

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



Oleh :

Devi Dwi Febriani (1961265)

**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 :

Devi Dwi Febriani

NIM. 1961265

Menyetujui,
Dosen Pembimbing Lapangan

Wasis, SE, MM

05 September 2022

Devi Dwi Febriani

Mengetahui,
Pendamping Lapangan

(Wahyu Ichsanuddin S. Ars)

Mengetahui,
Ka. Prodi Manajemen

Dr. Erminati paicaningrum, 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

HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR GAMBAR.....	v
DAFTAR LAMPIRAN	vi
BAB I PENDAHULUAN	
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
BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG	
2.1 Sejarah Perusahaan/instansi Tempat Kuliah Kerja Magang	4
2.2 Struktur Organisasi Perusahaan/instansi	5
2.3 Kegiatan Umum Perusahaan	7
BAB III PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG	
3.1 Pelaksanaan Kerja	10
3.2 Kendala yang Di Hadapi	13
3.3 Cara Mengatasi Kendala.....	13
BAB IV PENUTUP	
4.1 Kesimpulan.....	14
4.2 Saran	14
DAFTAR PUSTAKA	15
LAMPIRAN.....	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 olehPendampingLapangan	18
Lampiran 3 Penilaian KKM olehDosenPembimbingLapangan	19
Lampiran 4Surat Keterangan Telah MelaksanakanMagang... ..	20
Lampiran 5 DokumentasiKegiatan	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

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

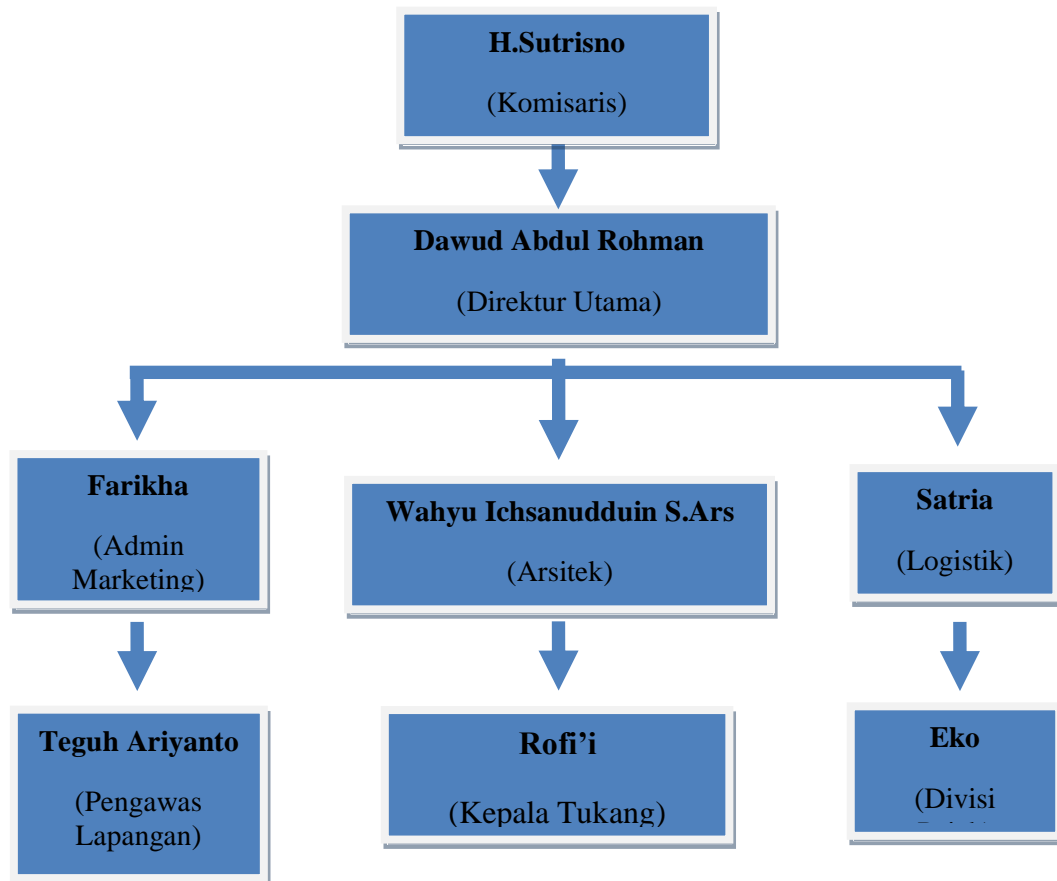
TINJAUAN UMUM

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 di daerah Ceweng dengan luas tanah 11.200 m². 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 tersisa ada 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 m² 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 Realation 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

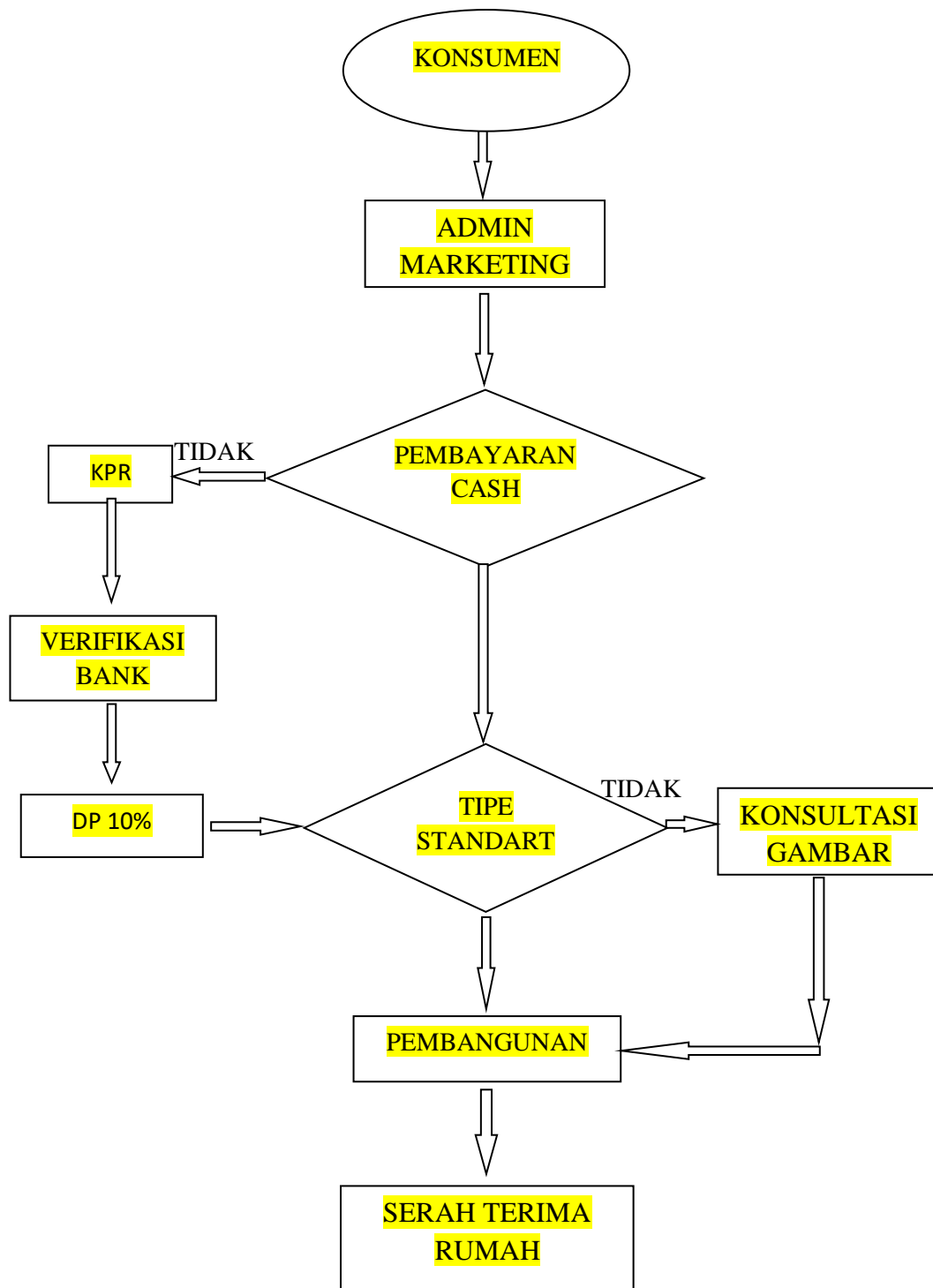
PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG

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 secaralangsung.



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/ instansi			
7	Surat Keterangan Lurah & Perincian Penghasilan (wiraswasta)			
8	Pas foto 3x4 Suami Istri (2 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 promosipenjualandapatmaksimal.

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: <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
082335982090

TOKO

TYPE
9x13 m²

Pondasi Struktur Dinding Lantai Pintu Utama Rangka Atap Penutup Atap Plafond Closed Pagar Air Bersih Listrik Carport	: Batu Kali : Beton bertulang : Pasangan Bata Merah : Diplester Finishing : Cat dan Batu Alam : Granit : Jati : Almini : Almini : Galvalum : Genteng Plat : Rangka Hollow 2x4 C, : Penutup & List : Gypsum Tebal 8 mm : Duduk Standart (Standart INA) : Dinding Bata Plester Acian : Sumur Bor : - 900 VA : 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 Jogoroto 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 m²

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

Spesifikasi Bangunan




TYPE
45/78 m²

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

Spesifikasi Bangunan

TYPE
40/77 m²




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 : Duduk Standart (Standart INA)
Pagar : Dinding Bata Plester Acian
Air Bersih : Sumur Bor
Listrik : - 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 38/68(8x8,5)m ²	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 40/77(8,5 x 9)m ²	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 40/77(8,5 x 9)m ²	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 45/78(6 x 13)m ²	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 MENGGIKUTI KETENTUAN BANK PEMBERI KREDIT
- MELENGKAPI PERSYARATAN DAN APLIKASI KPR PALING LAMBAT 1 MINGGU SETELAH PEMESANAN KAVLING
- HARGA JUAL SUDAH TERMASUK: PUNJUNJUR BOKUM, SERTIFIKAT SHM*
- HARGA JUAL BELUM TERMASUK PAJAK, BIAYA PROSES KPR, BALIK NAMA DAN KELZBIHAN 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 2

Penilaian KKM oleh Pendamping Lapangan

No.	Aspek Yang Dinilai	Nilai (0 - 100)
1.	Disiplin kerja	85
2.	Kerjasama dalam tim/hubungan dengan rekan kerja	85
3.	Sikap, etika dan tingkah laku saat bekerja	95
4.	Kreativitas dan ketrampilan	95
5.	Kemampuan mengaplikasikan pengetahuan akademis dalam pekerjaan	95
6.	Kemampuan menyesuaikan diri dalam pekerjaan dan lingkungan kerja	95
7.	Kemampuan berkomunikasi	95
8.	Produktivitas Kerja*	85
Jumlah		720
Nilai Rata-Rata		90

Catatan : Penilaian harap diisi dalam angka
*Peserta magang menghasilkan produk/ karya

Catatan:
.....


.....
Pendamping Lapangan/Pejabat Penilai**,
(.....
Ichransu dlin

** dituliskan nama pejabat penilai disertai tanda tangan dan stempel perusahaan/instansi

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

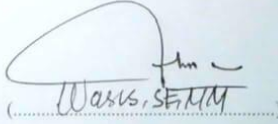
PENILAIAN KULIAH KERJA MAGANG MAHASISWA

Nama : Devi Dwi Febriani
NIM : 1961265
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,


(.....Wasus, S.F.M.....)

CS | Digitial dengan CamScanner

Lampiran 4

Surat Keterangan Telah Melaksanakan Magang



PT. DUA WALAD BAROKAH

Perum Mojoduwur Residence 200 m Utara Pasar
Mojoduwur Mojowarno Jombang

PT. Dua Walad Barokah Telp. 081 231 969 347 – 082335982090 E-mail : duawaladbarokah@gmail.com

SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : H.Sutrisno

Jabatan : Komisaris PT. Dua Walad Barokah

Dengan ini menyatakan bahwa :

Nama : Devi Dwi Febriani

Nim : 1961265

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

Lampiran5
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 : Devi Dwi Febriani
 NIM : 1961265
 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	
	27	Pengecekan unit yang masih dalam proses pembangunan	
V	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	
	2	Melakukan <i>advertising</i> melalui media sosial dan membagi brosur	
	3	Penutupan	

Mengetahui,

Pendamping Lapangan

(Wahyu Ichsanuddin S. Ars)