meintegrasikan situs Explore Summarecon Serpong dengan social media. Summarecon Serpong dapat menggunakan social media untuk mempromosikan situs Explore Summarecon Serpong untuk menginformasikan keberadaan situs Explore Summarecon Serpong. Karena social media merupakan suatu wadah yang sangat baik dan cepat untuk mempromosikan suatu hal. Social media yang dapat digunakan antara lain seperti facebook dan instagram.

Keempat hal diatas merupakan beberapa cara agar lebih banyak pengunjung yang mengunjungi situs Explore Summarecon Serpong. Dengan semakin banyaknya pengunjung maka manfaat lebih akan diterima oleh para tenant. Akan makin banyak konsumen yang mengetahui akan keberadaan para tenant-tenant yang berada di wilayah Summarecon Serpong. Dan dengan promosi yang menarik dari para *tenant* maka akan timbul ketertarikan konsumen untuk mendatangi para *tenant-tenant* tersebut.