

**LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)**

**PENGEMBANGAN PROMOTION MIX PROPERTY**

**PADA PERUMAHAN BANDUNG RAYA DIWEK**



Oleh :

Erlie puspita Hariyanti

1861186

**PROGAM STUDI MANAJEMEN**

**STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG**

**TAHUN 2022**

**KULIAH KERJA MAGANG (KKM)  
PENGEMBANGAN PROMOTION MIX PROPERTY  
PADA PERUMAHAN BANDUNG RAYA DIWEK**



Oleh :

Erlie Puspita Hariyanti

1861186

Mengetahui/Menyetujui,  
Dosen Pembimbing Lapangan

( Mardi Astutik, SE, MM. )

Jombang, 12 Januari 2022  
Penulis

( Erlie Puspita Hariyanti )

Mengetahui  
Pendamping Lapangan

( Inayah Ratu Sharah I )

Mengetahui/Menyetujui,  
Ka. Prodi Manajemen

( Erminati Pancaningrum, ST, MSM )

## KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah memberikan Rahmat, Nikmat, Taufiq serta hidayahNya sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Kuliah Kerja Magang (KKM) ini dengan judul **“PENGEMBANGAN PROMOTION MIX PROPERTY PADA PERUMAHAN BANDUNG RAYA DIWEK**. Pada dasarnya, tujuan dibuatnya Laporan Kuliah Kerja Magang ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat dalam membuat Skripsi serta untuk melatih mahasiswa mempelajari dunia kerja yang sesungguhnya.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan Laporan ini tidak terlepas dari dukungan dan bantuan berbagai pihak, baik sumbangan pikiran, waktu, dan tenaga. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terima kasih yang setinggi-tingginya kepada :

1. Bapak Dr. Abd Rochim, M.Si, CRA, selaku Ketua STIE PGRI Dewantara Jombang.
2. Ibu Mardi Astutik, SE, MM. selaku dosen pembimbing lapangan
3. Segenap jajaran dosen STIE PGRI DEWANTARA Jombang yang telah memberikan ilmunya.
4. Bpk. Kurnia Wahyu D, S.Kom selaku Direktur Utama PT Sami Karya yang telah memberikan izin dalam melaksanakan Kuliah Kerja Magang (KKM).
5. Segenap karyawan PT Sami Karya yang telah membimbing dan memberikan bantuan dan dukungan selama melaksanakan KKM.
6. Orang tua dan teman-teman STIE PGRI Dewantara Jombang yang telah memberikan motivasi baik berupa materi dan moral.

Sudah tentu kekurangan-kekurangan akan terdapat dalam laporan ini. Karena itu, saran dan kritik yang sifatnya membangun dari setiap pembaca sangat penulis harapkan, demi kesempurnaan laporan ini

Jombang, 12 Januari 2022

**Penulis**

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>KATAPENGANTAR.....</b>	<b>iii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>v</b>
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Definisi Kuliah Kerja Magang .....	1
1.3 Tujuan Kuliah Kerja Magang .....	2
1.4 Manfaat Kuliah Kerja Magang .....	2
1.5 Tempat Kuliah Kerja Magang .....	2

### **BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG**

2.1 Sejarah Perusahaan.....	4
2.2 Struktur Organisasi.....	4
2.3 Kegiatan umum Perusahaan.....	6

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

3.1 Pelaksanaan Kerja yang dilakukan di Tempat Magang .....	8
3.2 Kegiatan Yang Telah Dilakukan Ditempat Magang .....	9
3.3 Kendala Yang dihadapi .....	11
3.4 Cara Mengatasi Kendala.....	11

### **BAB IV KESIMPULAN**

4.1 Kesimpulan .....	13
4.2 Saran .....	13

### **DAFTAR PUSTAKA**

### **LAMPIRAN**



## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang**

Promosi adalah suatu usaha dari pemasar dalam menginformasikan dan mempengaruhi orang atau pihak lain sehingga tertarik untuk melakukan transaksi atau pertukaran produk barang atau jasa yang dipasarkannya. Sedangkan *promotion mix* merupakan gabungan dari berbagai jenis promosi yang ada untuk suatu produk yang sama agar hasil dari kegiatan promo yang dilakukan dapat memberikan hasil yang maksimal. Hal-hal yang mencakup *promotion mix* adalah Periklanan (advertising), *personal selling*, *publisitas – public relation*, promosi penjualan, pemasaran langsung (Soegiarto, 2013)

Dengan tujuan menyebarkan informasi produk kepada target pasar potensial, untuk mendapatkan kenaikan penjualan dan profit, untuk mendapatkan pelanggan baru dan menjaga kesetiaan pelanggan, untuk menjaga kestabilan penjualan ketika terjadi lesu pasar, membedakan serta mengunggulkan produk dibanding produk pesaing, membentuk citra produk dimata konsumen sesuai dengan yang diinginkan.

Kegiatan kuliah kerja magang yang kami laksanakan di pada PT Sami karya perumahan subsidi Bandung Raya yang berada di Ds Bandung Diwek Jombang PT Sami karya merupakan pengembang dari perumahan Bandung Raya. Perumahan Bandung Raya dengan unit perumahan yang ditawarkan type 30 dengan total 106 unit.

#### **1.2 Definisi Kuliah Kerja Magang**

Program magang adalah kegiatan intrakurikuler terstruktur berupa kegiatan praktek kerja mahasiswa di instansi yang terkait dengan bidang ekonomi (khususnya Manajemen dan Akuntansi) baik di lembaga swasta, pemerintah maupun kegiatan usaha produktif masyarakat yang relevan. Program Magang selanjutnya disebut dengan Kuliah Kerja Magang (KKM)

### **1.3 Tujuan Kuliah Kerja Magang**

Tujuan yang ingin dicapai dalam melakukan Kuliah Kerja Magang (KKM) adalah :

1. Untuk memenuhi mata kuliah kerja magang dan menyelesaikan salah satu syarat studi jurusan Manajemen.
2. Memperkenalkan mahasiswa pada dunia kerja sehingga nantinya memiliki wawasan, keterampilan dan pengetahuan serta motivasi yang tinggi dalam menghadapi era globalisasi dimasa yang akan datang.
3. Dapat melatih mahasiswa untuk berbaur mensosialisasikan diri dengan lingkungan dunia kerja, serta dapat menyesuaikan diri terhadap perubahan-perubahan terkait dengan aplikasi dan ilmu teoritis dan juga dapat membandingkan antara teori dan juga dapat membandingkan antara pendekatan teori dengan praktik yang sebenarnya.
4. Melatih keterampilan dan mental mahasiswa agar menjadi lulusan yang memiliki kemampuan yang khusus di bidang masing-masing sehingga dapat menghasilkan lulusan S1 Manajemen yang berintelektual, berkualitas dan berdaya saing

### **1.4 Manfaat Kuliah Kerja Magang**

1. Memperoleh pengetahuan dan pengalaman dibidang manajemen pengolahan administrasi
2. Dapat mengetahui manajemen pemasaran yang baik
3. Dapat membandingkan bagaimana penerapan ilmu dengan teori yang diperoleh dibangku perkuliahan dengan penerapan secara nyata dalam dunia kerja.
4. Sebagai persiapan dasar untuk menghadapi lingkungan kerja yang sebenarnya

### **1.5 Tempat Kuliah Kerja Magang**

#### **A. Tempat Pelaksanaan**

Nama Perusahaan : PT Sami karya

Alamat : Ruko Cluster Kurnia No 01 Ds Diwek Gg 1  
Kec. Diwek Jombang



## B. Waktu Pelaksanaan

Waktu pelaksanaan Kuliah Kerja Magang ini berlangsung selama 1 bulan di PT Sami karya rentang waktu tanggal 6 Desember 2021 sampai dengan 10 Januari 2022 yang berlangsung selama 30 hari kerja efektif.

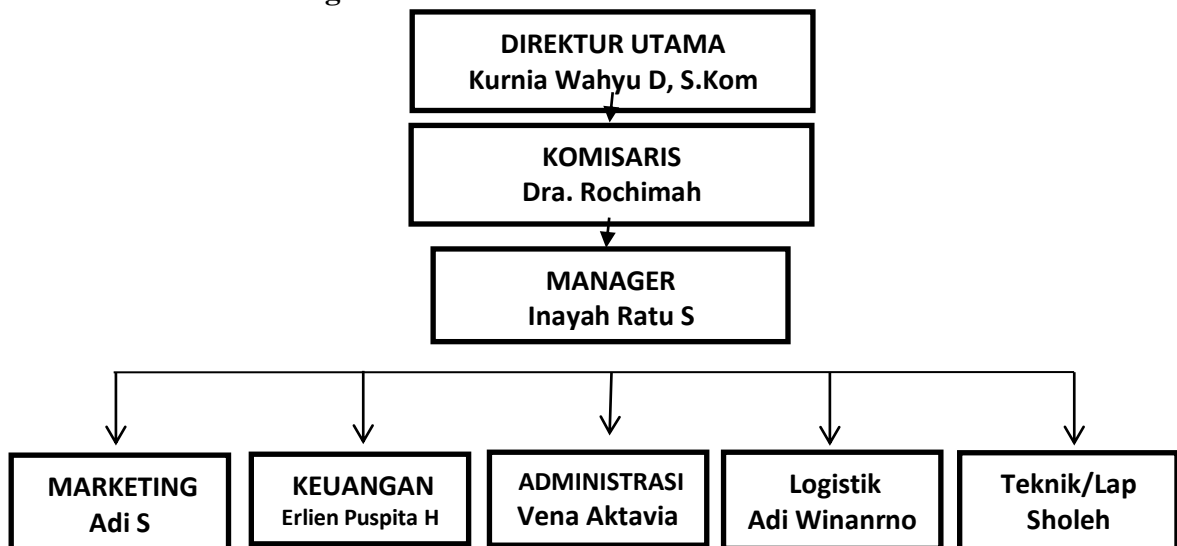
## BAB II

### GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

#### 2.1 Sejarah Perusahaan

PT. Sami Karya adalah perusahaan yang bergerak dibidang real estate dan properti, berkedudukan di Desa Sidorejo kecamatan kauman Kabupaten Tulungagung, didirikan berdasarkan akta pendirian Non . 213 tanggal 21 Oktober 2005 dengan bentuk Badan Hukum Perseroan Terbatas yang dibuat dihadapan Sri Areni, SH Notaris Tulungagung dan telah mendapatkan pengesahan dari Menteri Kehakiman Republik Indonesia No. C-34599 HT.01.01.TH.2005, tanggal 27 Desember 2005.

#### 2.2 Struktur Organisasi



Gambar 2.1 Struktur Organisasi PT. Sami Karya

Pengelola perusahaan dapat dijabarkan sebagai berikut :

a. **Direktur Utama**

Bertugas sebagai pengendali utama dan bertanggung jawab terhadap keberlangsungan usaha.

b. **Komisaris**

Bertugas Mengawasi Direksi dalam menjalankan kegiatan perusahaan

serta memberikan nasihat kepada Direksi, Melakukan pengawasan terhadap pelaksanaan Rencana Jangka Panjang Perusahaan (RJPP) dan Rencana Kerja dan Anggaran Perusahaan (RKAP). Dan Mengawasi dan mengevaluasi kinerja Direksi

c. Manajer

Bertugas melakukan perencanaan, mengelola dan mengawasi kegiatan dalam manajemen. Ditambah lagi menentukan standar kualitas, mengadakan evaluasi dan memberikan pengaruh baik kepada karyawan.

d. Marketing

Bertugas melakukan pemasaran dan pelayanan terhadap konsumen serta menjalin kerjasama dengan berbagai pihak guna memperluas perkembangan usaha.

e. Adminstrasi

Jabatan yang berkaitan dengan pengelolaan data serta informasi dalam suatu perusahaan yang memiliki tugas sebagai membantu tugas manager membuat laporan-laporan keuangan, mengisi data-data kepegawean dan menyambut tamu yang data dikantor dll

f. Keuangan

Bertugas menyusun rencana anggaran, mencatat semua pengeluaran uang perusahaan dan menyusun laporan serta pembukuan seluruh arus keuangan dari pendapatan, pengeluaran dan modal.

g. Logistic/Lap

Bertugas sebagai penanggung jawab ketersediaan bahan baku

### **2.3 Kegiatan Umum Perusahaan**

Bidang usaha PT. Sami Karya bergerak di bidang developer. Perusahaan Pembangunan Perumahan adalah suatu perusahaan yang berusaha dalam bidang pembangunan perumahan dari berbagai jenis dalam jumlah yang besar di atas suatu area tanah yang akan merupakan suatu kesatuan lingkungan pemukiman yang dilengkapi dengan prasarana-prasarana lingkungan dan fasilitas-fasilitas sosial yang diperlukan oleh masyarakat penghuninya. Bentuk promosi melalui promotion mix. Promosi adalah arus informasi atau persuasi satu arah yang dibuat untuk mengarahkan seseorang atau organisasi kepada tindakan yang menciptakan pertukaran dalam pemasaran (Swasta dan Irawan, 2012)

Menurut Swasta dan Irawan (2012) Promotional Mix adalah Kombinasi strategi yang paling baik dari variabel-variabel periklanan, personal selling, dan alat promosi lainnya, yang kesemuanya direncanakan untuk mencapai tujuan penjualan

#### **1. Advertising (Periklanan)**

Menurut Swasta dan Irawan (2012) “periklanan adalah komunikasi non individu, dengan sejumlah biaya, melalui berbagai media yang dilakukan oleh perusahaan, lembaga, non lembaga, non laba, serta individu-individu”.

#### **2. Sales Promotion (Promosi Penjualan)**

Promosi penjualan adalah bentuk persuasi langsung melalui penggunaan berbagai insentif yang dapat diatur untuk merangsang pembelian produk

dengan segera dan atau meningkatkan jumlah barang yang dibeli pelanggan (Tjiptono, 2015).

3. Public Realation and Publisity (Hubungan Massa)

Publisitas merupakan kegiatan promosi untuk memancing nasabah melalui kegitan seperti pameran, bakti sosial, serta kegiatan lainnya. Kegiatan publisitas dapat meningkatkan pamor bank dimata para konsumennya. Oleh karena itu, publisitas perlu diperbanyak lagi.

4. Personal Selling (Penjualan Perorangan)

Personal selling adalah suatu cara mempromosikan barang atau jasa dengan menawarkannya langsung kepada calon pembeli.<sup>13</sup> Personal selling merupakan suatu cara promosi yang menggunakan komunikasi langsung.

5. Direct Marketing (Pemasaran Langsung)

Kotler dan Amstrong (2012) menyatakan bahwa pemasaran langsung merupakan hubungan langsung dengan konsumen individual untuk mendapatkan respon segera dan mendapatkan loyalitas pelanggan.

## **BAB III**

### **PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG**

#### **3.1 Pelaksanaan Kerja yang dilakukan di tempat magang**

Sistem magang di kantor Perumahan PT. Sami Karya dilaksanakan pada tanggal 06 Desember 2021 - 10 Januari 2022. Jadwal beraktivitas dimulai pukul 07.00 sampai pukul 15.00 yang mana mahasiswa magang dibawah bimbingan Ibu Mardi Astutik ,SE,MM.

Dalam melaksanakan kegiatan KKM ini, penulis berada dalam bagian pemasaran properti. Di PT. Sami Karya kami ditaruh pada bagian pemasaran perumahan, kami diberi tanggung jawab untuk memasarkan perumahan dengan berbagai cara yang kami mampu lakukan. Kuliah kerja magang dilakukan sesuai jam kerja dari Senin – Sabtu kerja pukul 09.00 – 16.00 WIB, jam istirahat pukul 12.00-13.00 WIB .

Adapun beberapa peraturan sebagai berikut :

1. Wajib berdoa sebelum bekerja
2. Batas maksimal untuk istirahat adalah 1 jam dalam 1 hari, untuk jam nya fleksibel
3. Wajib memakai seragam kerja yang telah ditentukan oleh kantor
4. Menjaga kesopanan di area kantor perumahan

Bagi karyawan yang tidak masuk kerja karena suatu hal (izin mendadak) hanya di perkenankan izin/pemberitahuan kepada atasan , adapun batas maksimal izin adalah sebelum jam 9 pagi. Untuk izin keluarga ataupun lainnya diajukan maksimal 2 hari sebelum hari –H dan untuk mengambil surat izinnya di administrasi (tidak diwakilkan)

#### **3.2 Kegiatan Yang Telah Dilakukan Ditempat Magang**

Kegiatan magang dilakukan terkait promotion mix yang dilakukan PT. Sami Karya, seperti pengembang pada umumnya, sebelum produknya siap dipasarkan ada beberapa tahap yang harus dilakukan mulai dari pembebasan lahan, membuat masterplan, hingga pembangunan. Pembangunan yang dimaksud disini adalah bukan hanya pembangunan produk. Setelah proses pembangunan selesai, selanjutnya divisi pemasaran memasarkan produk tersebut kepada konsumen. Dalam memasarkan produk kepada konsumen biasanya melalui beberapa tahapan yang dimulai dari negosiasi sampai pada serah terima unit. Produk yang dijual oleh PT. Sami Karya yaitu perumahan Bandung Raya. perumahan Bandung Raya dalam perencanaannya akan membangun dua macam bangunan, yaitu rumah tembok, dengan desain minimalis dan kopel, dengan tipe 30

Tabel 3.1. Tipe-tipe Perumahan Bandung Raya

Tipe	Luas (M2)	Ukuran (LxP)
30	60	6 x 10

Produk rumah ini juga sudah dilengkapi dengan air bor dan listrik, jadi konsumen tidak perlu mengurus air dan listrik ke PLN. Selain listrik dan air, produk ini juga sudah dilengkapi dengan spesifikasi yang terdiri atas dua kamar tidur yang masih kosong (belum ada perabotan), satu kamar mandi, dapur, garasi, ruang tamu dan halaman depan yang bisa dijadikan taman

Selain itu, dalam memasarkan produknya PT. Sami Karya Jombang melakukan berbagai promosi diantaranya:

1. Advertising (Periklanan)

Dalam aspek periklanan PT. Sami Karya Jombang menggunakan banner yang dipasang di beberapa tempat, seperti di sepanjang ruas jalan Bandung dan kawasan Jogoroto. Pemasangan banner dianggap penting dalam mengenalkan produk kepada calon konsumen.

2. Sales Promotion (Promosi Penjualan)

Dalam sales promotion PT. Sami Karya Jombang menggunakan promosi seperti open house. Open House adalah kegiatan rutin yang dilakukan oleh PT. Sami Karya Jombang yang dilaksanakan pada hari Sabtu dan Minggu setiap minggunya.

3. Public Relation and Publicity (Hubungan Massa)

Dalam menjalin hubungan masyarakat PT. Sami Karya Jombang menyelenggarakan berbagai event yang berlokasi di kantor pemasaran PT. Sami Karya Jombang. Tujuan dilaksanakan event tersebut adalah untuk mengumpulkan database guna kepentingan promosi perusahaan.

4. Personal Selling (Penjualan Perorangan)

Dalam menjalankan aspek promosi personal selling PT. Sami Karya Jombang sering mengikuti bazaar dan melakukan open table.

5. Direct Marketing (Pemasaran Langsung)

Dalam menjalankan direct marketing PT. Sami Karya Jombang memiliki sebuah website yang berisi informasi produk, harga dan metode pembayaran. Namun itu hanya semata untuk memberikan gambaran umum kepada calon pembeli, ketika pembeli meminta untuk membeli



mereka biasanya mendatangi kantor pemasaran untuk bertemu marketing dan mendapat penjelasan yang lebih detail.

### **3.3 Kendala Yang dihadapi**

Untuk menjual properti khususnya di PT. Sami Karya Jombang, metode yang digunakan cenderung menggunakan personal selling. Hal tersebut dikuatkan dengan fakta yang praktikan peroleh selama KKM, dimana seorang sales akan lebih banyak tersita waktunya untuk melayani konsumen melalui pesan selluler atau bahkan bertemu langsung. Tidak jarang seorang sales marketing harus datang ke kantor untuk menemui konsumennya di hari libur. Kendala pada saat pelaksanaan promosi penjualan (sales promotion), Penjualan meningkat selama kegiatan promosi penjualan berlangsung. Kendala pada saat pelaksanaan publisitas (publicity) : Kurangnya minat masyarakat terhadap produk yang dikeluarkan dan Ketidaktahuan masyarakat terhadap produk yang dikeluarkan sehingga menurunkan selera masyarakat untuk membeli produk tersebut

### **3.4 Cara Mengatasi Kendala**

Adapun cara untuk mengatasi kendala yang KKM hadapi adalah masalah kurangnya karyawan dalam bidang pemasaran (sales), Sumber daya manusia merupakan komponen yang sangat penting bagi kemajuan perusahaan. Untuk itu PT. Sami Karya Jombang menambah karyawan bagian pemasaran (sales), selain itu dapat membuat alamat website dan akun media sosial lainnya agar lebih mudah mengembangkan sebuah iklan. Adanya teknisi yang selalu

standby di kantor, guna membantu marketing tersebut untuk memberikan jawaban yang paling tepat. Sales melakukan pendekatan yang lebih intensif . Mungkin dengan cara menelpon secara continue dan disaat telepon pun juga tidak serta merta hanya membahas pekerjaan saja mungkin dengan pokok bahasan yang lain, agar customer merasa tertarik dan diperhatikan, dan disaat seperti itulah mungkin bisa membuat janji temu. Saat menghadapi customer yang menanyakan spesifikasi lebih dalam, mungkin bisa marketing outdoor mengajak tim teknisi, jadi disaat marketing ingin melakukan kunjungan ke pabrik sebagai salah satu bentuk promosi, marketing bisa mengajak salah satu teknisi sebagai support teknisnya . Selain itu cara lain yang ditempuh jika saat jadwal teknisi penuh, para marketing ini bisa mengadakan training dikantor terlebih dahulu guna mempersiapkan berbagai pertanyaan yang kemungkinan terjadi. Jika tidak memungkinkan pula diadakan telepon skype antara end usher konsumen dengan teknisi yang ada. Dan Membangun hubungan baik dengan masyarakat, misalnya dengan menggelar sebuah event sehingga masyarakat akan lebih mengenal produk PT. Sami Karya Jombang

## **BAB IV**

### **PENUTUP**

#### **4.1. Kesimpulan**

Promotion mix PT Sami Karya dilakukan melalui Advertising (Periklanan) Sales Promotion (Promosi Penjualan), Public Realation and Publisity (Hubungan Massa), Personal Selling (Penjualan Perorangan) dan Direct Marketing (Pemasaran Langsung).

#### **4.2. Saran**

Adapun saran-saran yang dapat diberikan sehubungan dengan hasil Kuliah Kerja Magang PT Sami Karya Jombang sebagai berikut:

1. Lebih sering membagikan brosur agar masyarakat lebih tahu dan menambah banyak lagi customer untuk PT Sami Karya Jombang.
2. Untuk terjadinya sebuah persaingan dan agar bisa meningkatkan penjualan sebaiknya melakukan kerja sama dengan menunjuk satu team melakukan penawaran secara berkelanjutan dan memberikan pelayanan yang lebih maksimal agar tetap menjadi perusahaan yang berpotensi besar untuk konsumen dan para pelanggan baru maupun pelanggan lama.

**DAFTAR PUSTAKA**

- Basu, Swastha DH., Irawan. (2012). *Manajemen Pemasaran Modern Edisi ke-2*. Yogyakarta: Liberty Offset.
- Kotler, *Philip dan Armstrong, Gary*. 2012. *Principles of Marketing. New Jersey: Prentice Hall*.
- Tjiptono, *Fandy*. 2015. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Cv. Andi

## Lampiran 1

Surat Keterangan Telah Melaksanakan Magang



# PT. SAMI KARYA

DEVELOPER & GENERAL TRADING

Desa Diwek Gang I ( Ruko Cluster Kurnia ) Kecamatan Diwek Telp. : 081331750606  
KAB. JOMBANG - JAWA TIMUR 61471

### SURAT KETERANGAN

Yang Bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Kurnia wahyu Darmawan

Jabatan : Direktur Utama

Dengan ini menyatakan bahwa :

Nama : Erlien Puspita H

Nim : 1861186

Perguruan Tinggi : STIE PGRI Dewantara Jombang

Telah melaksanakan kuliah kerja magang pada bagian Pemasaran Perumahan di PT Sami Karya, yang dimulai 6 Desember 2021 sampai dengan 10 Januari 2021 .

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenar-benarnya untuk digunakan sebagaimana semestinya.

Jombang, 10 Januari 2021



## Lampiran 2

### Penilaian KKM oleh Perusahaan



**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PGRI DEWANTARA**  
**PROGRAM STUDI – AKUNTANSI (B)**  
**PROGRAM STUDI – Manajemen (B)**

Jl. Prof. Moh Yamin No. 77 Telp .0321865180, Fax 0321- 853807 Jombang 61471 Email :  
 info@stiedewantara.ac.id website : www.stiedewantara.ac.id

#### PENILAIAN KULIAH KERJA MAGANG MAHASISWA STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG

Nama : Erlie Puspita Hariyanti  
 Nim : 1861186  
 Program Studi : Manajemen Pemasaran  
 Tempat Magang : Kantor Perumahan PT Sami Karya  
 Alamat Tempat Magang : Ruko Cluster kurnia Diwek gg. 1 , Kec. Diwek -Jombang  
 Bagian / Bidang : Pemasaran

No	Aspek Yang Dinilai	Nilai ( 0-100)
1	Disiplin Kerja	92
2	kerjasama dalam tim /hubungan dengan rekan kerja	92
3	Sikap, etika dan tingkah laku saat bekerja	92
4	Kreativitas dan keterampilan	92
5	Kemampuan Mengaplikasikan pengetahuan akademis dalam pekerjaan	94
6	Kemampuan menyesuaikan diri dalam pekerjaan dan lingkungan kerja	95
7	Kemampuan berkomunikasi	93
8	produktivitas kerja	91
Jumlah		740
Nilai Rata- Rata		93

Catatan :

Jombang, 12 Januari 2022

  
**(Kurnia Wahyu D.)**  
 Direktur Utama

## LAMPIRAN 3

PENILAIAN KULIAH KERJA MAGANG

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PGRI  
DEWANTARA  
PROGRAM STUDI –AKUNTANS(B)  
PROGRAM STUDI – MANAJEMEN (B)

Jl. Prof. Mohyamin No.77 Telp. 0321-865180,  
Fax 0321-853807 Jombang 61471 Email :  
info@stiedewantara.ac.id website:  
www.stiedewantara.ac.id.

PENILAIAN KULIAH KERJA MAGANG MAHASISWA

Nama : Erlien Puspita Hariyanti  
NIM : 1861186  
Program Studi : Manajemen Pemasaran  
Tempat Magang : Kantor perumahan Subsidi PT.Sami Karya  
Alamat : Ruko Cluster Kurnia No 01 DS Diwek gg.1  
Tempat Magang :  
Bagian/Bidang : Pemasaran

No.	Aspek Yang Dinilai	Nilai (0 - 100)
1.	Keaktifan konsultasi	90
2.	Motivasi	91
3.	Pengetahuan tentang tugas dalam obyek KKM	95
4.	Tata bahasa dan kerapian laporan	92
5.	Kejelasan menyampaikan laporan	92
6.	Sistematika laporan	93
7.	Kemampuan mengidentifikasi masalah	92
8.	Kemampuan memberikan alternative pemecahan masalah	91
Jumlah		736
Nilai Rata-Rata		92













Jombang, 13 Januari 2022  
Dosen Pembimbing Lapangan

(Mardi Astutik, SE, MM.)













## Lampiran 4

### FORMULIR KEGIATAN MAHASISWA

**Nama** : Erlien Puspita H  
**NIM** : 1861186  
**PROGRAM STUDI** : Manajemen Pemasaran  
**TEMPAT MAGANG** : Kantor Perumahan PT Sami Karya  
**BAGIAN/ BIDANG** : Pemasaran Perumahan

Minggu Ke	Tanggal	Jenis Kegiatan	Tanda Tangan
I	6 Desember 2021	Melayani User Datang	
		Menjelaskan Berbagai Tempat Perumahan Yang Berada Di PT Sami Karya	
		Merekap Material Pasir	
	7 Desember 2021	Melayani User Datang	
		Mengantar User Ke Perumahan Untuk Lihat Lokasi	
		Laporan Cashflow Harian	
	8 Desember 2021	Laporan Cashflow Bulanan	
		Menyiapkan Kwitansi bagi User Tanda jadi	
	9 Desember 2021	Menjelaskan Mengisi Form Untuk Kpr di Bank	
		Bayar cek ke Toko Material	
		Rapat Membahas Penjualan	
	10 Desember 2021	Merekap Nota Material	
Melayani User datang			
11 Desember 2021	Membuat Cashflow Harian		
	Menjelaskan User Datang		
	menjelaskan Biaya- Biaya realisasi		
II	13 Desember 2021	Memberikan Form Kpr Kepada user Untuk Di tandatangani Di Kelurahan	
		Menagih kekurangan Biaya realisasi kepada user	
	14 Desember 2021	Mengambil uang Di Bank BCA	
		Merakap Upah tukang	
	15 Desember 2021	Menyebarkan Brosur	
		menempel Stiker subsidi di perumahan Bandung Raya	
	16 Desember 2021	laporan Cashflow Harian	
		Membayarkan Uang ke Toko Material	
		Merekap Nota Semen	
	17 Desember 2021	Merekap Nota Bis Beton	
		Melayani User Datang	
		Menjelaskan Produk perumahan	
18 Desember 2021	Mencatat Tanda Jadi user/ Booking Kavling		
	Menagih Kekurangan User di Perumahan Bandung Raya		
	Rapat Progres Bangunan dan Pembelian Rumah		



III	20 Desember 2021	Membuat Surat Pengajuan keringan Kepada Bank Bukopin	
		Membuat Cashflow Harian	
	21 Desember 2021	memasarkan Produk Melalui Media sosial	
		Sebar brosur bersama anak psg	
	22 Desember 2021	Merekap material Batu Kumbang	
		Laporan cashflow harian	
	23 Desember 2021	Serah Terima Kunci Kepada User Perumahan Bandung Raya	
Mencatat Kompalin Rumah			
24 Desember 2021	Menerima Pembayaran Biaya KPR User Bandung Raya		
	Memasarkan melalui media sosial		
	Mebuat Buku Besar		
27 Desember 2021	Memasarkan produk Ke Media sosial		
	Menyebarkan Brosur Ke pasar Bandung		
	Menyebarkan Brosur Ke SD Bandung dan Kantor Kelurahan Bandung		
IV	28 Desember 2021	Menjelaskan User Datang	
		Mengantar User Ke proyek Perumahan Bandung raya	
	29 Desember 2021	Kembali Ke kantor Untuk Tanda Jadi	
		Merekap Upah Tukang	
	30 Desember 2021	Laporan Cashflow Harian	
		Rapat Bersama Bank BTN di Emery Café Tentang Program Pemerintah BP2BT	
1 Januari 2022	Meeting bersama team jember dan Jombang di malang		
2 Januari 2022	Meeting bersama team jember dan Jombang di malang		
3 Januari 2022	Meeting bersama team jember dan Jombang di malang		

V	4 Januari 2022	Meeting bersama team jember dan Jombang di malang	
	5 Januari 2022	Menyiapkan Berkas User	
		Mengantarkan berkas ke bank BTN Menjelaskan user datang	
	6 Januari 2022	Memberi Bimbingan Kepada Anak PSG	
		Mengecek Bangunan Bandung Raya Yang akan akad di Bank	
	7 Januari 2022	Mengantarkan User Ke proyek Untuk Memilih Blok rumah	
		Merekap Material pasir	
		Laporan Cashflow Harian	
	8 Januari 2022	Mengantarkan Cek Ketoko Material	
		Merekap Material Toko santoso	
Laporan Cashflow Harian			
9 Januari 2022	Merekap user Tanda jadi		
	Memasarkan melalui media sosial		
10 Januari 2022	Rapat Bersama untuk Progres Penjualan perumahan Bandung Raya		
	memasarkan Produk Melalui Media sosial		

Jombang, 12 Januari 2022



**Kurnia Wahyu D .**  
Direktur Utama

## Lampiran 5

### Dokumentasi

#### a) Tempat layanan pembayaran



#### b) Mengerjakan Rekapitan Sertifikat tanah



## c) Brosur Perumahan Bandung Raya

**RUMAH SUBSIDI PEMERINTAH**

# Bandung Raya

**DP 0**

**\*HANYA 10 UNIT**

**ANGSURAN 900K**

**BUNGA HANYA 5% PER TAHUN**

**TIPE 30/60**

ADI : 085 78 9999 022 | VENNA : 081 331 75 0606 | ERLIEN : 082 233 637 527

@samikaryajombang | Sami Karya Jombang

**PT. SAMI KARYA**  
DEVELOPER & GENERAL TRADING  
Desa Duren Gangg | Babat-Candikuruh | Kecamatan Babat | Kabupaten Jombang | 65133170000  
KAB. JOMBANG - JAWA TIMUR 6101

## d) Surve Lokasi Perumahan Bandung Raya



e) Survey bangunan perumahan Bandung Raya

