

**LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)  
IMPLEMENTASI PROMOTION MIXDAN PEMETAAN LOKASI BARU  
PT. DUA WALAD BAROKAH**



**Oleh :**

**Ananda Indriati Lukman (1961255)**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI (STIE)  
PGRI DEWANTARA  
JOMBANG  
2022**

**LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)  
IMPLEMENTASI PROMOTION MIX DAN PEMETAAN LOKASI BARU  
PT. DUA WALAD BAROKAH**



Oleh :

**Ananda Indriati Lukman**

**NIM. 1961255**

Menyetujui,  
Dosen Pembimbing Lapangan

Wasis, SE, MM

05 September 2022

Ananda Indriati L

Mengetahui,  
Pendamping Lapangan

(Wahyu Ichsanuddin S. Ars)

Mengetahui,  
Ka. Prodi Manajemen

Dr. Erminati pancaningrum, ST, MSM

## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur kami panjatkan atas kehadiran Allah SWT atas semua nikmat-Nya yang tercurah kepada hamba-Nya hingga saat ini. Sehingga kami dapat menyelesaikan laporan Kuliah Kerja Magang yang berjudul “IMPLEMENTASI PROMOTION MIX DAN PEMETAAN LOKASI BARU PT. DUA WALAD BAROKAH” dengan baik tanpa ada halangan yang berarti.

Laporan kuliah kerja magang ini telah kami selesaikan dengan maksimal berkat kerjasama dan bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu kami sampaikan banyak terimakasih kepada segenap pihak yang telah berkontribusi secara maksimal dalam penyelesaian laporan ini.

Penulis sebagai manusia biasa menyadari sepenuhnya bahwa masih banyak kekurangan dalam penulisan laporan ini, baik dari segi tata bahasa, susunan kalimat maupun isi. Oleh sebab itu dengan segala kerendahan hati, kami selaku penyusun menerima segala kritik dan saran yang membangun dari pembaca.

Dengan laporan ini kami berharap dapat membantu pemerintahan dalam mencerdaskan kehidupan bangsa Indonesia. Dan semoga laporan ini dapat menambah ilmu pengetahuan dan memberikan manfaat nyata untuk masyarakat luas.

Jombang, 3 September 2022

Penulis,

## DAFTAR ISI

|  |     |
|--|-----|
| <b>HALAMAN JUDUL</b> .....                                       | ii  |
| <b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....                                  | ii  |
| <b>KATA PENGANTAR</b> .....                                      | iii |
| <b>DAFTAR ISI</b> .....  | iv  |
| <b>DAFTAR GAMBAR</b> .....                                       | v   |
| <b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....                                     | vi  |
| <b>BAB I PENDAHULUAN</b>   |     |
| 1.1 Latar Belakang .....   | 1   |
| 1.2 Tujuan .....   | 2   |
| 1.3 Manfaat .....  | 3   |
| 1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang .....                             | 3   |
| 1.5 Waktu Kuliah Kerja Magang .....                              | 3   |
| <b>BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG</b>           |     |
| 2.1 Sejarah Perusahaan/instansi Tempat Kuliah Kerja Magang ..... | 4   |
| 2.2 Struktur Organisasi Perusahaan/instansi .....                | 5   |
| 2.3 Kegiatan Umum Perusahaan .....                               | 7   |
| <b>BAB III PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG</b>                   |     |
| 3.1 Pelaksanaan Kerja .....                                      | 10  |
| 3.2 Kendala yang Di Hadapi .....                                 | 13  |
| 3.3 Cara Mengatasi Kendala .....                                 | 13  |
| <b>BAB IV PENUTUP</b>  |     |
| 4.1 Kesimpulan .....   | 14  |
| 4.2 Saran .....  | 14  |
| <b>DAFTAR PUSTAKA</b> .....                                      | 15  |
| <b>LAMPIRAN</b> .....  | 16  |

## **DAFTAR GAMBAR**

|   |    |
|---|----|
| Gambar 2.1 Struktur Organisasi Perusahaan... .. | 5  |
| Gambar 3.1 Bagan Sistem Kerja .....             | 11 |

## **DAFTAR LAMPIRAN**

|   |    |
|---|----|
| Lampiran 1 Brosur... ..                                       | 16 |
| Lampiran 2 Penilaian KKM oleh Pendamping Lapangan ... ..      | 18 |
| Lampiran 3 Penilaian KKM oleh Dosen Pembimbing Lapangan ..... | 19 |
| Lampiran 4 Surat Keterangan Telah Melaksanakan Magang... ..   | 20 |
| Lampiran 5 Dokumentasi Kegiatan ... ..                        | 21 |
| Lampiran 6 Lembar Kegiatan Harian Mahasiswa ... ..            | 23 |

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Program magang adalah intrakurikuler terstruktur berupa kegiatan praktek kerja mahasiswa di instansi yang terkait dengan bidang ekonomi (Khususnya Manajemen dan Akuntansi) baik dilembaga swasta, pemerintah maupun kegiatan usaha produktif masyarakat yang relevan. Program magang selanjutnya disebut dengan Kuliah Kerja Magang (KKM). Seperti yang dilakukan saat ini pelaksanaan KKM dilaksanakan di PT. DUA WALAD BAROKAH, disini kami membantu dalam kegiatan promosi perumahan dan pemetaan lokasi baru yang akan dibangun.

Salah satu kegiatan yang kami lakukan di PT. DUA WALAD BAROKAH yaitu melakukan promosi. Promosi adalah suatu usaha pemasar dalam menginformasikan dan mempengaruhi orang atau pihak lain sehingga tertarik untuk melakukan transaksi 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-publicrelation*, promosi penjualan, dan 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 di mata konsumen sesuai dengan yang diinginkan.

Kegiatan kuliah kerja yang kami laksanakan di PT. DUA WALAD BAROKAH yang berada Jl. Raya Ceweng, Jogoroto, Kec. Diwek, Kab. Jombang, Jawa Timur. PT. DUA WALAD BAROKAH merupakan pusat pemasaran perumahan ceweng indah dan perumahan plandi bersinar yang

akan dibangun dengan PT. DUA LANGGENG ABADI yang berlokasi di Jl. Sulawesi Utara ,Plandi, Jombang. Perumahan ceweng indah mempunyai berbagai unit perumahan dengan type 38 (Permata) ,40 (Zamrud) dan 45 (Diamond).

Sistem kerja perusahaan PT. DUA WALAD BAROKAH ini menggunakan sistem bisnis keluarga yang dikelola oleh keluarga sendiri. PT. DUA WALAD BAROKAH ini dikelola oleh bapak H.Sutrisno dengan dibantu oleh anak-anaknya.

Penerapan promotion mix pada pelaksanaan magang yaitu dengan tujuan untuk 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 sepi pasar, membedakan serta mengunggulkan produk dibanding produk pesaing, dan membentuk citra produk di mata konsumen sesuai dengan apa yang diinginkan. Selain itu PT. DUA WALAD BAROKAH berencana membuka perumahan baru yang menjadi cabang dari perumahan ceweng indah yaitu yang bernama plandi bersinar yang dinaungi oleh PT. DUA LANGGENG ABADI. Namun pembangun di perumahan plandi bersinar masih mengalami kendala, sehingga yang kami lakukan dalam pelaksanaan magang ini hanya pemetaan untuk lokasi perumahan plandi bersinar. Dengan ini penulis membuat laporan dengan judul **“IMPLEMENTASI PROMOTION MIX DAN PEMETAAN LOKASI BARU”**.

## **1.2 Tujuan**

### 1.2.1 Tujuan Umum

Mengenal dan menyiapkan mahasiswa dalam menghadapi dunia kerja di bidang pemasaran.

### 1.2.2 Tujuan Khusus

1. Meningkatkan pemahaman mahasiswa tentang dunia kerja.
2. Sebagai sarana aplikasi yang dapat diterapkan selama proses perkuliahan.



3. Meningkatkan *softskill* mahasiswa (kemampuan dalam berkomunikasi, meningkatkan rasa percaya diri, memperbaiki sikap, dan perilaku).
4. Sebagai bekal bagi mahasiswa untuk menghadapi dunia kerja khususnya di bidang pemasaran.

### **1.3 Manfaat**

1. Memberikan wawasan secara langsung tentang penerapan teori dalam dunia kerja.
2. Memberikan pengalaman dan pemahaman cara berkomunikasi, berperilaku, serta menghadapi tantangan di dunia kerja.
3. Menjalin relasi antara pihak PT. DUA WALAD BAROKAH dengan pihak STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG.

### **1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang**

Nama Perusahaan : PT. DUA WALAD BAROKAH

Alamat : JL Raya Ceweng-Jogoroto, Kecamatan Diwek,  
Kabupaten Jombang, Jawa Timur

Email : [duawaladbarokah@gmail.com](mailto:duawaladbarokah@gmail.com)

### **1.5 Waktu Kuliah Kerja Magang**

Waktu pelaksanaan Kuliah Kerja Magang di PT. DUA WALAD BAROKAH mulai tanggal 01 Agustus 2022 sampai tanggal 03 September 2022 jam kerja dari jam 8 pagi sampai 4 sore.

## **BAB II**

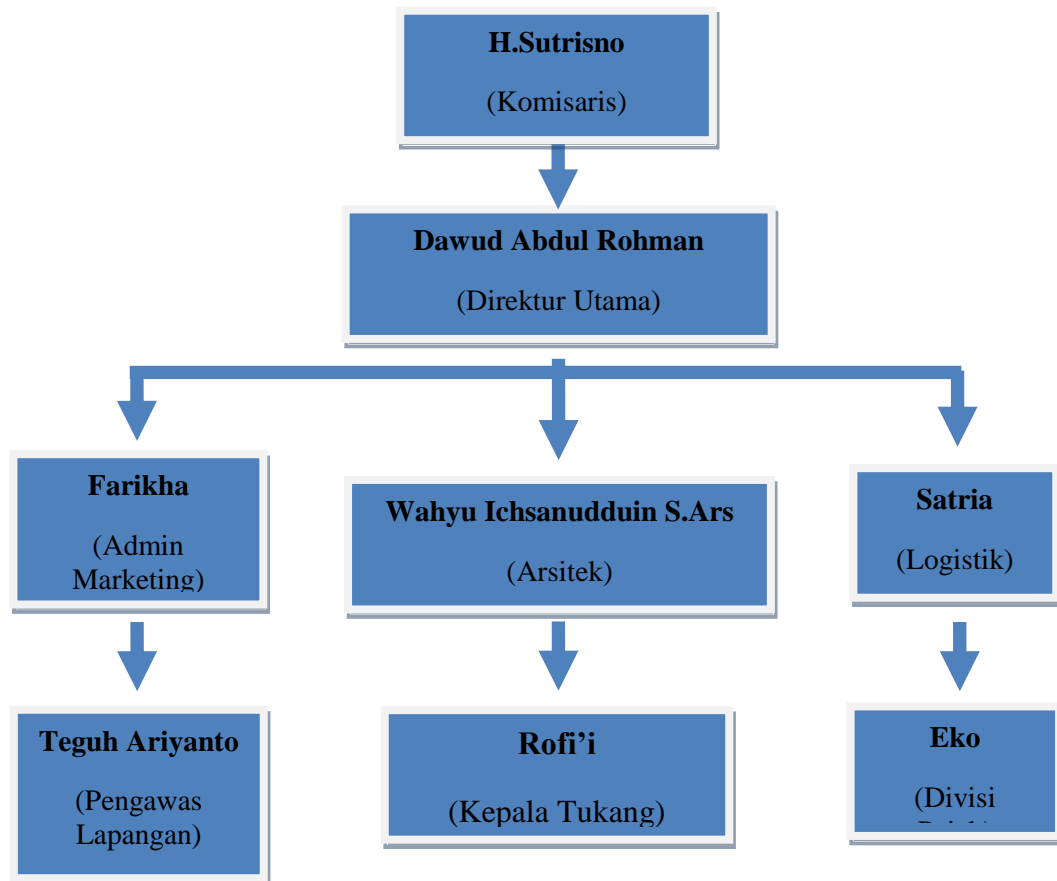
### **TINJAUAN UMUM**

#### **2.1 Sejarah Perusahaan/instansi Tempat Kuliah Kerja Magang**

PT. DUA WALAD BAROKAH selaku developer yang didirikan oleh bapak H. Sutrisno. Berlokasi di Jl. Raya Ceweng-Jogoroto, Kecamatan Diwek, Kabupaten Jombang. PT. DUA WALAD BAROKAH mempunyai sebuah perumahan yaitu Ceweng Indah yang berada didaerah Ceweng dengan luas tanah 11.200 m<sup>2</sup>. PT. DUA WALAD BAROKAH ini memiliki tujuan yaitu untuk memberikan banyak kemudahan kepada khalayak umum yang sedang membutuhkan hunian impian.

Perumahan Ceweng Indah ini menawarkan rumah dengan berbagai type 38 (Permata), 40 (Zamrud), dan 45 (Diamond) dengan harga berbeda-beda. Perusahaan ini menggunakan system keluarga yang dikelola bapak H. Sutrisno dengan anak-anaknya. Untuk total penjualan dari awal dibangun sampai sekarang sudah laku sekitar 72 unit dari 85 unit yang tersedia dengan berbagai type dan yang tersisaada sekitar 7 unit perumahan. Sedangkan untuk PT. DUA LANGGENG ABADI yang berlokasi di Jl. Sulawesi Utara, Plandi, Jombang masih berupa lahan yang luasnya sekitar 3.300 m<sup>2</sup> yang rencananya akan dibangun 26 unit perumahan dengan type 40 dan 55.

## 2.2 Struktur Organisasi Perusahaan/instansi



Gambar 2.1 Struktur Organisasi

### 1. Komisararis

Merupakan posisi yang mewakili pemegang saham di PT. WALAD BAROKAH yang menjabat sebagai komisararis yaitu H.Sutrisno yang memiliki tugas dan tanggung jawab melakukan pengawasan terhadap pengelolaan PT. Dua Walad Barokah dan memberikan nasihat terhadap terkait kebijakan direksi dalam menjalankan PT. DUA WALAD BAROKAH.

### 2. Direktur Utama

Merupakan jabatan tertinggi dalam suatu perusahaan atau yang bertanggung jawab mengatur perusahaan secara keseluruhan. Di PT.

DUA WALAD BAROKAH yang menjabat selaku direktur utama yaitu bapak Dawud Abdul Rohman. Beliau bertugas sebagai pengambil keputusan, pemimpin, serta pengelola dalam menjalankan dan memimpin perusahaan.

3. Admin Marketing

Disini tugas dari admin marketing adalah bertanggung jawab untuk mengelola pemasaran PT. DUA WALAD BAROKAH dengan mempromosikan produk dan layanan perusahaan. Yang bertugas di PT. DUA WALAD BAROKAH yaitu saudari Farikha.

4. Arsitek

Bertugas untuk membuat rancangan proyek perumahan yang akan dibangun sesuai dengan permintaan konsumen. Yang bertanggung jawab yaitu saudara Wahyu Ichsanuddin S.Ars.

5. Logistik

Logistik ini bertugas untuk membeli keperluan perumahan, mengatur penyimpanan barang-barang, mengelola persediaan barang, dan sebagainya.

6. Pengawas Lapangan

Yang mengawasi pekerjaan serta memberikan pengarahan kepada para pekerja agar pekerjaan tersebut terkonsep dan dengan baik sesuai schedule yang ditetapkan. Disini selaku pengawas lapangan yaitu saudara Teguh Ariyanto

7. Kepala Tukang

Bertugas menjadi pemimpin dimana tugasnya untuk mengarahkan, memperbaiki, membenarkan, dan membimbing pekerja bangunan agar hasil bangunan sesuai dengan apa yang diinginkan.

8. Divisi Pajak

Menangani, melakukan analisa dan kalkulasi, hingga membuat strategi pajak yang dengan ekonomi bisnis di PT. DUA WALAD BAROKAH.

### 2.3 Kegiatan Umum Perusahaan

Bidang usaha PT. DUA WALAD BAROKAH 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 merupakan suatu kesatuan lingkungan pemukiman yang dilengkapi dengan prasarana-prasarana lingkungan dan fasilitas-fasilitas sosial yang diperlukan oleh masyarakat penghuninya. Fasilitas-fasilitas sosial tersebut seperti masjid, taman, serta ruko.

Untuk menjadi developer di Indonesia beberapa hal yang harus diketahui, saat ini pemerintah Republik Indonesia mewajibkan orang atau kelompok orang yang akan menjalankan bisnis sebagai developer di dalam satu wadah dengan legalitas penuh misalnya CV bahkan PT/perseroan terbatas.

Menjadi developer sebenarnya tidak terlalu sulit. Karena sebenarnya dengan sedikit pengalaman di bidang properti yang tidak terlalu sulit semua orang bisa menjadi seorang pengembang properti. Dari hasil temuan penelitian di PT. DUA WALAD BAROKAH yang mana menggunakan pengembangan *promotion mix*, dikutip dari Kotler (2005: 264-312) unsur bauran promosi (*promotion mix*) terdiri atas lima perangkat utama, yaitu : *Advertising*, *Sales Promotion*, *Public Relation and Publisity* (hubungan masyarakat), *Personal selling*, dan *direct marketing*.

#### a. *Advertising*

Promosi yang berupa pemasangan iklan yaitu menggunakan media outdoor seperti stiker, billboard, spanduk, dan brosur. Dalam promosi bermedia ini PT. DUA WALAD BAROKAH bertujuan untuk memperkenalkan dirinya terhadap masyarakat untuk mengetahui keberadaanya. Dari adanya media ini ternyata memiliki daya tarik sendiri untuk memikat masyarakat supaya tertarik untuk membeli.

b. *Personal selling*

Personal selling merupakan usaha untuk memperkenalkan suatu produk melalui komunikasi langsung (tatap muka) agar konsumen tertarik untuk membeli produk yang ditawarkan. Pada PT. DUA WALAD BAROKAH penerapan personal selling tidak ada dikarenakan tidak adanya team marketing dan selama ini perusahaan ini dijalankan langsung oleh pemilik perusahaan beserta keluarganya.

c. *Public Relation*

Public relation merupakan kegiatan timbal balik antara lembaga dan publiknya baik intern maupun ekstian dengan tujuan untuk membangun image, dan membina saling pengertian diantara kedua belah pihak. Sedangkan menurut Kotler (2003) *Public Relation* merupakan berbagai program untuk mempromosikan dan/ atau melindungi citra perusahaan atau produk individualnya. PT. DUA WALAD BAROKAH ini menjalin hubungan kerja sama yang baik antara perusahaan dengan pemerintah sehingga lebih mudah dalam mengambil suatu kebijakan dari pemerintah. Hubungan yang baik dengan karyawan juga diterapkan di dalam PT DUA WALAD BAROKAH, sehingga karyawan akan merasa dihargai dan diperhatikan oleh pimpinan perusahaan. Walaupun dalam karyawan PT. DUA WALAD BAROKAH merupakan anggota keluarga tetapi mereka tetap bekerja sebagai karyawan yang semestinya, sehingga menciptakan hubungan kerja sama yang baik.

d. *Sales Promotion*

Promosi penjualan merupakan kegiatan pemasaran selain *personal selling*, periklanan dan publisitas yang mendorong efektifitas pembelian konsumen, tetapi di dalam perusahaan PT. DUA WALAD BAROKAH ini tidak menggunakan jasa *sales promotion* dikarenakan pihak pengelola perusahaan ini dirasa sudah mampu untuk menjalankan bisnis ini tanpa adanya *sales promotion* dan tanpa adanya campur tangan dari pihak lain.

e. *Direct Marketing*

Menurut Duncan (2002 : 573) *Direct Marketing* adalah ketika perusahaan ingin menjalin komunikasi langsung dengan pelanggan, mereka menggunakan strategi komunikasi langsung, dimana lebih bisa berinteraksi, *database* yang memicu proses komunikasi pemasaran menggunakan media untuk mendorong respon pelanggan. Seperti yang telah diterapkan pada PT. DUA WALAD BAROKAH mereka berinteraksi dengan calon pembeli dan mendorongnya untuk membeli melalui media WhatsApp maupun media telepon dari *database* yang didapat.

## **BAB III**

### **PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG**

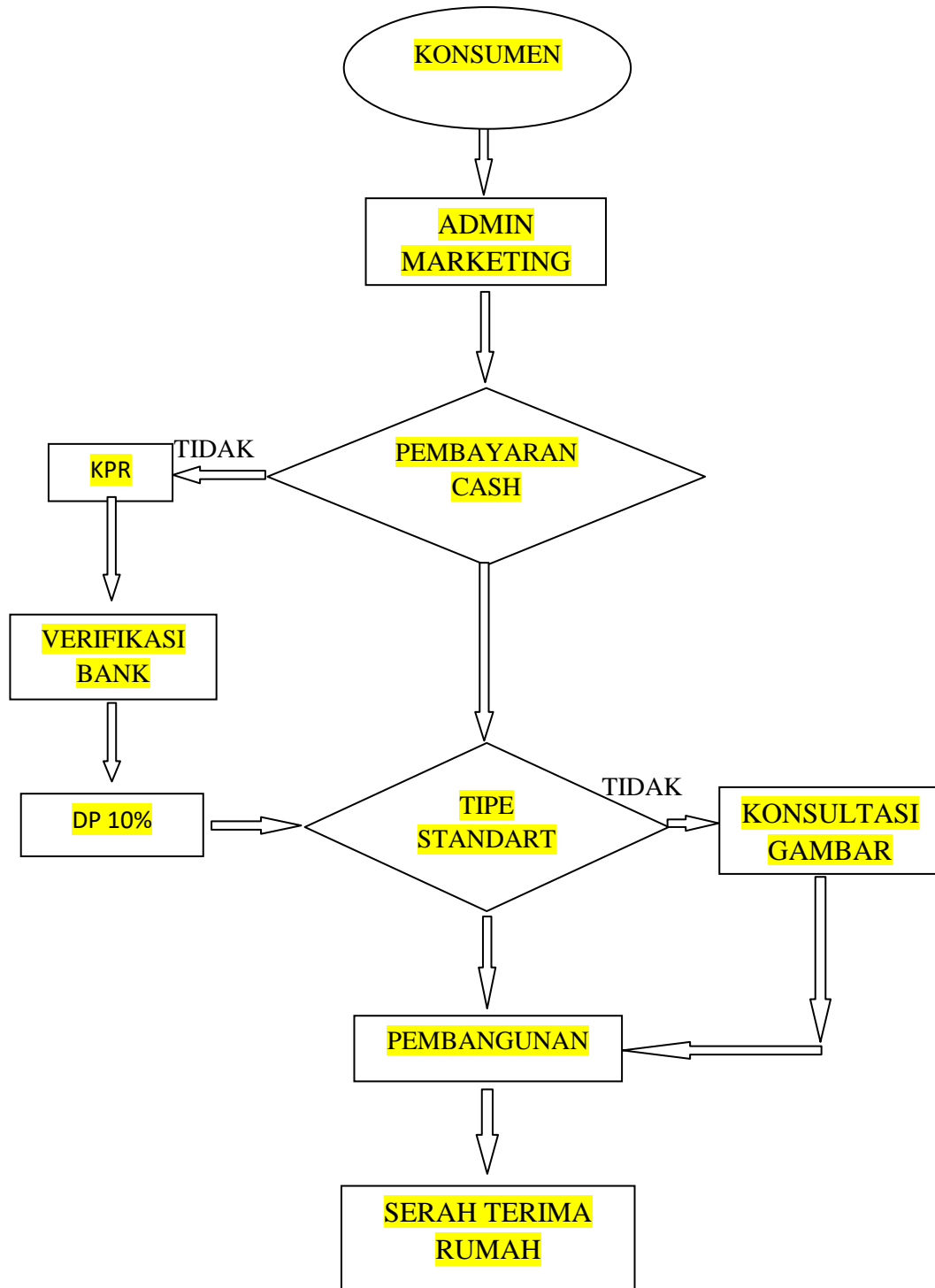
#### **3.1 Pelaksanaan Kerja**

Pelaksanaan Kuliah Kerja Magang yang kami lakukan di PT. DUA WALAD BAROKAH selama 1 bulan pada tanggal 01 Agustus 2022 sampai 03 September 2022. Bertempat di Jl. Raya Ceweng-Jogoroto, Kecamatan Diwek, Kabupaten Jombang, Jawa Timur. Didalam pelaksanaan kuliah kerja magang yang kami lakukan mendapat pelajaran yang sangat berharga yaitu sebagai marketing properti dan melakukan pemetaan lokasi baru yang akan dibangun perumahan dengan PT. DUA LANGGENG ABADI. Di PT. DUA WALAD BAROKAH kami di taruh pada bagian marketing perumahan serta survey pemetaan lokasi baru. Kami diberi tanggung jawab untuk menyelesaikan tugas-tugas yang telah diberi oleh PT. DUA WALAD BAROKAH, dan kami menyelesaikan dengan berbagai cara yang kami mampu laksanakan.

Marketing properti dapat diartikan sebagai kegiatan menawarkan atau mempublikasikan produk properti secara masal, terstruktur dan berulang agar dapat menarik perhatian publik, agar mereka berminat, membuat mereka merasa butuh dan sampai akhirnya mereka memutuskan untuk membeli. (Tralala,2015)

Proses penjualan PT. DUA WALAD BAROKAH tidak begitu rumit, apabila ada konsumen datang ke lokasi Pemasaran akan dilayani oleh admin *marketing* ataupun manajernya secara langsung.





Gambar 3.1 Bagan Sistem Kerja

**KETENTUAN DAN SYARAT PEMBELIAN:**

1. Tanda jadi Rp. 1.000.000,00 (Tidak termasuk uang muka/harga jual)\*
2. Pembayaran uang muka minimal Rp. 10.000.000,- (max 1 minggu setelah pemesanan kavling)
3. Besar KPR dan suku bunga mengikuti ketentuan bank pemberi kredit
4. Melengkapi persyaratan dan aplikasi KPR paling lambat 1 minggu setelah pemesanan kavling
5. Harga jual sudah termasuk : PLN, Sumur Bor, IMB, Sertifikat SHM\*
6. Harga jual belum termasuk : Pajak, Biaya Proses KPR, Balik nama, dan kelebihan tanah
7. Harga sewaktu-waktu berubah tanpa pemberitahuan terlebih dahulu
8. Uang muka harus lunas max. 2 bulan setelah booking/tanda jadi

**Ada dua pilihan penjualan, secara Tunai maupun secara Kredit.**

1. Penjualan secara tunai

Penjualan secara tunai prosesnya sangatlah mudah, konsumen datang ke kantor dan memilih tipe rumah ataupun memilih lokasi yang diinginkan. Admin marketing menjelaskan mengenai bangunan, tanah, dan syarat-syarat jika dilakukan secara tunai untuk melakukan proses Surat Jual Beli.

2. Penjualan secara kredit

Berbeda dengan penjualan secara tunai, penjualan secara kredit ini memiliki syarat-syarat sebagai berikut:

| No | Persyaratan   | ADA | TIDAK | KET |
|----|---|-----|-------|-----|
| 1  | Fotocopy KTP suami istri, KK, Buku / Akta Nikah (3 lembar)  |     |       |     |
| 2  | Fotocopy SK pertama & terakhir (3 lembar)                   |     |       |     |
| 3  | Surat keterangan kerja / Slip Gaji terakhir asli (3 lembar) |     |       |     |
| 4  | Fotocopy NPWP & SPT Tahunan                                 |     |       |     |
| 5  | Fotocopy tabungan / rekening koran (6 bulan terakhir)       |     |       |     |

| No | Persyaratan   | ADA | TIDAK | KET |
|----|---|-----|-------|-----|
| 6  | Surat Keterangan Perusahaan/<br>instansi                          |     |       |     |
| 7  | Surat Keterangan Lurah &<br>Perincian Penghasilan<br>(wiraswasta) |     |       |     |
| 8  | Pas foto 3x4 Suami Istri (2<br>lembar)                            |     |       |     |
| 9  | Materai 10.000 (9 lembar)   |     |       |     |

PT. DUA WALAD BAROKAH bekerjasama dengan pihak perbankan yaitu Bank BTN dan Bank Jatim Syariah untuk melakukan kredit tanah atau Bank sesuai permintaan pemohon Kredit.

### 3.2 Kendala yang Di Hadapi

Kendala yang dihadapi dalam pelaksanaan kuliah kerja magang di PT. DUA WALAD BAROKAH yaitu tidak adanya sales promotion dan marketing pada perusahaan ini, sehingga untuk promosi perumahan ini kebanyakan melalui public relations, advertising dan lainnya. PT. DUA WALAD BAROKAH dalam promosinya belum menggunakan personal selling karena keterbatasan SDM dan perusahaan ini dikelola langsung oleh anggota keluarga saja.

### 3.3 Cara Mengatasi Kendala

Cara mengatasi kendals yang ada di PT. DUA WALAD BAROKAH yaitu dengan melakukan promosi seperti iklan, *sales promotion*, *personal selling*, *public relations*, dan *direct marketing* agar promosi penjualan dapat maksimal.

## **BAB IV PENUTUP**

### **4.1 Kesimpulan**

Proses penjualan PT. DUA WALAD BAROKAH tidak begitu rumit, apabila ada konsumen datang ke lokasi pemasaran akan dilayani langsung oleh petugas marketing maupun manajernya langsung. Ada dua pilihan penjualan, yaitu secara Tunai dan secara kredit.

PT. DUA WALAD BAROKAH memasarkan perumahannya menggunakan bauran pemasaran seperti *public relation, advertising, marketing direct*. Sistem kerja PT. DUA WALAD BAROKAH ini menggunakan sistem Bisnis Keluarga yang dikelola oleh lingkup keluarganya sendiri. Dan belum ada kegiatan *Personal Selling* pada bagian pemasaran.

### **4.2 Saran**

Berdasarkan penelitian, maka penulis merekomendasikan berupa saran-saran sebagai berikut :

1. Untuk meningkatkan penjualan perusahaan harus menerapkan komponen dalam bauran promosi yaitu seperti *public relation, advertising, direct selling, sales promotion*.
2. Pengelola organisasi yang hanya menekankan pada pendekatan bisnis keluarga, seharusnya lebih profesional agar dapat menciptakan kerjasama tim yang baik, guna untuk dapat mencapai hasil yang maksimal.
3. Menyadari bahwa penulis masih jauh dari kata sempurna, kedepannya penulis akan lebih fokus dan details dalam penulisan tentang laporan di atas dengan sumber-sumber yang lebih banyak dan jelas yang tentunya dapat dipahami oleh pembaca.

## DAFTAR PUSTAKA

- Soegiarto, T. (2013, Oktober 15). *Komunikasi Pemasaran*. Retrieved Maret 28, 2019, from <http://tonysoegi.blogspot.com>: <http://tonysoegi.blogspot.com/2013/10/promotion-mix-bauran-promosi.html>
- Tralala, N. (2015, Maret 04). *Nazami Tralala*. Retrieved Maret 31, 2019, from [nazamitralala.wordpress.com](http://nazamitralala.wordpress.com): <https://nazamitralala.wordpress.com/2015/03/04/belajar-menjadi-marketing-properti-yang-handal/>

# LAMPIRAN-LAMPIRAN

## Lampiran 1

### Brosur

### Perumahan Ceweng Indah



LEGALITAS  
**SHM**  
Sudah Split

HARGA  
Rp. **230** Jt

TYPE  
**38/68**

IMB Sudah Split

**HARGA TERBAIK**  
UNTUK INVESTASI DI MASA DEPAN

**CALL NOW :**  
I K A  
08233592090

**Keterangan :**

- ✓ Dekat Pasar
- ✓ Dekat dengan SPBU
- ✓ Dekat dengan R51
- ✓ Dekat dengan Sekolah
- ✓ Pinggir Jalan Raya

### TOKO

TYPE  
9x13 m<sup>2</sup>

|  |  |
|--|--|
| Pondasi<br>Struktur<br>Dinding<br><br>Lantai<br>Pintu Utama<br>Rangka Atap<br>Penutup Atap<br>Plafond<br><br>Closed<br>Pagar<br>Air Bersih<br>Listrik<br>Carport | : Batu Kali<br>: Beton bertulang<br>: Pasangan Bata Merah<br>: Diplester Finishing<br>: Cat dan Batu Alam<br>: Granit<br>: Jati<br>: Galvalum<br>: Genteng Plat<br>: Rangka Hollow 2x4 C,<br>: Penutup & List<br>: Gypsum Tebal 8 mm<br>: Duduk Standart (Standart INA)<br>: Dinding Bata Plester Acian<br>: Sumur Bor<br>: - 900 VA<br>: Paving Blok T=6 mm |
|--|--|



**KANTOR PEMASARAN :**  
**KOMPLEK RUKO BLOK R-1 MOJODUWUR RESIDENCE**  
 Jl. Raya Mojoduwur Sumberboto No. 169 Mojoduwur  
 Mojowarno-Jombang Telp. 081 333 339 825

**KOMPLEK RUKO BLOK A-1 CEWENG INDAH**  
 Jl. Raya Jagoroto Menganto  
 Telp. 081 231 969 347 / 0823 3598 2090

**KANTOR PEMASARAN :**  
 Desa Kepuh Kec. Kertosono Kab. Nganjuk  
 Telp. 0812 3196 9347 0858 1064 6435

### Spesifikasi Bangunan

TYPE  
38/68 m<sup>2</sup>




|  |  |
|--|--|
| Pondasi<br>Struktur<br>Dinding<br><br>Lantai<br>Pintu Utama<br>Jendela Depan<br>Jendela Dalam<br>Rangka Atap<br>Penutup Atap<br>Plafond<br><br>Closed<br>Pagar<br>Air Bersih<br>Listrik<br>Carport | : Batu Kali<br>: Beton bertulang<br>: Pasangan Bata Merah<br>: Diplester Finishing<br>: Cat dan Batu Alam<br>: Granit<br>: Jati<br>: Almini<br>: Almini<br>: Galvalum<br>: Genteng Plat<br>: Rangka Hallow 2x4 C,<br>: Penutup & List<br>: Gypsum Tebal 8 mm<br>: Duduk Standart (Standart INA)<br>: Dinding Bata Plester Acian<br>: Sumur Bor<br>: - 900 VA<br>: Paving Blok T=6 mm |
|--|--|

### Spesifikasi Bangunan

TYPE  
45/78 m<sup>2</sup>




|  |  |
|--|--|
| Pondasi<br>Struktur<br>Dinding<br><br>Lantai<br>Pintu Utama<br>Jendela Depan<br>Jendela Dalam<br>Rangka Atap<br>Penutup Atap<br>Plafond<br><br>Closed<br>Pagar<br>Air Bersih<br>Listrik<br>Carport | : Batu Kali<br>: Beton bertulang<br>: Pasangan Bata Merah<br>: Diplester Finishing<br>: Cat dan Batu Alam<br>: Granit<br>: Jati<br>: Almini<br>: Almini<br>: Galvalum<br>: Genteng Plat<br>: Rangka Hallow 2x4 C,<br>: Penutup & List<br>: Gypsum Tebal 8 mm<br>: Duduk Standart (Standart INA)<br>: Dinding Bata Plester Acian<br>: Sumur Bor<br>: - 900 VA<br>: Paving Blok T=6 mm |
|--|--|



## Spesifikasi Bangunan

**TYPE**  
40/77 m<sup>2</sup>




**Pondasi** : Batu Kali  
**Struktur** : Beton bertulang  
**Dinding** : Pasangan Bata Merah  
 Diplester Finishing  
 Cat dan Batu Alam

**Lantai** : Granit  
**Pintu Utama** : Jati  
**Jendela Depan** : Almini  
**Jendela Dalam** : Almini  
**Rangka Atap** : Galvalum  
**Penutup Atap** : Genteng Plat  
**Plafond** : Rangka Hallow 2x4 C,  
 Penutup & List  
 Gypsum Tebal 8 mm

**Closed Pagar** : Duduk Standart (Standart INA)  
**Air Bersih** : Dinding Bata Plester Acian  
**Listrik** : Sumur Bor  
 : - 900 VA  
**Carport** : Paving Blok T=6 mm

## CEWENG INDAH

LOKASI : Jl.Raya Ceweng-Menganto

| TYPE                                   | HARGA JUAL     | UANG MUKA     | TOTAL KPR      | PERKIRAAN ANGSURAN |              |              |              |
|--|----------------|---------------|----------------|--------------------|--------------|--------------|--------------|
|  |                |               |                | ANGS. 5th          | ANGS. 10th   | ANGS. 15th   | ANGS. 20th   |
| PERMATA<br>38/68(8x8,5)m <sup>2</sup>  | Rp 230.000.000 | Rp 23.000.000 | Rp 207.000.000 | Rp 4.075.740       | Rp 2.383.940 | Rp 1.841.490 | Rp 1.585.470 |
|  |                | Rp 34.500.000 | Rp 195.500.000 | Rp 3.851.570       | Rp 2.252.830 | Rp 1.740.210 | Rp 1.498.270 |
| ZAMRUD<br>40/77(8,5 x 9)m <sup>2</sup> | Rp 265.000.000 | Rp 26.500.000 | Rp 238.500.000 | Rp 5.094.670       | Rp 2.979.930 | Rp 2.301.860 | Rp 1.981.830 |
|  |                | Rp 39.750.000 | Rp 225.250.000 | Rp 4.646.340       | Rp 2.717.690 | Rp 2.099.300 | Rp 1.807.430 |
| ZAMRUD<br>40/77(8,5 x 9)m <sup>2</sup> | Rp 300.000.000 | Rp 30.000.000 | Rp 270.000.000 | Rp 5.706.030       | Rp 3.337.520 | Rp 2.578.080 | Rp 2.219.650 |
|  |                | Rp 45.000.000 | Rp 255.000.000 | Rp 5.257.700       | Rp 3.075.280 | Rp 2.375.520 | Rp 2.045.250 |
| DIAMOND<br>45/78(6 x 13)m <sup>2</sup> | Rp 350.000.000 | Rp 35.000.000 | Rp 315.000.000 | Rp 6.113.610       | Rp 3.575.910 | Rp 2.762.230 | Rp 2.378.200 |
|  |                | Rp 70.000.000 | Rp 280.000.000 | Rp 5.706.030       | Rp 3.337.520 | Rp 2.578.080 | Rp 2.219.650 |

\* Syarat dan ketentuan berlaku

**KETERANGAN**

- TANDA JADI Rp. 1.000.000 (TIDAK TERMASUK UANG MUKA / HARGA JUAL)\*
- PEMBAYARAN UANG MUKA MINIMAL Rp. 10.000.000,- (MAX 1 MINGGU SETELAH PEMESANAN KAVLING)
- BESAR KPR DAN SUKU BUNGA MENGIKUTI KETENTUAN BANK PEMBERI KREDIT
- MELENGKAPI PERSYARATAN DAN APILIKASI KPR PALING LAMBAT 1 MINGGU SETELAH PEMESANAN KAVLING
- HARGA JUAL SUDAH TERMASUK: PUNJUMUR BOR, IMB, SERTIFIKAT SHM\*
- HARGA JUAL BELUM TERMASUK: PAJAK, BIAYA PROSES KPR, BALIK NAMA DAN KELEBIHAN TANAH
- HARGA JUAL SEWAKTU-WAKTU BERUBAH TANPA PEMBERITAHUAN TERLEBIH DAHULU
- UANG MUKA HARUS LUNAS MAX. 2 BULAN SETELAH BOOKING / TANDA JADI

**PERSYARATAN KPR**

- Foto Copy KTP Suami/Istri, KK, Buku / Akta Nikah (3 Lembar)
- Foto Copy SK pertama & terakhir (3 Lembar)
- Surat keterangan Kerja / Slip Gaji Terakhir Asli (3 Lembar)
- Foto Copy NPWP & SPT Tahunan
- Foto Copy Tabungan / Rekening koran (6 Bulan terakhir)
- Surat Keterangan Perusahaan / Instansi
- Surat Keterangan Lurah & Perincian Penghasilan (wiraswasta)
- Pas Foto 3x4 Suami Istri 2 lembar
- Materai 6.000 sebanyak 9 lembar

Pembayaran booking dan uang muka dilakukan melalui transfer ke PT.DUA WALAD BAROKAH No.Rekening :

PT. DUA WALAD BAROKAH  
**IKA**  
 0823 3598 2090

**BROSUR HARAP DIBAWA SAAT BERKUNJUNG KE LOKASI**






## Lampiran 3

### Penilaian KKM oleh Dosen Pembimbing Lapangan

✓



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

Jl. Prof. Moh yamin 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 : Ananda Indriati Lukman  
NIM : 1961255  
Program Studi : Manajemen  
Tempat Magang : PT. Dua Walad Barokah  
Bagian/Bidang : Marketing

Catatan : Penilaian harap diisi dalam angka

| No.             | Aspek yang Dinilai                                | Nilai (0 - 100) |
|-----------------|---|-----------------|
| 1.              | Keaktifan konsultasi                              | 95              |
| 2.              | Motivasi  | 95              |
| 3.              | Pengetahuan tentang tugas dalam obyek KKM         | 95              |
| 4.              | Tata Bahasa dan kerapihan laporan                 | 92              |
| 5.              | Kejelasan menyampaikan laporan                    | 92              |
| 6.              | Sistematika laporan                               | 92              |
| 7.              | Kemampuan mengidentifikasi masalah                | 95              |
| 8.              | Kemampuan memberikan alternatif pemecahan masalah | 95              |
| Jumlah          |   | 751             |
| Nilai Rata-Rata |   | 94              |

Jombang, 06 September 2022  
Dosen Pembimbing Lapangan,  
  
(..... Wasis, S.E., M.H. ....)

CS | Dipindai dengan CamScanner

## Lampiran 4

### Surat Keterangan Telah Melaksanakan Magang



#### **PT. DUA WALAD BAROKAH**

Perum Mojuduwur Residence 200 m Utara Pasar

Mojuduwur Mojowarno Jombang

Telp. 081 231 969 347 – 082335982090 E-mail : [duawaladbarokah@gmail.com](mailto:duawaladbarokah@gmail.com)

#### **SURAT KETERANGAN**

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : H.Sutrisno

Jabatan : Komisaris PT. Dua Walad Barokah

Dengan ini menyatakan bahwa :

Nama : Ananda Indriati Lukman

Nim : 1961255

Perguruan Tinggi : STIE PGRI Dewantara Jombang

Telah melaksanakan kuliah kerja magang pada bagian marketing perumahan di PT. DUA WALAD BAROKAH, yang dimulai pada tanggal 01 Agustus 2022 sampai dengan 03 September 2022.

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

Jombang, 03 September 2022

H.Sutrisno

Lampiran 5  
Dokumentasi Kegiatan

Proses pengambilan gambar perumahan untuk bahan promosi



Survey Lokasi Baru di Jl.Sulawesi Utara, Plandi, Jombang



Pengecekan stok bahan baku untuk pembangunan perumahan



Foto dengan Admin Marketing PT. DUA WALAD BAROKAH






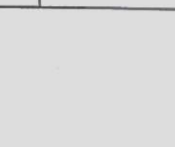





Lampiran 6

Lembar Kegiatan Harian Mahasiswa

**FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA**

Nama : Ananda Indriati Lukman  
 NIM : 1961255  
 Prodi : Manajemen  
 Tempat KKM : PT. Dua Walad Barokah  
 Bagian/Bidang : Marketing

| Minggu ke               | Tgl   | Jenis Kegiatan  | TTD   |
|-------------------------|---|---|---|
| I                       | 1   | Pengenalan karyawan   |  |
|                         |   | Konsultasi kegiatan dan <i>job description</i> yang akan dilakukan                    |   |
|                         | 2   | Melihat kawasan perumahan ceweng indah  |   |
|                         |   | Menunggu calon konsumen dan memasarkan melalui media sosial                           |   |
|                         | 3   | Pengecekan unit perumahan yang masih dalam tahap pembangunan                          |   |
|                         |   | Memasarkan produk di media sosial   |   |
| 4                       | Pengambilan gambar kawasan dan perumahan          |   |   |
|                         | Penyusunan gambar untuk membuat katalog           |   |   |
| 5                       | Menganalisis kelebihan setiap tipe unit           |  |   |
|                         | Menyelesaikan penyusunan katalog perumahan        |   |   |
| 6                       | Menunggu calon konsumen                           |   |   |
| II                      | 8   | Pengambilan video kawasan dan unit perumahan  |  |
|                         |   | Proses editing video kawasan dan perumahan  |   |
|                         | 9   | Pengecekan material   |   |
|                         |   | Melihat proses pembangunan  |   |
|                         | 10  | Melakukan <i>advertising</i> melalui media sosial                                     |  |
|                         |   | Menunggu calon konsumen   |   |
|                         | 11  | Pengecekan data material yang sudah dan belum dibangun                                |   |
| Menunggu calon konsumen |   |   |   |
| 12                      | Memasarkan produk melalui media sosial            |   |   |
|                         | Menunggu calon konsumen                           |   |   |
| 13                      | Laporan hasil editing video kawasan dan perumahan |   |   |

| Minggu ke | Tgl | Jenis Kegiatan  | TTD   |
|-----------|-----|---|---|
| III       | 15  | Konsultasi kegiatan dan <i>job description</i> yang akan dilakukan di lokasi baru |    |
|           | 16  | Melakukan <i>survey</i> lokasi baru   |   |
|           | 18  | Pengambilan foto dan video lokasi baru  |   |
|           | 19  | Menganalisa kompetitor perumahan yang ada di lokasi baru                          |   |
|           | 20  | Melaporkan hasil analisis lokasi baru   |   |
| IV        | 22  | Pengecekan unit yang masih dalam proses pembangunan                               |   |
|           | 23  | Melakukan kegiatan pemasaran secara online  |   |
|           | 24  | Menunggu calon konsumen dan melakukan kegiatan pemasaran                          |   |
|           | 25  | Melakukan <i>advertising</i> melalui media sosial                                 |   |
|           | 26  | Melakukan kegiatan pemasaran  |   |
| V         | 27  | Pengecekan unit yang masih dalam proses pembangunan                               |  |
|           | 29  | Melakukan kegiatan pemasaran secara online  |   |
|           | 30  | Pengecekan unit yang masih dalam proses pembangunan                               |   |
|           | 31  | Menunggu calon konsumen dan melakukan <i>advertising</i> melalui media sosial     |   |
|           | 1   | Menunggu calon konsumen dan melakukan kegiatan pemasaran                          |   |
|           | 2   | Melakukan <i>advertising</i> melalui media sosial dan membagi brosur              |   |
|           | 3   | Penutupan   |   |

Mengetahui,  
 Pendamping Lapangan  
  
 (Wahyu Ihsanuddin S. Ars)