

**LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN PADA DIVISI  
PEMASARAN DAN PENJUALAN PT. AKR LAND  
DEVELOPMENT (GALLERY WEST OFFICE TOWER AND  
RESIDENCES)**

**NIA WIDYA UTAMI**

**8215141602**



**Laporan Praktik Kerja Lapangan ini ditulis untuk memenuhi salah satu persyaratan mendapatkan Gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta**

**PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN**

**KONSENTRASI MANAJEMEN PEMASARAN**

**FAKULTAS EKONOMI**

**UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA**

**2017**

***INTERNSHIP REPORT SALES AND MARKETING DIVISION AT  
PT. AKR LAND DEVELOPMENT (GALLERY WEST OFFICE  
TOWER AND RESIDENCES)***

***NIA WIDYA UTAMI***

***8215141602***



***This Internship Report was written to comply one of the requirements to get a  
Bachelor's Degree of Economics at Faculty of Economic of State University of  
Jakarta***

***BACHELOR DEGREE OF MANAGEMENT  
MARKETING CONCENTRATION  
FACULTY OF ECONOMIC  
STATE UNIVERSITY OF JAKARTA  
2017***

## ABSTRAK

**NIA WIDYA UTAMI**, Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) pada PT. AKR *Land Development*, Kebon Jeruk, Jakarta Barat. Program Studi S1 Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta, 2017.

Praktik Kerja Lapangan (PKL) adalah salah satu syarat kelulusan mahasiswa Universitas Negeri Jakarta (UNJ) untuk menyelesaikan studinya sebelum menulis skripsi. Pelaksanaan PKL bertujuan sebagai media kerja sama antara perusahaan dengan UNJ serta agar mahasiswa mendapatkan wawasan yang lebih luas dan pengalaman mengenai dunia kerja, melatih mental sebelum memasuki dunia kerja keuangan dan memperluas jaringan kerja.

PKL dilaksanakan pada PT AKR *Land Development*, berlokasi di *Marketing Lounge Gallery West*, di Jalan Panjang No. 5, Kebon Jeruk, Jakarta Barat. Pada fungsi pemasaran dan penjualan. Pelaksanaan PKL selama dua bulan terhitung sejak tanggal 24 Juli 2017 sampai dengan 18 September 2017.

Tugas praktikan berkaitan dengan Penyewaan, Penjualan, Pemasaran, dan membuat Surat Masuk dan Keluar. Dari pelaksanaan PKL tersebut praktikan mendapatkan pengetahuan dan wawasan baru mengenai dunia kerja, khususnya di PT AKR *Land Development*. Manfaat yang Praktikan dapatkan dari Praktik Kerja Lapangan (PKL) yaitu Praktikan juga dapat melihat bagaimana situasi sebenarnya dalam perusahaan, sekaligus melatih diri untuk persiapan persaingan di dunia kerja.

Kata Kunci: Praktik Kerja Lapangan (PKL), PT AKR *Land Development*, Pemasaran dan Penjualan.

## **ABSTRACT**

*Nia Widya Utami, the internship report at PT AKR Land Development. Bachelor Degree of Management, Faculty of Economics, State University of Jakarta, 2014.*

*The internship is one of requirement of the graduate program in State University of Jakarta to finish the study before make a thesis. The internships is compiled as media in order to make a link between corporation and university and also for the college student in order to get insight and working experience, working mentality before come in marketing world and make a working network.*

*Internships was placed at PT. AKR Land Development, located in Marketing Lounge Gallery West, Jl. Panjang No.5, Kebon Jeruk, Central Jakarta. The internee was placed in Sales and Marketing division. The internship during two months since 24th July 2017 to 18th september 2017.*

*Internee get some tasks relates to Leases, Sales, Marketing, and Making Incoming and Outgoing Mail. From the implementation of this internship, internee the gain new knowledge and insights about the world of work, especially in PT AKR Land Development. The benefit gained from this internship is internee can also see the real situation in the company, as well as train yourself for the preparation of competition in the world of work.*

*Keywords: Internship, PT AKR Land Development, sales & marketing.*

**LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR**

**Laporan Praktik Kerja Lapangan**

Judul : Laporan Praktik Kerja Lapangan pada Divisi Pemasaran dan Penjualan PT AKR Land Development (GALLERY WEST OFFICE TOWER AND RESIDENCES)

Nama Praktikan : Nia Widya Utami

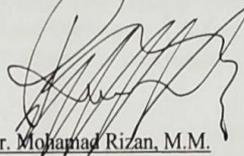
Nomor Registrasi : 8215141602

Program Studi : S1 Manajemen

Setuju untuk Ujian :

Menyetujui,

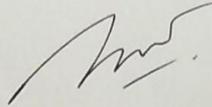
Pembimbing



Dr. Mohamad Rizan, M.M.

NIP. 19720627 200604 1 001

Koordinator Program Studi S1 Manajemen  
Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta



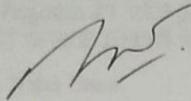
Andrian Haro, S.Si, M.M.

NIP. 19850924 201404 1 002

Seminar Pada Tanggal, 8 Januari 2018

**LEMBAR PENGESAHAN**

Koordinator Program Studi S1 Manajemen  
Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta



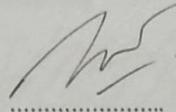
Andrian Haro S.Si, M.M.

NIP. 19850924 201404 1 002

Nama	Tanda Tangan	Tanggal
------	--------------	---------

Ketua Penguji

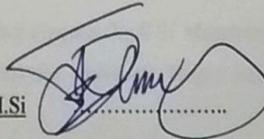
Andrian Haro S.Si, M.M.  
NIP. 19850924 201404 1 002



31 Januari 2018

Penguji Ahli

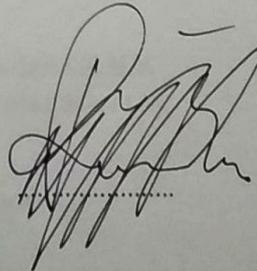
Setyo Ferry Wibowo, S.E, M.Si  
NIP. 19720617199903 1 001



31 Januari 2018

Dosen Pembimbing

Dr. Mohamad Rizan, M.M.  
NIP. 19720627 200604 1 001



23 Januari 2018

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT, atas rahmat dan karunia-Nya laporan ini dapat terselesaikan pada waktunya, serta kepada semua pihak yang telah mendukung sehingga dapat terselesaikannya penulisan laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini.

Laporan ini Praktikan buat berdasarkan hasil dari PKL pada PT AKR *Land Development*. Dalam menyelesaikan laporan PKL ini, Praktikan mendapatkan banyak bantuan dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, Praktikan mengucapkan terimakasih kepada:

1. Dr. Mohammad Rizan, M.M. selaku dosen pembimbing Praktik Kerja Lapangan (PKL).
2. Dr. Dedi Purwana ES, M.Bus., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
3. Andrian Haro, S.Si, MM selaku Koordinator Progam Studi S1 Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
4. Bapak Bayu Sidharta selaku pembimbing Praktikan selama Praktik Kerja Lapangan (PKL).
5. Seluruh karyawan PT AKR *Land Development* untuk segala petunjuk, bimbingan, dan saran yang telah membantu Praktikan dalam kegiatan Praktik Kerja Lapangan.
6. Orang tua yang telah memberikan doa dan bantuan baik secara moril maupun materil.

7. Rekan-rekan lain yang tidak dapat Praktikan sebutkan satu persatu yang telah banyak membantu penulis baik langsung maupun tidak langsung.

Praktikan menyadari dalam penulisan laporan ini banyak terdapat kekurangan dan jauh dari sempurna. Untuk itu Praktikan mohon maaf atas kesalahan penulisan. Praktikan juga mengharapkan saran dan kritik yang membangun agar menjadi lebih baik lagi. Semoga laporan ini dapat bermanfaat bagi para pembaca.

Jakarta, 23 November 2017

Praktikan

## DAFTAR ISI

<b>ABSTRAK</b> .....	<b>ii</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>iii</b>
<b>LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR</b> .....	<b>iii</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN</b> .....	<b>v</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>vi</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>ix</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>x</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
A. Latar Belakang Praktik Kerja Lapangan .....	1
B. Maksud dan Tujuan Praktik Kerja Lapangan.....	4
C. Kegunaan Praktik Kerja Lapangan.....	5
D. Tempat Praktik Kerja Lapangan.....	6
E. Waktu Pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan .....	8
<b>BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL</b> .....	<b>10</b>
A. Sejarah Perusahaan Praktik Kerja Lapangan.....	10
B. Struktur Organisasi.....	16
C. Kegiatan Umum Perusahaan PT AKR <i>Land Development</i> .....	20
<b>BAB III PELAKSANAAN PRAKTEK KERJA LAPANGAN</b> .....	<b>27</b>
A. Bidang Kerja.....	27
B. Pelaksanaan Kerja .....	27
C. Kendala yang Dihadapi .....	44
D. Cara Mengatasi Kendala .....	46
<b>BAB IV KESIMPULAN</b> .....	<b>49</b>
A. Kesimpulan.....	49
B. Saran.....	51
<b>DAFTAR PUSTAKA</b> .....	<b>52</b>
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN</b> .....	<b>53</b>

## DAFTAR GAMBAR

<b>No. Gambar</b>	<b>Judul Gambar</b>	<b>Hal</b>
Gambar II.1	Logo PT AKR <i>Land Development</i>	13
Gambar II.2	Penghargaan <i>Property</i> dan <i>Bank Award</i> 2014	14
Gambar II.3	Penghargaan <i>Property</i> dan <i>Bank Award</i> 2013	15
Gambar II.4	Struktur Organisasi PT AKR <i>Land Development</i>	16
Gambar II.5	Peta Lokasi Kantor PT AKR <i>Land Development</i>	25
Gambar III.1	Alur Mencari Harga Sewa Kantor dan Apartemen di Jakarta	30
Gambar III.2	Kantor Sewa di Jakarta	30
Gambar III.3	Apartemen Sewa di Jakarta	31
Gambar III.4	Alur Membuat <i>Price List (Gallery West Retail Price Proposed)</i>	34
Gambar III.5	<i>Price List (Gallery West Retail Price Proposed)</i>	34
Gambar III.6	Suasana Meeting	37
Gambar III.7	Alur Pencatatan Notulensi	38
Gambar III.8	Hasil Notulensi	38
Gambar III.9	Alur Pengerjaan Soal Latihan <i>Management Marketing</i>	41
Gambar III.10	Soal Latihan <i>Management Marketing 1</i>	41
Gambar III.11	Soal Latihan <i>Management Marketing 2</i>	42

## DAFTAR LAMPIRAN

<b>No. Lampiran</b>	<b>Judul Lampiran</b>	<b>Hal</b>
Lampiran 1	Surat Permohonan PKL	55
Lampiran 2	Surat Penerimaan PKL	56
Lampiran 3	Surat Keterangan Selesai PKL	59
Lampiran 4	Daftar Tugas Harian PKL	60
Lampiran 5	Lembar Penilaian PKL	64
Lampiran 6	Daftar Hadir PKL	65
Lampiran 7	Harga Sewa Kantor dan Apartemen di Jakarta	68
Lampiran 8	<i>Price List (Gallery West Retail Price Proposed)</i>	73
Lampiran 9	Soal Latihan <i>Management Marketing</i> 1 dan 2	74
Lampiran 10	Form Konsultasi Pembimbingan Penulisan PKL	85

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang Praktik Kerja Lapangan**

Semakin tingginya tingkat persaingan di dunia kerja menuntut setiap perguruan tinggi untuk selalu mengikuti perkembangan pendidikan yang secara dinamis selalu mengalami perubahan. Perubahan permintaan pasar tenaga kerja yang terus mengalami peningkatan baik dari segi kualitas maupun keahlian (*skill*) membuat perguruan tinggi berlomba-lomba meningkatkan kualitas mutu pendidikannya.

Universitas Negeri Jakarta salah satunya adalah Fakultas Ekonomi Program Studi Manajemen yang mempersiapkan mahasiswanya dengan bekal teori dan praktik yang memadai memiliki peran penting untuk menghasilkan lulusan yang nantinya dapat memiliki andil besar di suatu instansi perusahaan atau bahkan memberikan peluang kerja bagi masyarakat luas.

Salah satu upaya yang dilakukan Universitas Negeri Jakarta adalah dengan meningkatkan mutu pendidikan melalui pemberian mata kuliah yang relevan dengan kondisi yang dibutuhkan di pasar, salah satunya adalah mata kuliah Praktik Kerja Lapangan (PKL). Kegiatan praktek kerja lapangan adalah salah satu bagian dari kurikulum perkuliahan program reguler S-1 Fakultas Ekonomi.

Melalui kegiatan praktik kerja lapangan, mahasiswa diberikan kesempatan untuk dapat merasakan dunia kerja dan menerapkan teori yang telah dipelajari semasa perkuliahan. Kegiatan praktek kerja lapangan juga merupakan sarana pembekalan serta ladang pembelajaran dan pengalaman bagi para mahasiswa sebelum nantinya terjun langsung pada dunia kerja yang sesungguhnya.

Dalam kesempatan ini praktikan memilih PT AKR *Land Development* yang di khususkan pada *Gallery West Office Tower and Residences* tempat menjalani program Praktik Kerja Lapangan (PKL) sesuai dengan konsentrasi jurusan yang diambil praktikan dalam perkuliahan yaitu manajemen pemasaran. Praktikan memilih Fungsi penjualan dan pemasaran sebagai tempat menjalani program PKL ini.

*Gallery West* merupakan bangunan *super block*, yang menggabungkan perkantoran, hotel bertaraf internasional, serta komersial area yang secara keseluruhan terdiri dari 36 lantai. Sebagai perusahaan properti, PT AKR *Land Development* terus mengembangkan properti mewah dan elegan di ketinggian yang baru. Portofolionya meliputi resort, tempat tinggal dan taman komersial.

Perkembangan bisnis properti di Indonesia mengalami kenaikan yang sangat tajam pada dekade terakhir ini. Banyak indikator yang dapat dilihat di dalam masyarakat misalnya dengan banyaknya pembangunan perumahan-perumahan baru termasuk juga apartemen dengan harga yang relatif lebih

murah. Disamping hunian, perumahan dan apartemen, juga terdapat produk properti berupa gedung perkantoran dan ruko yang juga tumbuh pesat. Hal ini dapat dilihat pembangunan gedung-gedung perkantoran baru kawasan-kawasan bisnis dan pembangunan ruko di sepanjang jalan-jalan utama di Jakarta. Maka tak mengherankan jika kemudian bisnis properti ini diminati sebagai bisnis yang menguntungkan.

Persaingan bisnis yang sangat tajam merupakan sebuah tantangan bagi pengusaha untuk tetap bertahan di dalam persaingan industri, tidak terkecuali bisnis layanan desain interior. Salah satu tantangan dalam berbisnis adalah bermunculannya pesaing dalam bisnis serupa. Kualitas dan kepuasan klien menjadi salah satu hal yang tidak bisa diabaikan untuk menjadi salah satu tujuan perusahaan. Dalam mewujudkan tujuan tersebut perlu adanya pengelolaan yang baik dan didukung oleh karyawan yang memiliki kinerja yang tinggi sehingga perusahaan harus menyiapkan konsep bisnis yang matang dan juga menyiapkan tenaga kerja potensial yang akan membuat bisnis bisa berjalan lebih maksimal.

Praktik Kerja Lapangan ini diharapkan akan menambah pengetahuan dan wawasan Praktikan mengenai ilmu pemasaran terutama dalam bidang pemasaran di perusahaan PT AKR *Land Development*, dengan tidak mengganggu seminimal mungkin kegiatan perusahaan yang menjadi tempat Praktik Kerja Lapangan.

## **B. Maksud dan Tujuan Praktik Kerja Lapangan**

Adapun maksud dan tujuan dalam melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) antara lain:

### **1. Maksud Praktik Kerja Lapangan**

- a. Memperkenalkan praktikan dengan lingkungan kerja yang sebenarnya secara langsung.
- b. Mendapatkan pengalaman kerja di bidang yang sesuai dengan konsentrasi belajar praktikan, yaitu Manajemen Pemasaran.
- c. Memberikan kesempatan praktikan agar dapat mengoperasikan instrumen-instrumen pada lingkungan kerja.
- d. Menerapkan ilmu-lmu teoritis yang sesuai yang praktikan dapat saat belajar di perguruan tinggi untuk diaplikasikan di lingkungan kerja.
- e. Melatih tanggung jawab sebagai individu untuk mampu bekerja dalam sebuah tim.
- f. Mewujudkan sosok praktisi yang terampil, kreatif, dan jujur serta mampu dan bertanggung jawab terhadap pribadi, masyarakat, bangsa dan negara.

### **2. Tujuan Praktik Kerja Lapangan**

- a. Memperoleh pengetahuan dan pengalaman dari pekerjaan nyata dalam perusahaan.
- b. Meningkatkan keterampilan dan kemampuan Praktikan selama menjalani PKL di PT. AKR *Land Development* khususnya dibidang pemasaran dan penjualan.

- c. Membandingkan teori dan praktik yang diperoleh di bangku kuliah dan pengaplikasian teori dalam dunia kerja.

### **C. Kegunaan Praktik Kerja Lapangan**

Adapun kegunaan Praktik Kerja Lapangan (PKL) antara lain:

#### **1. Bagi praktikan**

- a. Mempersiapkan diri menghadapi dunia kerja yang nyata.
- b. Dapat mengimplementasikan dan menemukan perbedaan nyata antara teori yang didapat pada bangku perkuliahan dengan kegiatan Praktikan pada lapangan pekerjaan.
- c. Melatih keterampilan sesuai dengan pengetahuan yang diperoleh selama mengikuti perkuliahan di Program Studi S1 Manajemen, Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
- d. Mengembangkan daya pikir, kreativitas, dan keberanian serta kemampuan berkomunikasi yang dibutuhkan dalam dunia kerja.
- e. Menambah wawasan pengetahuan, dan pengalaman selaku generasi yang terdidik untuk siap terjun langsung di masyarakat khususnya di lingkungan kerja.
- f. Mahasiswa dapat mengetahui bagaimana pengelolaan kegiatan penjualan dan pemasaran pada industri properti.

#### **2. Bagi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta**

- a. Sebagai sarana pengenalan, perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi khususnya jurusan Manajemen konsentrasi Pemasaran

untuk menghasilkan tenaga-tenaga terampil sesuai dengan kebutuhan untuk menghasilkan tenaga-tenaga terampil sesuai dengan kebutuhan.

- b. Sebagai bahan masukan dan evaluasi program pendidikan di Universitas Negeri Jakarta untuk menghasilkan tenaga-tenaga terampil sesuai dengan kebutuhan.
- c. Untuk meningkatkan kualitas lulusan S1 dan meningkatkan citra Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.

### **3. Bagi PT. AKR *Land Development***

- a. Untuk menumbuhkan kerjasama yang saling menguntungkan dan bermanfaat antara pihak-pihak yang terlibat.
- b. Untuk lebih menjalin hubungan yang baik, sehat, dan dinamis antara PT. AKR *Land Development* dengan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
- c. Sebagai sarana untuk mengetahui kualitas pendidikan di Universitas khususnya Universitas Negeri Jakarta.
- d. Mendapatkan dasar teori yang cukup relevan dari Mahasiswa magang untuk menentukan kebijakan bisnis perusahaan.

### **D. Tempat Praktik Kerja Lapangan**

Nama Perusahaan : PT. AKR *Land Development (Gallery West Office Tower and Residences)*

Alamat : Jalan Panjang No. 5, Kebun Jeruk, Jakarta Barat

Telepon : +62 21 530 8999  
Fax : +62 21 530 8111  
Website : [www.akrland.com/gallerywest](http://www.akrland.com/gallerywest)

Praktikan memilih PT AKR *Land Development* yang dikhususkan pada proyek *Gallery West Office Tower and Residences* sebagai tempat Praktik Kerja Lapangan (PKL) dengan alasan PT AKR *Land Development* adalah salah satu perusahaan pengembang dalam bidang properti berskala besar yang ada di Indonesia dan merupakan bagian dari PT AKR Corporindo Tbk. PT AKR *Land Development* merupakan anak perusahaan dari PT AKR Corporindo Tbk. yang memiliki lini usaha yang berbeda. PT AKR Corporindo Tbk., merupakan perusahaan logistik dan *supply chain* terkemuka, bergerak di bidang perdagangan dan distribusi Bahan Bakar Minyak dan Kimia Dasar, dengan jaringan yang luas untuk penyimpanan curah cair dan kering, sarana transportasi dan pelabuhan, adalah salah satu distributor terbesar di Indonesia. AKR memiliki pelabuhan sungai di China untuk peti kemas dan curah serta pabrikan di provinsi Guangxi. Sebagai perusahaan properti yang dimiliki secara private, AKR *Land Development* terus mengembangkan properti yang mewah dan elegan di era yang baru. Portofolio kami mencakup pengembangan, resor, tempat tinggal, dan taman komersial.

## **E. Waktu Pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan**

Waktu pelaksanaan PKL praktikan terdiri dari beberapa rangkaian tahapan yaitu, tahap persiapan, pelaksanaan, dan pelaporan. Rangkaian tersebut antara lain:

### **1. Tahap Persiapan**

Pada tahap persiapan, praktikan mengurus seluruh kebutuhan dan administrasi yang diperlukan untuk mencari tempat PKL yang tepat. Dimulai dengan pengajuan surat permohonan PKL kepada BAAK UNJ pada tanggal 25 April 2017 yang ditujukan kepada *Senior Manager HRD PT AKR Land Development*, kemudian setelah surat selesai, praktikan segera mengajukan surat tersebut ke *PT AKR Land Development*.

Sekitar dua minggu setelah pengajuan surat lamaran, pihak HRD PT *AKR Land Development* memberitahukan bahwa praktikan bisa melakukan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di sana. Kemudian diminta untuk datang ke kantor *Gallery West* untuk melakukan *interview*.

### **2. Tahap Pelaksanaan**

Praktikan melaksanakan kegiatan PKL di *PT AKR Land Development* dalam proyek *Gallery West Office Tower and Residences* dan ditempatkan pada *Marketing Lounge Gallery West*. Praktikan melaksanakan PKL selama 40 (Empat Puluh ) hari kerja, terhitung dari 24 Juli 2017 sampai 18 September 2017. Praktikan melakukan PKL dari

hari Senin sampai hari Jumat, mulai pukul 08.00 – 17.00 WIB (setiap Senin sampai Jumat).

### **3. Tahap Pelaporan**

Pada tahap pelaporan, praktikan diwajibkan untuk membuat laporan PKL yang berguna sebagai bukti telah melaksanakan PKL di PT AKR *Land Development (Gallery West Office Tower and Residences)*. Pembuatan laporan ini sebagai salah satu syarat untuk lulus dalam mata kuliah PKL yang menjadi syarat kelulusan untuk mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi di Universitas Negeri Jakarta. Laporan ini berisi hasil pengamatan dan pengalaman praktikan selama melaksanakan kegiatan PKL selama melaksanakan PKL di PT AKR *Land Development (Gallery West Office Tower and Residences)*

## **BAB II**

### **TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL**

#### **A. Sejarah Perusahaan Praktik Kerja Lapangan**

PT. AKR *Land Development* merupakan bagian dari AKR Group (Pemasok rantai utama, Perusahaan Logistik & Infrastruktur). Didirikan pada tahun 1960, track record lebih dari 55 tahun.. Sebagai perusahaan properti, AKR *Land Development* terus mengembangkan properti yang mewah dan elegan di era yang baru. Portofolio kami mencakup pengembangan, resor, tempat tinggal, dan taman komersial.

Didirikan sejak tahun 1998, properti-properti yang dikembangkan oleh PT AKR *Land Development* selalu diatur untuk meningkatkan kehidupan menjadi lebih bermakna dan indah. Banyak ide-ide menarik dan unik yang diterapkan di semua proyek, yang menggabungkan gaya hidup dengan pelestarian alam dan konsep mewah yang tematik, membuat hidup lebih hidup.

AKR *Land* merupakan perusahaan pengembang properti yang bergengsi di Indonesia sejak tahun 1992. Setiap proyek yang dibangun oleh AKR *Land Development* memberikan berbagai jenis gaya hidup, kemewahan yang luar biasa dan menyenangkan, serta bisnis yang menguntungkan. Dengan menerapkan sifat pelestarian dan konsep pembangunan yang terus berkelanjutan, semua sifat-sifat AKR *Land*

*Development* diciptakan dalam harmoni yang sempurna. Ini adalah bagaimana *AKR Land Development* mewujudkan komitmen untuk menciptakan keseimbangan antara kehidupan dan alam. Tak kalah penting, model bisnis yang tepat diterapkan dalam proyek adalah membuka jalan untuk investasi yang menguntungkan untuk para investor.

Beberapa proyek yang di miliki *AKR Land Development* antara lain *AKR GKIC (Grand Kawanua International City)*, *AKR Gallery West Office Tower and Residences*, *AKR Signature Gallery*, *AKR GEM (Grand Estate Marina) City*, *Novotel Manado Golf and Convention*, *Novotel Nusa Dua Golf Resort*, *Ubud Royal Chateau Bali* dan *Wisma AKR*.

## **1. Visi dan Misi Perusahaan PT AKR Land Development**

### **a. Visi**

Untuk menjadi pemimpin dalam mewujudkan sebuah gaya hidup, rekreasi dan bisnis demi meningkatkan kualitas hidup.

### **b. Misi**

Memaksimalkan nilai tambah bagi semua pihak melalui berbagai macam inovasi, pertumbuhan, dan keunggulan operasional.

## **2. Nilai-Nilai Perusahaan PT AKR Land Development**

Nilai nilai perusahaan yang dimiliki *AKR Land Development* merupakan cerminan dari para pendiri yang senantiasa akan selalu menjadi tujuan dari para karyawan yang akan terus mewujudkan

perusahaan yang profesional dan memuaskan konsumen dengan maksimal.

a) Integritas

Integritas adalah aspek yang paling penting untuk menghasilkan kepercayaan oleh pelanggan dalam menjalankan perusahaan

b) Komitmen

Komitmen merupakan kemauan yang kuat untuk menjadi bagian dari perusahaan dan memberikan kemampuan dan upaya terbaiknya untuk kepentingan perusahaan

c) *Team Work*

Menjadi satu hati dalam organisasi tidak akan mempengaruhi kecepatan prestasi seseorang dalam suatu organisasi

d) Percaya dan Menghormati

Merupakan sebuah kondisi psikososial yang menjadi prasyarat bagi berkembangnya sikap, motif dan niat orang untuk menjalin kerja sama yang efektif.

e) Kepuasan Pelanggan

Kepuasan pelanggan adalah salah satu aset yang sangat penting sekaligus tujuan dari perusahaan terhadap pelanggan yang dilayaninya.

f) Pembelajaran Berkelanjutan

Hal yang sangat diperhatikan dalam berinovasi untuk terus dapat memenuhi kebutuhan pelanggan yaitu dengan terus belajar dan mengadaptasi sesuai kebutuhan pelanggan.

g) Penciptaan Nilai Melalui Inovasi dan Keunggulan Operasional

Inovasi yang dilakukan perusahaan merupakan langkah yang dilakukan untuk menjadikan perusahaan selalu unggul secara operasional dalam memenuhi kebutuhan pelanggan.

### 3. Logo PT AKR Land Development



**Gambar II.1 Logo PT AKR Land Development**

**Sumber : [www.akrland.com](http://www.akrland.com)**

### 4. Prestasi PT AKR Land Development

PT AKR Land Development selalu berusaha untuk memberikan yang terbaik bagi para *shareholders* dan *stakeholdersnya*. Beberapa penghargaan yang telah diraih oleh PT AKR Land Development merupakan salah satu bukti bahwa kerja keras akan selalu mebuahkan

hasil. Berikut adalah beberapa penghargaan yang sudah diterima oleh PT AKR *Land Development*:

**a. Penghargaan Dari *Property* dan *Bank Awards* 2014 Kategori “Khusus: Developer Pembangunan Kota Internasional di Manado”**



**Gambar II.2 Penghargaan *Property* dan *Bank Awards* 2014  
Sumber: [www.akrland.com](http://www.akrland.com)**

AKR *Land Development* telah memberikan dampak besar dalam pengembangan properti di Manado, Sulawesi Utara, dengan pembangunan Grand Kawanua *International City*. Pembangunan *Convention Hall* pertama dan terbesar di Manado, *Coral Triangle Initiatives Center*, lapangan golf terbesar di Manado, Perumahan Grand Kawanua, dan pusat baru kawasan bisnis dan hiburan di Manado telah memberikan kontribusi terhadap pengembangan Manado dan menjadi pelopor banyak superblok dan kota internasional lainnya. Kontribusi dari AKR *Land Development* untuk pengembangan Manado dihormati dengan penghargaan dari *Property & Bank Awards* 2014 di kategori "Khusus: Developer

Pionir Pembangunan Kota Internasional di Manado" diterima pada tanggal 20 Juni 2014 di *Ballroom* Hotel Gran Melia, Jakarta

- b. **Penghargaan Dari *Property* dan *Bank Awards* 2013 Kategori “Khusus dan Fenomenal Pengembang Baru Dengan Pertumbuhan Yang Cepat”**



**Gambar II.3 Penghargaan *Property* dan *Bank Awards* 2013  
Sumber: [www.akrland.com](http://www.akrland.com)**

AKR *Land Development* menapak makin mantap dalam bisnis *property* dengan melakukan berbagai pengembangan yang inovatif, membangun kawasan-kawasan terintegrasi. Sebagai developer yang tergolong pemain baru, AKR *Land Development* ternyata mampu menunjukkan kelasnya dengan meningkatkan *revenue* dari tahun 2009 hingga 2012.

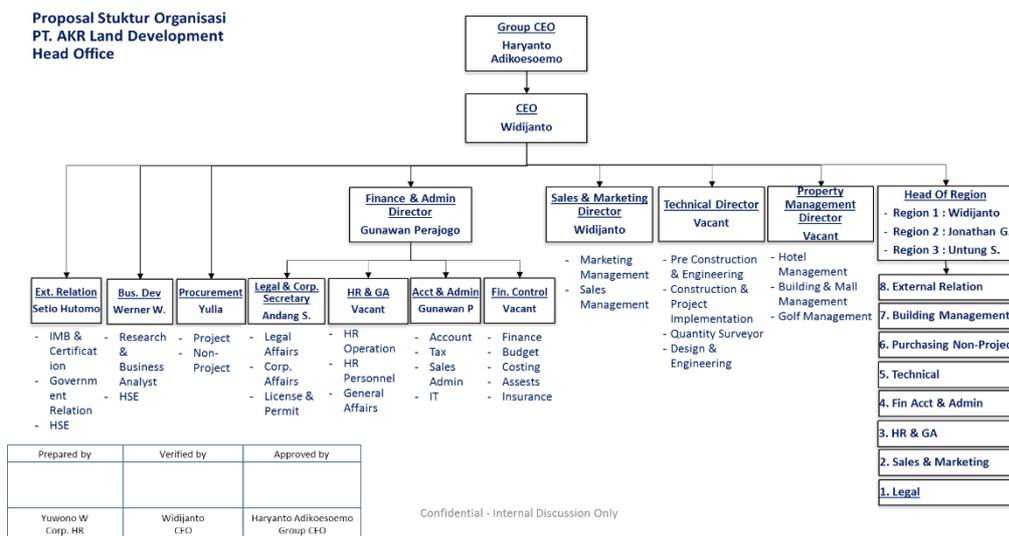
Keberhasilan ini membawa AKR *Land Development* memperoleh penghargaan dari *Property & Bank Award* di tahun 2013 dengan kategori “Khusus dan Fenomenal : Pengembang Baru Dengan Pertumbuhan Yang Cepat” yang diterima pada tanggal 20 Juni 2013 di *Ballroom* Hotel Mulia, Jakarta.

**B. Struktur Organisasi**

Struktur Organisasi adalah suatu susunan dan hubungan antara tiap bagian serta posisi yang ada pada suatu organisasi atau perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasional untuk mencapai tujuan yang diharapkan dan diinginkan. Struktur Organisasi menggambarkan dengan jelas pemisahan kegiatan pekerjaan antara yang satu dengan yang lain dan bagaimana hubungan aktivitas dan fungsi dibatasi.

Dengan adanya struktur organisasi, hal ini memudahkan pimpinan untuk mengawasi para staffnya yang berada di bawah sehingga sehingga arus kerja di PT AKR Land Development menjadi jelas dan lancar. Praktikan ditempatkan di divisi Pemasaran dan Penjualan dengan *General Manager Building Management* adalah Bapak Bangga Nirwanjaya.

Berikut gambar struktur organisasi di PT AKR Land Development:



**Gambar II.4 Struktur Organisasi PT AKR Land Development**

**Sumber: Dikelola praktikan**

Berikut beberapa fungsi dan tugas dari jabatan yang terdapat di struktur organisasi PT AKR *Land Development*:

1. CEO Group dan CEO (*Chief Executive Officer*)

- a) Merencanakan, mengelola, dan menganalisis segala aktivitas fungsional bisnis seperti operasional, sumber daya manusia, keuangan, dan pemasaran.
- b) Merencanakan dan mengelola proses penganggaran, lalu mengamati dan menganalisis apabila ada kegagalan dalam prakteknya.
- c) Mengelola perusahaan sesuai dengan tujuan strategis perusahaan dengan keefektivan dan biaya seefisien mungkin.
- d) Merencanakan dan mengelola kinerja pada sumber daya manusia agar sumber daya manusia yang berkompeten teridentifikasi dan dapat ditempatkan pada posisi yang sesuai sehingga dapat memaksimalkan kinerja perusahaan.
- e) Merencanakan, mengelola, dan mengeksekusi perencanaan strategi bisnis atau korporat baik untuk jangka waktu menengah maupun panjang dengan mengacu pada visi dan misi perusahaan.

## 2. *Finance & Admin*

- a) Melakukan pengaturan keuangan perusahaan.
- b) Melakukan penginputan semua transaksi keuangan ke dalam program.
- c) Melakukan transaksi keuangan perusahaan.
- d) Melakukan pembayaran kepada *supplier*.
- e) Berhubungan dengan pihak internal maupun eksternal terkait dengan aktivitas keuangan perusahaan.

## 3. *Sales & Marketing Director*

- a) Manajer pemasaran bertanggung-jawab terhadap manajemen bagian pemasaran.
- b) Manajer pemasaran bertanggung-jawab terhadap perolehan hasil penjualan dan penggunaan dana promosi.
- c) Manajer pemasaran sebagai koordinator manajer produk dan manajer penjualan.
- d) Manajer pemasaran membina bagian pemasaran dan membimbing seluruh karyawan dibagian pemasaran.
- e) Manajer pemasaran membuat laporan pemasaran kepada direksi.

#### 4. *Technical Director*

- a) Mengoperasikan dan melakukan pemeliharaan mesin.
- b) Melakukan pengambilan data kegiatan untuk proyek perusahaan dan kegiatan organisasi lainnya.
- c) Mengawasi dan memberikan bimbingan teknis kepada staf atau tim yang mengoperasikan mesin.
- d) Menyiapkan laporan hasil produksi untuk diperiksa oleh atasan dan memproduksi sesuai kebutuhan.

#### 5. *Property Management Director*

- a) Pengelolaan portofolio property/ premises (bisa berupa gedung, ruko, space office/ mall, dll) dimana setiap premises tersebut mempunyai data2 teknis yang harus terus diupdate, apalagi jika ada sewa/ ijin yang harus diperbaharui setiap kali jatuh tempo.
- b) Pengelolaan Asset/ Asset Management, dalam beberapa perusahaan masuk ke dalam tanggung jawab property manager/ facility manager.
- c) Administrasi, hal ini melingkupi semua kegiatan surat menyurat, dan prosedur operasional dalam pengelolaan gedung tersebut. Hal ini cukup kompleks, mulai dari surat

keluar/ masuk, request perbaikan dan pembelian aset, surat penawaran, SPK/PO, form pembayaran, deposit, dan banyak hal lainnya, tergantung dari kebijakan management perusahaan dan lingkup bisnisnya.

- d) Pengelolaan database yang baik, baik itu vendor ataupun klien sangat penting, untuk mempermudah dalam menyeleksi dan memilih vendor, apalagi jika berurusan properti yang kita kelola ada di banyak daerah/ propinsi.
- e) Project, pengadaan fasilitas baru, renovasi, dan program-program perawatan bangunan.
- f) Pembuatan reporting harian, mingguan, bulanan, bahkan tahunan. dengan sistem administrasi yang baik pembuatan reporting ini juga akan jauh lebih mudah.
- g) Sistem yang terkordinasi dengan pihak-pihak yang terkait, seperti finance dan marketing.

## **C. Kegiatan Umum Perusahaan PT AKR *Land Development***

### ***1. Product***

Projek yang dikerjakan PT AKR *Land Development* bukan hanya *office tower* dan juga *residences*, AKR *Land Development* juga memiliki berbagai projek yang tersebar di seluruh Indonesia. AKR *Land*

*Development* lebih fokus kepada hunian hunian mewah terbaru yang dapat di miliki oleh seluruh masyarakat. Jika di bandingkan dengan salah satu pesaingnya yaitu Meikarta dari PT Lippo Cikarang Tbk dalam salah satu proyeknya Meikarta akan membangun 250 ribu unit apartemen yang terbagi dalam 15 tower atau menara. Saat ini, Meikarta telah memiliki *central park* yang merupakan ruang terbuka hijau yang dapat dimanfaatkan untuk rekreasi dan olahraga. Berikut bidang hunian dan bidang bisnis dari PT. AKR *Land Development*:

**a. Bidang Hunian**

**a) *Grand Kawanua International City (Manado)***

Merupakan merupakan sebuah *cluster* hunian pertama di Manado dengan pemandangan *Golf*. Kawasan Bukit merupakan *private residence/townhouse* mewah yang menawarkan kenyamanan, keamanan, & ketenangan.

**b) *Grand Estate Marina (Surabaya)***

GEM Kota meliputi area seluas 800 ha dan merupakan kota terpadu terencana yang memiliki komunitas keluarga dan lingkungan perumahan bersama dengan kondominium bertingkat, *The Marina*, *Central Business District (CBD)*, fasilitas umum dan sosial, *Central Park* dan taman *linear*

sepanjang jalur Hijau dan Biru, kawasan komersial terpadu dan *mixed-use development*.

**b. Bidang Bisnis:**

**a) *Gallery West Office Tower and Residences (Jakarta)***

Inilah *landmark* terbaru di Jakarta Barat, satu-satunya kawasan bisnis dengan sentuhan *art* yang tinggi. Kawasan *mixed-use Gallery West* terdiri atas Wisma AKR, *Gallery West Residences*, *Gallery West Office Tower*, *Art Museum*, *Gallery mobil mewah*, *Gallery West Town House*, hotel bertaraf internasional, dan fasilitas komersial , mencakup *ballroom* elegan.

**b) *Signature Gallery (Surabaya)***

*Signature Gallery* adalah superblok yang terdiri dari terdiri dari 4 tower; SOHO (*Small Office Home Office*), *Apartment*, dan Kantor, dengan fasilitas yang menyertai seperti *Convention Hall*, *Lifestyle Mall*, *Meeting Room*, Hotel, Cafe & Restoran, Supermarket & Retail, dan Bank.

**c) *Wisma AKR (Jakarta)***

Sebuah gedung perkantoran dengan 9 lantai dibangun di atas lahan 9.380 meter persegi adalah juga merupakan kantor pusat PT AKR *Land Development*.

## 2. *Price*

Harga *Gallery West* sangat bersaing dengan proyek properti lain. AKR *Land* menghadirkan 300 unit apartemen dan AKR *Land* juga membangun 150 unit perkantoran . Untuk *Office Tower* dan apartemen dijual di kisaran harga Rp 25 juta per meter persegi. Harga unit yang termurah di AKR *Land* sekitar Rp 1,5 miliar, dan untuk *office* harga yang ditawarkan hingga Rp. 8 Miliar, sedangkan untuk *residence* (apartemen) mencapai Rp. 4 Miliar. Relokasinya juga berada di daerah Jakarta. Dengan lokasi yang strategis, harga yang sangat bersaing serta cara bayar yang kompetitif. Jika di bandingkan dengan salah satu pesaingnya yaitu Meikarta dari PT Lippo Cikarang Tbk, apartemen yang Meikarta tawarkan lebih murah dibandingkan dengan harga apartemen yang di jual oleh *Gallery West Residence* mulai dari Rp127 juta yang dapat dicicil selama 20 tahun. Dengan harga yang relatif bisa dijangkau pekerja dengan upah minimum provinsi DKI Jakarta maupun upah minimum kabupaten (UMK) Jawa Barat itu, untuk para pekerja yang memang membutuhkan hunian murah dapat memburu Meikarta.

## 3. *Promotion*

Promosi *Gallery West* melalui media sosial, seperti Instagram, Facebook, Youtube, dan websites. Websites *Gallery West* memiliki *call center* yang memudahkan konsumen untuk bertanya tentang produk *Gallery West by call*. Dapat di lihat pada kolom *News* dan *Events* AKR

Land di website [www.akrland.com](http://www.akrland.com) untuk informasi *events* atau promosi yang akan datang. Dan juga dapat mengirimkan email ke [info@akrland.com](mailto:info@akrland.com) untuk *me-request* informasi tentang *property* ataupun promo-promo terbaru dari AKR Land. Target pasarnya adalah pembeli kelas menengah atau keluarga yang sudah mapan. Salah satu daya tariknya adalah, keberadaan MaCAN (*Modern and Contemporary Art* di Nusantara). “Visinya adalah memadukan *contemporary art* kedalam jiwa properti yang tengah digarap. AKR Land berhasil menampilkan *Gallery West* sebagai produk unggulan yang sangat menarik di mata investor. Jika di bandingkan dengan salah satu pesaingnya yaitu Meikarta dari PT Lippo Cikarang Tbk, Pemasaran Lippo Group untuk *brand* terbarunya ini memang Lippo bahkan dengan terang-terangan mencari ribuan *marketing sales* untuk menjaring para calon pembeli apartemennya. Meikarta dalam situs [www.mekartasales.com](http://www.mekartasales.com) bahkan menyediakan dana hingga Rp 700 miliar untuk insentif para tenaga penjual. Meikarta juga memproposikan produknya mulai dari *billboard* yang terpajang di beberapa sudut ibu kota, hingga iklan di media massa tidak sulit untuk dijumpai.

#### 4. *Place*

*Gallery West* berlokasi strategis di salah satu daerah paling bergengsi di Jakarta Barat, bebas dari zona pembatasan mobil Jakarta, seperti “*3 in 1 zone*”. Berlokasi di Jl. Panjang No.5, Kebun Jeruk. *Gallery West* memiliki akses langsung ke Jalan Tol Jeruk Jeruk. Lokasi *Gallery West*

hanya berjarak sekitar 10 km dari Semanggi *Interchange*, dan hanya 4 km dari Jakarta *Outer Ring Road* (JORR). Dengan kemudahan akses ini, perjalanan ke bandara Soekarno-Hatta hanya memakan waktu sekitar 15 menit.



**Gambar II.5 : Peta Lokasi Kantor PT AKR Land Development**

**Sumber: Dikelola Praktikan**

*Gallery West* adalah suatu kompleks hunian dan bisnis terpadu yang berlokasi di titik paling strategis di Jakarta Barat, yakni di Jl Panjang, tepat di depan pintu tol Kebon Jeruk. Titik ini merupakan gerbang yang menghubungkan pusat bisnis di Jakarta Utara, Selatan dan Barat. Begitu pula dengan Tangerang yang berada di luar Jakarta, telah siap berkembang menjadi pusat bisnis baru. Kantor PT AKR Land tidak hanya ada di Jakarta, tetapi ada di daerah Gresik, Surabaya, Nusa Dua Bali, Ubud Bali, dan Manado. Jika di dibandingkan dengan salah satu pesaingnya yaitu Meikarta dari PT Lippo Cikarang Tbk, Meikarta merupakan salah satu kawasan hunian yang sedang tumbuh di poros Bekasi-Karawang, salah satu basis pertumbuhan industri nasional. Berada dekat dengan kawasan industri Cikarang, Meikarta dan *Gallery West* sama-sama menawarkan banyak akses jalan yang strategis.

## 5. *Physical Evidence*

Bukti fisik yang dimiliki PT AKR *Land Development* yaitu berupa gedung kantor Wisma AKR memiliki 9 lantai yang berada di Jalan Panjang No. 5, Kebun Jeruk, Jakarta Barat. Keseluruhan dalam bangunan utama, yang merupakan bangunan yang disewakan. Fasilitas-fasilitas pendukung gedung yang terdapat di area sekitar gedung seperti ruang pompa, tanki solar, box hydrant, saluran *drainase*, *exhaust fan* yang terletak di *welcome area* dekat dengan *drop off* gedung. Pada area parkir di sebelah utara gedung terdapat gardu PLN, ruang sirkulasi, ruang genset, BPS, selain itu terdapat 5 buah lampu taman dan 1 *signage*. Pada area parkir selatan gedung, terdapat fasilitas-fasilitas seperti kantin umum, mushola, ruang *blower*, 6 lampu parkir, 3 *signage*, 1 pos jaga parkir, tempat sampah. Pada lantai *basement* gedung terdapat tempat parkir, *engineering room*, *hydrant*, *fire extinguisher*, ruang *cleaning service*, *control room*, *fire alarm*, ruang *fotocopy*, pos jaga keamanan dan minimarket. Fasilitas-fasilitas area gedung masih dalam kondisi yang baik pemeliharaannya dan lengkap. Jika di bandingkan dengan salah satu pesaingnya yaitu Meikarta dari PT Lippo Cikarang Tbk, dalam hal ini praktikan tidak mengetahui tentang *physical evidence* perusahaan pesaing. Dikarenakan Praktikan belum pernah mengunjungi langsung perusahaan Meikarta dari PT Lippo Cikarang Tbk tersebut.

## **BAB III**

### **PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN**

#### **A. Bidang Kerja**

Selama melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di PT AKR *Land Development*. Praktikan ditempatkan pada Divisi Pemasaran dan Penjualan. Adapun bidang kerja yang Praktikan lakukan di Divisi Pemasaran dan Penjualan adalah:

- a) Melakukan *survey* mengenai harga sewa kantor dan apartemen mulai dari harga kurang dan lebih dari Rp. 500 juta yang berada di Jakarta.
- b) Membuat *price list (Gallery West Retail Price Proposed)*.
- c) Mengikuti *meeting* dan membuat notulensi yang dijadikan sebagai bahan pelaporan.
- d) Menjawab soal latihan tentang *Management Marketing* 1 dan 2.

#### **B. Pelaksanaan Kerja**

Praktikan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di PT AKR *Land Development (Gallery West)* dan ditempatkan pada Divisi Pemasaran dan Penjualan pada 24 Juli s/d 18 September 2017. Praktikan melaksanakan PKL sesuai hari kerja yaitu dari Senin hingga Jumat, dengan jam kerja pukul 08.00 – 17.00 WIB, jam istirahat pukul 12.00 – 13.00 WIB. Pada

pelaksanaannya Praktikan diberikan kewenangan untuk melihat kegiatan-kegiatan yang dilakukan oleh Divisi Pemasaran dan Penjualan.

Selama melakukan Praktik Kerja Lapangan, Praktikan mendapat beberapa manfaat yaitu, Praktikan mendapatkan pengalaman baru di dunia pekerjaan di bagian Divisi Pemasaran dan Penjualan serta Praktikan dapat mengembangkan diri agar dapat disiplin dan bertanggung jawab dalam setiap penugasan praktik kerja. Pada minggu awal, praktikan diberikan kesempatan untuk mempelajari *product knowledge Gallery West Residence*. Praktikan juga diberikan brosur-brosur mengenai *Gallery West Residence* dengan tujuan praktikan dapat mengenali seluk-beluk yang produk yang dijual oleh *Gallery West Residence*.

Selama melakukan Praktik Kerja Lapangan, Praktikan mendapatkan tugas yang belum pernah dipelajari sebelumnya diperkuliahan sehingga menuntut Praktikan untuk lebih aktif dan memahami situasi pekerjaan sesungguhnya dan ada juga pekerjaan yang telah Praktikan pelajari sebelumnya dibangku perkuliahan, sehingga praktikan dapat mempratikkan apa yang sudah dipelajari dikelas kedalam tindakan nyata.

Selama melakukan kegiatan Praktik Kerja Lapangan, praktikan diperlakukan sama seperti para karyawan lainnya seperti komunikasi positif layaknya *partner* kerja. Dengan diperlakukannya praktikan seperti karyawan lainnya membuat praktikan menjadi mudah beradaptasi dengan

lingkungan serta bekerja dan belajar sebaik baiknya pada saat masa Praktik Kerja Lapangan.

Adapun bidang kerja yang Praktikan lakukan di Divisi Pemasaran dan Penjualan adalah:

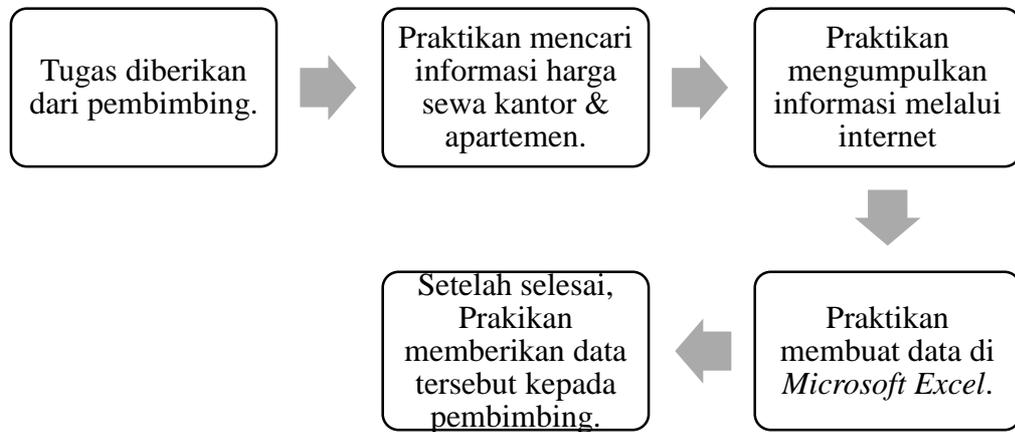
1. Melakukan *survey* mengenai harga sewa kantor dan apartemen mulai dari harga kurang dan lebih dari Rp. 500 juta yang berada di Jakarta.

Tugas pertama yang Praktikan dapatkan adalah melakukan *survey* mengenai harga sewa kantor dan apartemen mulai dari harga kurang dan lebih dari Rp. 500 juta yang berada di Jakarta. Tugas ini diberikan oleh bapak Bayu Sidrharta selaku Manajer Divisi *Office & Commercial Leasing*.

*Survey* merupakan salah satu kegiatan mengumpulkan informasi dan data yang diperlukan untuk mencari tahu apa yang ingin diketahui sebelumnya. *Survey* juga dapat sebagai bahan penyusunan rencana dan pengambilan keputusan dimasa mendatang.

Dalam kegiatan ini Praktikan mencari informasi mengenai harga sewa antara kurang lebih dari Rp. 500 juta, alamat, nomer telepon yang dapat dihubungi dan foto terkait kantor dan apartemen yang disewakan di daerah Jakarta. Praktikan dapat mengumpulkan informasi melalaui jejaring internet. Setelah menemukan data yang ingin dikumpulkan, Praktikan membuat data tersebut di *Microsoft*

*Excel.* Setelah semua data terkumpul Praktikan memberikan data tersebut kepada pembimbing.



**Gambar: III.1 Alur Mencari Harga Sewa Kantor dan Apartemen di Jakarta**

**Sumber: Dikelola Praktikan**

No	Nama Kantor	Alamat	Kontak	Harga Sewa
1	DBS Tower	Jalan Prof. Dr. Saefudin, Kelurahan Karet Kuningan, Setiabudi, Jakarta S	Lama (t. pro): 0856040018 / 08161185760	Rp 18.000.000.000
2	World Trade Centre 3	Jl. Andre Sudirman Kav. 28, Jakarta Pusat 13020	0813 7418 8719 (Juc)	Rp 250.000/rgm
3	Officetory	Plaza ANTHE Lantai 3 Suite 302, Jl. TB Simatupang Kav. 10, Jakarta Selatan	(021) 7912058, 7912052, 045 0822 2418 6896	Service Office (24 * 7 Jam / 24 Jam), Virtual Office (30x - 40x / 24 Jam)
4	Menara Milla Building	Jln Cemp. Subroto 9-11 (dekat Jember Plaza Semanggi) - Jakarta Selatan	Sipari - +62 822 1184 4474	Start from 5.000/month (shared office)

**Gambar: III.2 Kantor Sewa di Jakarta**

**Sumber: Dikelola Praktikan**

No.	Nama Apartemen	Alamat	Marketing	Harga Sewa	Foto
1	The Green Pramuka STUDIO FURNISH	A.Yani, Rawasari, Cempaka Putih, Jakarta Pusat, DKI	Mangareth Sitepu +62 812 7000 0739	Rp 370.000.000	
2	The Peak Sudirman	Jalan Setiabudi Raya, Jakarta Selatan	Wayan - 08129127407	Rp 6.250.000.000	
3	Gardenia Boulevard	Jln. Warung Jati Barat No. 12 - 13, Pejaten Barat - Jakarta Selatan	+6281213141416	Rp 7.000.000 / month, 6 month minimum	

**Gambar: III.3 Apartemen Sewa di Jakarta**

**Sumber: Dikelola Praktikan**

Dalam mengerjakan tugas yang diberikan oleh pembimbing, Praktikan merasa senang karena diberikan tugas tersebut. Terkadang tidak hanya mengerjakan tugas yang diberikan saja, tetapi Praktikan dapat membantu karyawan lain jika ada tugas yang bisa Praktikan lakukan. Praktikan dapat menyelesaikan tugas yang diberikan oleh pembimbing dengan waktu yaitu 1 jam hingga 2 jam, tergantung dari seberapa banyaknya tugas yang harus dikerjakan oleh Praktikan dan tingkat kesulitan tugas yang diberikan.

Jika Praktikan sudah menyelesaikan tugas yang diberikan oleh pembimbing, Praktikan diminta untuk melaporkan hasil dari pekerjaan yang sudah Praktikan kerjakan dan juga diminta untuk menyampaikan kesulitan apa saja yang Praktikan alami selama mengerjakan tugas yang diberikan tersebut. Kemudian pembimbing memberikan saran

dan masukan kepada Praktikan mengenai tugas yang diberikan dan menjelaskan bagaimana untuk dapat mengatasi kesulitan tersebut. Respon dari pembimbing ketika Praktikan telah menyelesaikan tugas yang diberikan sangat senang dan merasa terbantu dengan adanya Praktikan.

Selama melakukan Praktik Kerja Lapangan, Praktikan tidak berinteraksi langsung dengan konsumen, melainkan Praktikan hanya berinteraksi dengan karyawan pada Divisi Pemasaran dan Penjualan, dan juga dari Divisi lainnya yang ada di perusahaan tersebut. Para karyawan sangat berterima kasih kepada Praktikan karena sudah membantu menyelesaikan tugas dari para karyawan yang meminta pertolongan Praktikan. Dengan adanya Praktikan di Divisi tersebut membuat karyawan lainnya menjadi terbantu dan memiliki suasana baru dengan hadirnya Praktikan di Divisi tersebut.

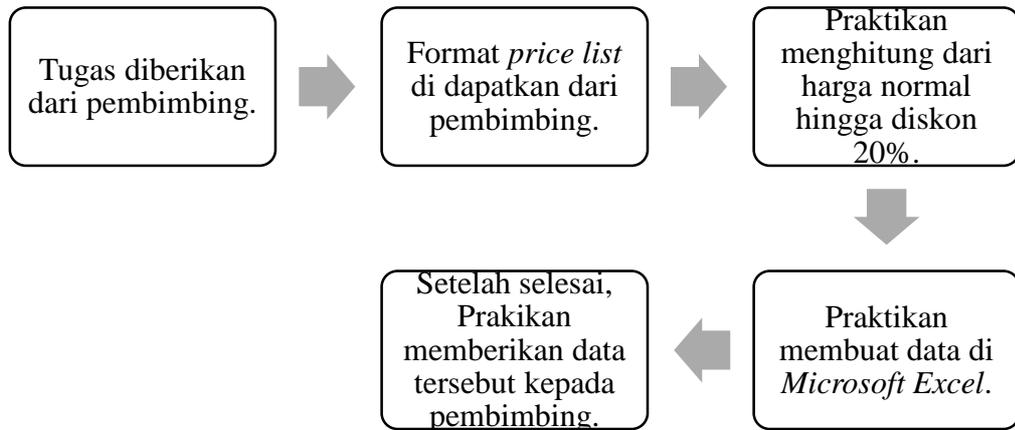
Manfaat bagi Praktikan dalam melakukan *survey* mengenai harga sewa kantor dan apartemen adalah Praktikan menjadi mengetahui harga sewa kantor dan apartemen yang berada di daerah Jakarta dan juga dapat melihat siapa saja kompetitor yang bersaing dengan perusahaan PT. AKR *Land Development (Gallery West)*.

## 2. Membuat *price list* (*Gallery West Retail Price Proposed*).

Tugas kedua yang Praktikan dapatkan adalah membuat *price list* (*Gallery West Retail Price Proposed*). Tugas ini diberikan oleh bapak Bayu Sidrharta selaku Manajer Divisi *Office & Commercial Leasing*.

*Price List* (Daftar Harga) merupakan harga barang atau jasa yang diumumkan atau sudah dalam perhitungan. Harga itu sendiri juga merupakan harga yang dibayar oleh pembeli atau penyewa. Harga sesungguhnya yang dibayar oleh pembeli seringkali lebih rendah dari pada harga yang tercantum di dalam daftar, karena biasanya penjual menawarkan potongan harga (*discounts*).

Dalam kegiatan ini Praktikan membuat *price list* (*Gallery West Retail Price Proposed*). Format *price list* yang Praktikan kerjakan sudah di dapatkan dari pembimbing. Praktikan ditugaskan untuk menghitung harga sewa untuk *retailer* yang ingin menyewa di *Gallery West*. Praktikan menghitung dari harga normal untuk penyewa menjadi adanya potongan harga hingga 20% yang dapat dibayar perbulan oleh penyewa. Praktikan membuat data tersebut di Microsoft Excel. Setelah semua data selesai, Praktikan memberikan data tersebut kepada pembimbing.



**Gambar: III.4 Alur Membuat price list (Gallery West Retail Price Proposed).**

Sumber: Dikelola Praktikan

Area	No	Nama	Luas	Current Price		Proposed Attractive Price		Price with 12 month Grace Period		Service Charge
				LOO Price	Bottom Price	First 18 months	Total Harga Sewa	Bottom Price	Total Harga Sewa	
				Harga per Bulan	Harga per Bulan	Harga per Bulan	(/month)	Harga per Bulan	(/month)	
GF-03		Starbucks/ Coffee Bean (inc)	256,9	256.000	240.000	160.000	41.104.000	240.000	61.656.000	12.331.200
GF-04		Retail F&B	112	240.000	220.000	160.000	17.920.000	220.000	24.640.000	5.376.000
GF-05		Retail F&B	93	240.000	160.000	140.000	13.020.000	160.000	14.880.000	4.464.000
GF-06		Snapsy / Non F&B	40	240.000	160.000	120.000	4.800.000	160.000	6.400.000	1.920.000
GF-07		Century Healthcare / Non F&B	40	240.000	160.000	120.000	4.800.000	160.000	6.400.000	1.920.000
UG-01		Retail	159	200.000	140.000	120.000	19.080.000	140.000	22.260.000	7.632.000
UG-02		Retail	64	200.000	140.000	120.000	7.680.000	140.000	8.960.000	3.072.000
UG-03		Retail	174	200.000	140.000	120.000	20.880.000	140.000	24.360.000	8.352.000
UG-04		F&B (bakery)	50	200.000	140.000	120.000	6.000.000	140.000	7.000.000	2.400.000
UG-05		F&B (bakery)	50	200.000	140.000	120.000	6.000.000	140.000	7.000.000	2.400.000
8th Floor	801	Anchor Restaurant	297	144.000	120.000	72.000	18.504.000	120.000	30.844.000	12.336.000
	802	Anchor Restaurant	292	144.000	120.000	72.000	21.024.000	120.000	35.940.000	14.016.000
	803	Restaurant	115	120.000	100.000	72.000	8.280.000	120.000	13.800.000	5.280.000
	804	Restaurant	130	144.000	120.000	72.000	9.360.000	120.000	15.600.000	6.240.000

**Gambar: III.5 Price list (Gallery West Retail Price Proposed).**

Sumber: Dikelola Praktikan

Dalam mengerjakan tugas yang diberikan oleh pembimbing, Praktikan merasa senang karena mendapat hal baru yaitu menghitung dari harga normal untuk penyewa menjadi adanya potongan harga hingga 20% yang dapat dibayar perbulan oleh penyewa. Terkadang

tidak hanya mengerjakan tugas yang diberikan saja, tetapi Praktikan dapat membantu karyawan lain jika ada tugas yang bisa Praktikan lakukan. Praktikan dapat menyelesaikan tugas yang diberikan oleh pembimbing dengan waktu yaitu 1 jam hingga 2 jam, tergantung dari seberapa banyaknya tugas yang harus dikerjakan oleh Praktikan dan tingkat kesulitan tugas yang diberikan.

Jika Praktikan sudah menyelesaikan tugas yang diberikan oleh pembimbing, Praktikan diminta untuk melaporkan hasil dari pekerjaan yang sudah Praktikan kerjakan dan juga diminta untuk menyampaikan kesulitan apa saja yang Praktikan alami selama mengerjakan tugas yang diberikan tersebut. Awalnya Praktikan merasa kebingungan ketika diberikan tugas tersebut, karena sebelumnya Praktikan belum pernah tahu bagaimana cara menghitung *price list* yang ada di perusahaan. Kemudian pembimbing memberikan saran dan masukan lalu mengajarkan kepada Praktikan mengenai tugas yang diberikan dan menjelaskan bagaimana untuk dapat mengatasi kesulitan tersebut. Respon dari pembimbing ketika Praktikan telah menyelesaikan tugas yang diberikan sangat senang dan merasa terbantu dengan adanya Praktikan.

Selama melakukan Praktik Kerja Lapangan, Praktikan tidak berinteraksi langsung dengan konsumen, melainkan Praktikan hanya berinteraksi dengan karyawan pada Divisi Pemasaran dan Penjualan. Para karyawan sangat berterima kasih kepada Praktikan karena sudah

membantu menyelesaikan tugas dari para karyawan yang meminta pertolongan Praktikan. Dengan adanya Praktikan di Divisi tersebut membuat karyawan lainnya menjadi terbantu dan memiliki suasana baru dengan hadirnya Praktikan di Divisi tersebut.

Manfaat bagi Praktikan dalam menghitung *price list (Gallery West Retail Price Proposed)* adalah Praktikan menjadi mengetahui bagaimana cara menghitung dari harga normal untuk penyewa menjadi adanya potongan harga hingga 20% yang dapat dibayar perbulan oleh penyewa. Praktikan juga mendapatkan wawasan baru mengenai *price list* yang ada di perusahaan PT. AKR *Land Development (Gallery West)*.

3. Mengikuti *meeting* dan membuat notulensi yang dijadikan sebagai bahan pelaporan.

Tugas ke tiga yang Praktikan dapatkan adalah Mengikuti *meeting* dan membuat notulensi yang dijadikan sebagai bahan pelaporan. Tugas ini diberikan oleh bapak Bayu Sidrharta selaku Manajer Divisi *Office & Commercial Leasing*.

Selama menjalani praktek kerja lapangan di PT. AKR *Land Development (Gallery West)*, Praktikan melakukan *meeting* dengan Bapak Immanuel Ronald Davies selaku *sales Manager* dan beserta *staff sales marketing*. *Meeting* yang dilakukan rutin dilakukan pada setiap hari Senin

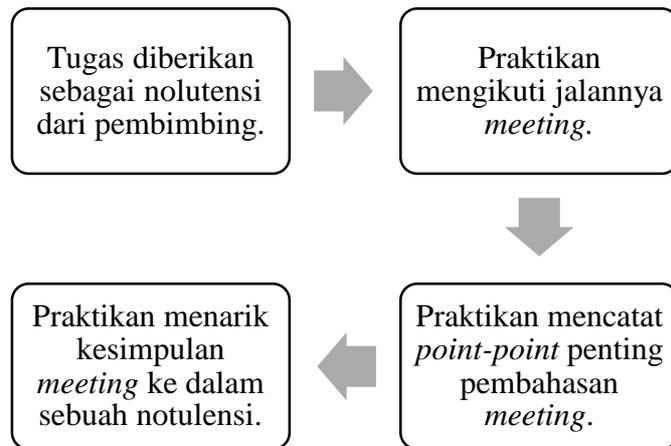
dan Jumat dari pukul 09.00 – 11.00. *Meeting* ditujukan untuk mendiskusikan progres dan mengevaluasi *project* yang Divisi *Sales Marketing* jalankan serta mendiskusikan langkah selanjutnya yang akan di jalankan *Sales Marketing*.

Setiap melakukan *meeting* praktikan sangat terbantu dengan masukan dan ilmu yang di dapatkan dari pembimbing untuk pengetahuan umum Praktikan dalam dunia Marketing.



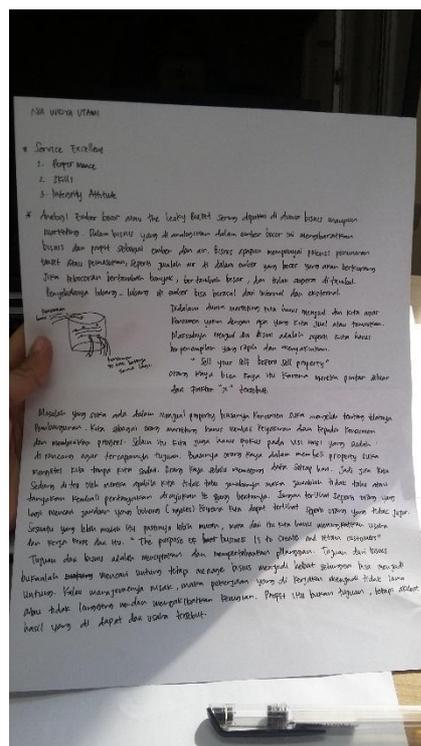
**Gambar: III.6 Suasana Meeting**  
**Sumber: Dikelola Praktikan**

Praktikan diberikan tugas oleh pembimbing PKL untuk memperhatikan bagaimana sistematisa saat rapat bersama Divisi *Sales Marketing* dan praktikan mencatat point-point penting rapat agar mempermudah praktikan dalam membuat notulensi rapat yang harus dilaporkan kepada pembimbing PKL.



Gambar: III.7 Alur Pencatatan Notulensi

Sumber: Dikelola Praktikan



Gambar: III.8 Hasil Notulensi  
Sumber: Dikelola Praktikan

Dalam mengerjakan tugas yang diberikan oleh pembimbing, Praktikan merasa senang karena mendapat hal baru yaitu mengikuti *meeting* pada Divisi *Sales Marketing*. Praktikan dapat menyelesaikan tugas yang diberikan oleh pembimbing yaitu membuat notulensi dengan waktu yaitu 30 menit hingga 45 menit, tergantung dari seberapa banyaknya hasil rapat yang harus dicatat dan dikerjakan oleh Praktikan.

Dalam mengikuti *meeting* praktikan mengalami kendala dalam mencatat yaitu praktikan belum pernah menjadi notulen pada saat *meeting* sehingga praktikan mengalami kesulitan ketika harus menarik kesimpulan dan mencatatnya menjadi sebuah notulensi rapat. Dalam mengatasi kendala praktikan mencoba lebih fokus memperhatikan apa yang dibicarakan saat rapat dan langsung mencatatnya sehingga tidak ada *point* penting pembahasan yang dilewatkan. Respon dari pembimbing ketika Praktikan telah menyelesaikan tugas yang diberikan sangat senang dan merasa terbantu dengan adanya Praktikan.

Selama melakukan Praktik Kerja Lapangan, Praktikan tidak berinteraksi langsung dengan konsumen, melainkan Praktikan hanya berinteraksi dengan karyawan pada Divisi Pemasaran dan Penjualan. Meskipun Praktikan sudah mengikuti rapat rutin setiap hari senin dan jumat, tetapi Praktikan belum dikasih kesempatan untuk dapat berinteraksi langsung dengan konsumen. Para karyawan juga berterima kasih kepada Praktikan karena sudah membantu

menyelesaikan tugas dari para karyawan yang meminta pertolongan Praktikan. Dengan adanya Praktikan di Divisi tersebut membuat karyawan lainnya menjadi terbantu dan memiliki suasana baru dengan hadirnya Praktikan di Divisi tersebut.

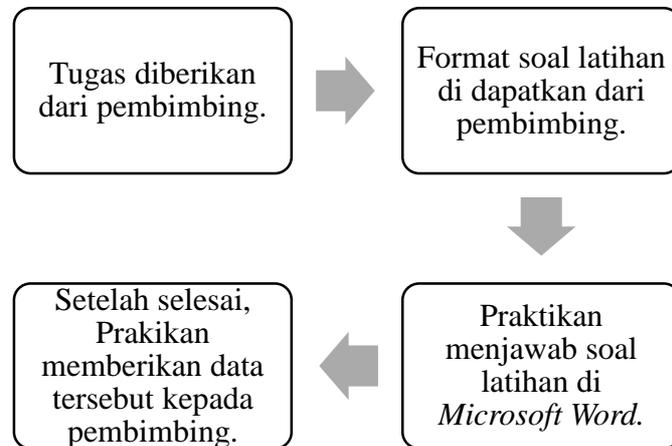
Manfaat bagi praktikan dalam melakukan pencatatan notulensi rapat yaitu, mengetahui sistematika mencatat hasil sebuah rapat yang dijadikan sebuah notulensi rapat dengan singkat dan menyeluruh agar mudah dipahami oleh pihak yang membaca notulensi tersebut. Sehingga ketika praktikan sudah tidak melaksanakan kegiatan PKL di *Gallery West*, praktikan dapat mengetahui proses pencatatan notulensi rapat secara benar dan terarah.

#### 4. Menjawab soal latihan tentang *Management Marketing* 1 dan 2.

Tugas ke empat yang Praktikan dapatkan adalah menjawab soal latihan tentang *Management Marketing* 1 dan 2. Tugas ini diberikan oleh bapak Bayu Sidrharta selaku Manajer Divisi *Office & Commercial Leasing*.

Dalam kegiatan ini Praktikan menjawab soal latihan tentang *Management Marketing* 1 dan 2. Format soal latihan yang diberikan oleh pembimbing berbentuk *essay* dan Praktikan harus mengisi soal tersebut. Terdapat 2 soal latihan yang diberikan kepada Praktikan, masing-masing soal latihan terdiri dari 5 nomer. Praktikan menjawab soal latihan tersebut di *Microsoft Word*. Setelah semua soal latihan

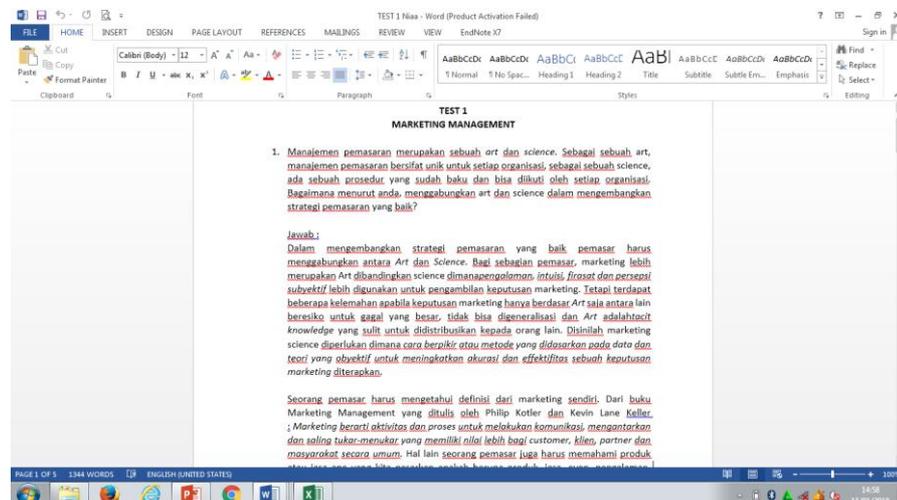
telah terjawab, Praktikan memberikan hasil jawaban yang sudah Praktikan kerjakan tersebut kepada pembimbing.



**Gambar: III.9 Alur Mengerjakan Soal Latihan**

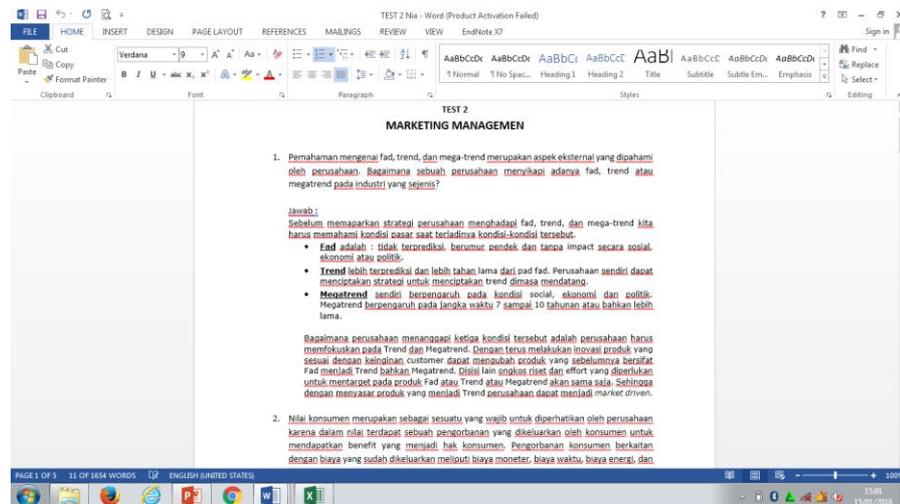
### *Manajemen Marketing*

**Sumber: Dikelola Praktikan**



**Gambar: III.10 Soal Latihan Management Marketing 1**

**Sumber: Dikelola Praktikan**



**Gambar: III.11 Soal Latihan *Management Marketing 2***

**Sumber: Dikelola Praktikan**

Dalam mengerjakan tugas yang diberikan oleh pembimbing, Praktikan merasa senang karena ada beberapa materi yang sudah pernah Praktikan pelajari di bangku kuliah yaitu tentang management marketing, konsep dalam pemasaran, dan strategi pemasaran. Terkadang tidak hanya mengerjakan tugas yang diberikan saja, tetapi Praktikan dapat membantu karyawan lain jika ada tugas yang bisa Praktikan lakukan. Praktikan dapat menyelesaikan tugas yang diberikan oleh pembimbing dengan waktu yaitu 1 jam hingga 2 jam, tergantung dari seberapa banyaknya tugas yang harus dikerjakan oleh Praktikan dan tingkat kesulitan tugas yang diberikan.

Jika Praktikan sudah menyelesaikan tugas yang diberikan oleh pembimbing, Praktikan diminta untuk melaporkan hasil dari pekerjaan yang sudah Praktikan kerjakan dan juga diminta untuk menyampaikan

kesulitan apa saja yang Praktikan alami selama mengerjakan tugas yang diberikan tersebut. Kemudian pembimbing memberikan saran dan masukan lalu mengajarkan kepada Praktikan mengenai tugas yang diberikan dan menjelaskan bagaimana untuk dapat mengatasi kesulitan tersebut. Respon dari pembimbing ketika Praktikan telah menyelesaikan tugas yang diberikan sangat senang karena Praktikan dapat menjawab soal latihan yang diberikan oleh pembimbing.

Selama melakukan Praktik Kerja Lapangan, Praktikan tidak berinteraksi langsung dengan konsumen, melainkan Praktikan hanya berinteraksi dengan karyawan pada Divisi Pemasaran dan Penjualan. Para karyawan sangat berterima kasih kepada Praktikan karena sudah membantu menyelesaikan tugas dari para karyawan yang meminta pertolongan Praktikan. Dengan adanya Praktikan di Divisi tersebut membuat karyawan lainnya menjadi terbantu dan memiliki suasana baru dengan hadirnya Praktikan di Divisi tersebut.

Manfaat bagi Praktikan dalam mengerjakan soal latihan *Management Marketing* adalah Praktikan tidak hanya Praktik Kerja Lapangan saja di perusahaan PT. AKR *Land Development (Gallery West)*, tetapi Praktikan juga dapat belajar kembali mengenai *Management Marketing*.

### C. Kendala yang Dihadapi

Dalam melaksanakan kegiatan PKL di PT AKR *Land Development*, Praktikan menghadapi beberapa kendala yang menghambat praktikan dalam menyelesaikan tugas-tugas yang diberikan ataupun pelaksanaan PKL secara umum, yaitu:

1. Praktikan kurang mendapat arahan dari pembimbing PKL selama melaksanakan tugas yang diberikan. Saat pembimbing telah memberi tugas kepada Praktikan, pembimbing selalu pergi meninggalkan Praktikan di meja kerja dan tidak adanya Pembimbing di kantor karena Pembimbing selalu pergi untuk meeting dan menghadiri pameran yang di adakan oleh tim marketing. Praktikan menjadi kesulitan untuk bertanya kepada pembimbing perihal tugas yang diberikan karena adanya kesulitan dalam mengerjakan. Sehingga pekerjaan yang diberikan oleh pembimbing harus berhenti untuk sementara waktu dan untuk menunggu datangnya pembimbing ke ruangan kantor. Disamping itu Praktikan mencoba untuk dapat menyelesaikan tugas yang diberikan tersebut secara mandiri.
2. Praktikan tidak disediakan fasilitas seperti komputer untuk anak magang. Di hari pertama mulai PKL hingga selesai, Praktikan tidak disediakan komputer di meja Praktikan, sehingga sangat menghambat sekali ketika sedang mengerjakan dan harus bergantian komputer dengan pembimbing. Praktikan juga

menjadi tidak leluasa karena memakai komputer Pembimbing. Karena ketika pembimbing sedang sibuk dengan pekerjaannya Praktikan menjadi tidak bisa melanjutkan pekerjaan hingga pembimbing selesai dalam pekerjaannya. Dan terkadang Praktikan harus mengerjakan tugas yang diberikan oleh pembimbing keesokan harinya. Praktikan juga di tinggal selama seminggu oleh pembimbing dikarenakan pembimbing sedang cuti dalam masa kerjanya untuk berlibur ke luar negeri dan Praktikan tidak bisa berkomunikasi secara langsung untuk menanyakan terkait tugas yang diberikan oleh pembimbing sewaktu di tinggalkan cuti kerja.

3. Banyaknya hal baru yang belum pernah praktikan ketahui selama kuliah, sehingga butuh kemampuan menganalisis yang baik untuk memahami hal-hal yang akan dikerjakan selama PKL. Seperti halnya dalam membuat surat sewa menyewa, membuat surat perjanjian sewa serta istilah-istilah dalam properti yang belum pernah diketahui sebelumnya. Praktikan terkadang harus melihat catatan dahulu ketika ada singkatan-singkatan atau istilah yang harus di pakai dalam surat perjanjian sewa. Karena di dalam bangku kuliah belum ada pelajaran untuk mempelajari bidang properti. Dan ternyata banyak sekali istilah-istilah yang perlu diketahui.

#### **D. Cara Mengatasi Kendala**

Walaupun terdapat kendala yang dihadapi praktikan selama melaksanakan PKL, tetapi praktikan dapat menyelesaikan PKL dengan baik, adapun cara praktikan mengatasi kendala-kendala selama melaksanakan PKL di PT AKR *Land Development*, yaitu:

1. Pada minggu pertama pelaksanaan PKL dimana praktikan belum bisa beradaptasi dengan baik, praktikan terus berusaha mendekati diri dengan karyawan lain di PT AKR *Land Development*, yaitu dengan mengingat nama karyawan satu per satu dan menyapa para karyawan ketika berpapasan secara langsung dengan karyawan lain. Menurut Effendy (2002:65) mendefinisikan komunikasi sebagai salah satu bagian hubungan dari manusia baik individu maupun kelompok dalam kehidupan sehari-hari. Berdasarkan pengertian yang dikemukakan tersebut dengan adanya suatu tindakan yang kita lakukan akan menghasilkan sesuatu yang diharapkan atau tujuan yang akan dicapai. Komunikasi dalam kehidupan manusia merupakan hal yang paling penting untuk mencapai suatu tujuan. Kegiatan manusia tidak akan bisa berjalan tanpa adanya komunikasi sebagai alat penyampaian informasi. Maka dari itu Praktikan berkonsultasi dan membina komunikasi yang baik dengan pembimbing.

2. Praktikan harus bergantian komputer dengan pembimbing agar mempermudah Praktikan dalam mengerjakan pekerjaan yang diberikan. Menurut Buchari (2001 : 12) fasilitas adalah penyedia perlengkapan-perengkapan fisik untuk memberikan kemudahan kepada penggunanya, sehingga kebutuhn-kebutuhan dari pengguna fasilitas tersebut dapat terpenuhi. Berdasarkan pengertian yang dikemukakan tersebut dapat dipahami bahwa segala sesuatu yang dapat memperlancar pekerjaan atau usaha mencapai suatu tujuan dapat disebut sebagai fasilitas. Dengan adanya fasilitas dapat memudahkan dan memperlancar suatu pekerjaan. Fasilitas juga merupakan faktor pendukung bagi kelancaran tugas yang akan dikerjakan, sehingga pekerjaan dapat dikerjakan sesuai dengan yang diharapkan. Fasilitas kerja berkaitan dengan lingkungan kerja, karena lingkungan kerja juga merupakan fasilitas kerja, dengan adanya lingkungan kerja yang nyaman maka karyawan dapat melaksanakan kerja dengan baik. Menyadari akan pentingnya fasilitas kerja bagi karyawan maka perusahaan dituntut untuk menyediakan dan memberikan fasilitas kerja karena keberhasilan suatu perusahaan tidak terlepas dari pemberian fasilitas kerja untuk mendukung karyawan dalam bekerja. Fasilitas kerja tersebut sebagai alat atau sarana dan prasarana untuk membantu karyawan agar lebih mudah dalam menyelesaikan pekerjaannya dan lebih produktif.

3. Adanya tugas yang diberikan pembimbing kepada Praktikan yang belum di dapat dibangku perkuliahan, Praktikan harus mempelajari kemampuan menganalisis yang baik untuk memahami hal-hal yang akan dikerjakan selama PKL. Menurut Wiradi (2006) analisis merupakan aktifitas yang membuat sejumlah kegiatan seperti mengurai, membedakan memilah sesuatu untuk di golongankan dan di kelompokkan kembali menurut kriteria tertentu kemudian dicari kaitannya dan di tafsirkan maknanya. Berdasarkan pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa analisis merupakan sebuah kegiatan berfikir untuk mengurai informasi dan mencari kaitan dari informasi tersebut untuk memperoleh pengertian dan pemahaman keseluruhan dari semua konteks. Praktikan juga mempelajari dan mencari tahu hal-hal yang berkaitan dengan tugas yang diberikan, dengan mempelajari tugas-tugas yang diberikan oleh pembimbing Praktikan menjadi memiliki pengetahuan yang belum didapat di bangku kuliah. Menurut Ernest R Hilgard dalam (Sumardi Suryabrata, 1984 : 252) belajar merupakan sebagai proses dari perbuatan yang telah dilakukan dengan sengaja atau dilakukan dalam keadaan sadar. Kemudian menimbulkan adanya perubahan dan menyebabkan keadaan yang berbeda dari sebelumnya. Dari pengertian tersebut belajar juga menimbulkan perubahan diri atas kemauan dari individu.

## **BAB IV**

### **KESIMPULAN**

#### **A. Kesimpulan**

Praktik Kerja Lapangan yang dilakukan praktikan kurang lebih selama 2 (dua) bulan di PT AKR *Land Development*, praktikan mendapatkan banyak pengalaman dan pengetahuan baru meliputi dunia kerja dan pengetahuan umum lainnya. Setelah melaksanakan PKL di *Gallery West* selama 2 (dua) bulan praktikan menjadi tahu tentang dunia kerja yang sebenarnya, bukan hanya sekedar teori melainkan praktik kerja secara langsung. Kesimpulan yang didapatkan setelah melaksanakan PKL yaitu :

- a) Setelah melaksanakan Praktik Kerja Lapangan Praktikan telah memperoleh pengalaman kerja di fungsi pemasaran dan penjualan. Praktikan mengetahui bagaimana cara *Gallery West* dalam memasarkan memasarkan produknya di Indonesia baik di pasar internasional maupun domestik dengan cara promosi di berbagai media.
- b) Selama melaksanakan Praktik Kerja Lapangan Praktikan mampu meningkatkan pengetahuan dan keterampilan dalam fungsi pemasaran dan penjualan. Praktikan mendapatkan tambahan pengetahuan dan pengalaman mengenai dunia kerja, khususnya

dalam bidang *marketing* dalam melakukan kegiatan pemasaran, negosiasi, memberikan pelayanan kepada konsumen, mempertahankan konsumen, dan menambah jangkauan konsumen. Praktikan juga mendapatkan pengalaman baru, serta ilmu dan wawasan yang berhubungan dengan kegiatan promosi yaitu bagaimana caranya untuk bisa melayani konsumen secara baik dan memiliki pengetahuan umum tentang dunia properti. Selain itu yang paling penting ketika melakukan promosi ialah dengan mengkomunikasikan dengan baik apa keunggulan yang dimiliki oleh pemasar dan manfaat apa yang akan di dapatkan oleh konsumen ketika menggunakan jasa atau produk perusahaan yang ditawarkan.

- c) Praktikan menyadari bahwa teori-teori yang dipelajari di bangku perkuliahan sangat membantu dan berguna dalam dunia kerja profesional, khususnya di bidang pemasaran. Di bagian *sales marketing* praktikan menyadari adanya kesamaan teori yang telah dipelajari di perkuliahan dengan praktek yang dilaksanakan pada bagian ini, seperti marketing mix, yaitu menurut Kotler & Armstrong (1997:48), “Bauran pemasaran atau marketing mix adalah perangkat alat pemasaran taktis yang dapat dikendalikan, produk, harga, distribusi, dan promosi yang dipadukan oleh perusahaan untuk menghasilkan respons yang diinginkan dalam pasar sasaran”.

## B. Saran

Setelah mengetahui secara langsung kegiatan yang dilakukan oleh para karyawan PT AKR *Land Development* pada Divisi Pemasaran dan Penjualan, maka Praktikan ingin memberikan saran dan masukan untuk perusahaan, yaitu:

- a. PT AKR *Land Development (Gallery West)* agar memberikan arahan pra pelaksanaan PKL kepada mahasiswa yang akan melaksanakan PKL di PT AKR *Land Development (Gallery West)* agar tidak terjadinya *miss communication* pada pelaksanaan PKL.
- b. PT AKR *Land Development (Gallery West)* agar menyiapkan fasilitas kerja kepada mahasiswa yang akan melaksanakan PKL di PT AKR *Land Development (Gallery West)* terutama meja kerja dan komputer agar mahasiswa yang melaksanakan PKL di PT AKR *Land Development (Gallery West)* tidak kerepotan menyediakan fasilitas kerja untuk pribadi.
- c. PT AKR *Land Development (Gallery West)* dalam memberikan tugas kerja kepada mahasiswa yang melaksanakan PKL di PT AKR *Land Development (Gallery West)* agar diberikan secara jelas dan terperinci agar mahasiswa yang diberikan tugas dapat mengerjakan dengan baik dan tepat waktu.

## DAFTAR PUSTAKA

FE UNJ. Pedoman Praktik Kerja Lapangan, Jakarta: FE UNJ, 2012.

*Company Profile* PT AKR Land Development. 2017.

<http://id.akrland.com/>. (Diakses tanggal 27 Oktober 2017)

Budi, Kurniasih. *Harga Bersahabat, Peminat Meikarta Membludak*. 2017.

<http://properti.kompas.com/read/2017/09/03/120300121/harga-bersahabat-peminat-meikarta-membludak>. (Diakses tanggal 10 Januari 2018)

Adistiasari, Dana. *Apa Saja yang akan Dibangun Lippo di Meikarta?*. 2017.

<https://finance.detik.com/properti/3639676/apa-saja-yang-akan-dibangun-lippo-di-meikarta>. (Diakses tanggal 10 Januari 2018)

# **LAMPIRAN-LAMPIRAN**

## Lampiran 1

### Surat Permohonan PKL

 <p><i>Building Future Leaders</i></p>	<p><b>KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI , DAN PENDIDIKAN TINGGI</b>  <b>UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA</b></p> <p>Kampus Universitas Negeri Jakarta, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220          Telepon/Faximile : Rektor : (021) 4893854, PRI : 4895130, PR II : 4893918, PR III : 4892926, PR IV : 4893982          BUK : 4750930, BAKHUM : 4759081, BK : 4752180          Bagian UHT : Telepon. 4893726, Bagian Keuangan : 4892414, Bagian Kepegawaian : 4890536, Bagian Humas : 4898486          Laman : www.unj.ac.id</p>
<p>Nomor : <b>0526/UN39.12/KM/2017</b>          Lamp. : -          Hal : <b>Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan</b></p>	<p><b>25 April 2017</b></p>
<p>Yth. Pimpinan Senior Manager HRD          PT. AKR Land          Wisma AKR Lt. 5 Jl. Panjang No.5, Kebon Jeruk,          Jakarta Barat</p>	
<p>Kami mohon kesediaan Saudara untuk dapat menerima Mahasiswa Universitas Negeri Jakarta :</p>	
<p>Nama : <b>Nia Widya Utami</b>          Nomor Registrasi : 8215141602          Program Studi : Manajemen          Fakultas : Ekonomi Universitas Negeri Jakarta          No. Telp/HP : 081213980477</p>	
<p>Untuk melaksanakan Praktek Kerja Lapangan yang diperlukan dalam rangka memenuhi tugas mata kuliah pada bulan Juli s.d. Agustus 2017.</p>	
<p>Atas perhatian dan kerjasama Saudara, kami sampaikan terima kasih.</p>	
<p>Kepala Biro Akademik, Kemahasiswaan,          dan Hubungan Masyarakat</p>	
 <p>Woro Sasmoyo, SH          NIP. 19630403 198510 2 001</p>	
<p>Tembusan :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Dekan Fakultas Ekonomi</li> <li>2. Koordinator Prodi Manajemen</li> </ol>	

## Lampiran 2

### Surat Penerimaan PKL



**GALLERY WEST**  
OFFICE TOWER & RESIDENCES

<p style="text-align: center;"><b>PERJANJIAN KERJA MAGANG</b> <b>04/PD/PKMG/07-2017</b></p> <p>Perjanjian ini dibuat pada hari ini, Senin, tanggal Dua Puluh Empat bulan Juli tahun Dua Ribu Tujuh Belas (24-07-2017), bertempat di Jakarta, oleh dan antara:</p> <p style="margin-left: 40px;">1. Nama : Gunawan Perajogo 2. Jabatan : Direktur Finance</p> <p>Dalam hal ini mewakili dan bertindak untuk dan atas nama PT. Gallery West, sebuah perusahaan yang dibentuk dan didirikan dibawah hukum Negara Republik Indonesia dengan domisili kantor pusat di Jl. Panjang No. 5, Kebon Jeruk, Jakarta Barat, selanjutnya disebut <b>PIHAK PERTAMA</b>;</p> <p style="margin-left: 40px;">1. Nama : Nia Widya Utami 2. Alamat : Jl. Masjid Nurul Fajri RT.06 RW.03 No. 64, Pondok Jaya Tangerang Selatan 3. No. SKLD : 0526/UN39.12/KM/2017 4. Institusi : Universitas Negeri Jakarta Fakultas Ekonomi Manajemen</p> <p>Dalam hal ini bertindak untuk dan atas nama dirinya sendiri, yang selanjutnya disebut <b>PIHAK KEDUA</b>;</p> <p>Para pihak dengan ini menyetujui pasal-pasal sebagai berikut:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bahwa Pihak Pertama menyelenggarakan Program Magang bagi mereka yang ingin mencari pengetahuan keterampilan, keahlian atas pekerjaan tertentu, perilaku dan sikap kerja;</li> <li>2. Bahwa Pihak Kedua ingin mencari pengetahuan keterampilan, keahlian atas pekerjaan tertentu, perilaku dan sikap kerja dan karenanya akan ikut Program Magang yang diselenggarakan Pihak Pertama;</li> </ol> <p>Berdasarkan hal tersebut Pihak Pertama menerima Pihak Kedua sebagai peserta Program Magang dengan ketentuan dan syarat-syarat sebagai berikut :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pihak Pertama menerima Pihak Kedua untuk magang di Bagian Public Relation PT. Gallery West selama 40 (Empat Puluh) hari terhitung mulai tanggal 24 Juli 2017, sampai dengan tanggal 18 September 2017;</li> <li>2. Pihak Pertama akan memberikan kompensasi berupa uang saku yang besarnya yaitu Rp. 50.000,- ( Lima puluh ribu rupiah ) per hari netto</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><b>APPRENTICE EMPLOYMENT AGREEMENT</b> <b>04/PD/PKMG/07-2017</b></p> <p>This Agreement is made and entered in Monday, July 24<sup>th</sup> 2017 (24-07-2017) in Jakarta by and between:</p> <p style="margin-left: 40px;">1. Name : Gunawan Perajogo 2. Position : Direktur Finance</p> <p>In this case represent and act for and on behalf of PT. Gallery West, a corporation duly organized and existing under the law of Indonesia, having its principal office in Panjang Street. No. 5, Kebon Jeruk, West Jakarta, hereinafter called the <b>FIRST PARTY</b>;</p> <p style="margin-left: 40px;">1. Name : Nia Widya Utami 2. Address : Jl. Masjid Nurul Fajri RT.06 RW.03 No. 64, Pondok Jaya Tangerang Selatan 3. SKLD Num. : 0526/UN39.12/KM/2017 4. Institution : Universitas Negeri Jakarta Fakultas Ekonomi Manajemen</p> <p>In this case acting for and on behalf of himself, hereinafter called the <b>SECOND PARTY</b>;</p> <p>The parties hereby agree as follows:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. First Party held Apprenticeship Program for those who wish to seek the knowledge of particular skill trade or occupation, behaviors and work attitudes;</li> <li>2. Second Party want to seek the knowledge of particular skill trade or occupation, work attitudes and behavior and therefore will participate in Apprenticeship Program organized by the First Party;</li> </ol> <p>Based on that First Party will accept the the Second Party as a participant of Apprenticeship Program with the terms and conditions as follows</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. First Party accept Second Party as an apprentice at Public Relation Department in PT. Gallery West for period of 40 (Forty) days from the date of July, 24<sup>th</sup> 2017 to September, 18<sup>th</sup> 2017.</li> <li>2. First Party will provide compensation in the form of an allowance annually in the amount of Rp. 50.000,-/Per day net</li> </ol>
--	---



Signature development by   
AKR Land

**PT. GALLERY WEST**  
Wisma AKR, Jl. Panjang No. 5, Kebon Jeruk - West Jakarta 11530 Indonesia  
T. +62 (21) 530 8999 F. +62 (21) 530 8111 E. marketing@akrland.com  
www.akrland.com/gallerywest

• Strata Title Office & Residences • World Class Hotel • Modern and Contemporary Art di Nusantara • Luxury Car Gallery

3. Kewajiban Pihak Kedua:
- 3.1 Hadir dan bekerja setiap hari kerja di kantor, sesuai dengan jam kerja yang telah ditentukan.
  - 3.2 Melaksanakan dan menyelesaikan semua pekerjaan yang diberikan Pihak Pertama dengan sebaik-baiknya.
  - 3.3 Tunduk pada peraturan dan tata tertib kerja yang berlaku di perusahaan.

4. Evaluasi dan sanksi:

- a. Pihak Pertama setiap saat dapat mengadakan evaluasi atas prestasi, penampilan serta perilaku dan sikap kerja Pihak Kedua selama pelaksanaan magang.
- b. Jika Pihak Kedua dinyatakan tidak dapat melanjutkan magang yang dimaksud, Pihak Pertama berhak menghentikan pelaksanaan magang terhadap Pihak Kedua tanpa kewajiban memberikan kompensasi dalam bentuk apa pun juga.

5. Kerahasiaan:

- a. Pihak Kedua, diwajibkan untuk merahasiakan semua data, gambar, dokumen, catatan hasil pekerjaan atau informasi dalam bentuk apapun yang diketahui atau diterima oleh Pihak Kedua dari Pihak Pertama dalam rangka pelaksanaan kesepakatan ini. Pihak Kedua tidak diperbolehkan untuk mengungkapkan, memperbanyak, menyebarkan, mengalihkan atau memberikan data, gambar, dokumen, catatan atau informasi sebagaimana dimaksud ayat ini kepada pihak lain dalam bentuk atau dengan cara apapun tanpa persetujuan tertulis dari Pihak Pertama.
- b. Pihak Kedua berkewajiban untuk mengambil langkah-langkah yang diperlukan untuk menyimpan, melindungi dan mengamankan semua data, gambar, dokumen, catatan atau informasi dari Pihak Pertama atau yang dihasilkan berkaitan dengan pelaksanaan Pekerjaan, termasuk mewajibkan tenaga kerja Pihak Kedua untuk melaksanakan dan mentaati ketentuan-ketentuan kerahasiaan sebagaimana diatur dalam perjanjian ini.

Atas pelanggaran ini Pihak Kedua dapat dikenakan tuntutan hukum sesuai ketentuan hukum dan perundang-undangan yang berlaku di Negara Republik Indonesia

3. Second Party Obligation:

- 3.1 Present and work on every working day in office, according to predetermined working hours.
- 3.2 Carrying out and completing the task given by the First Party with the best of his or her ability.
- 3.3 Subject to the rules and regulations imposed by the company's.

4. Evaluation and sanctions:

- a. First Party may at any time conduct an evaluation of the performance, appearance, behavior and working attitude of the Second Party during the length of apprenticeship.
- b. If the Second Party cannot continue the indicated apprenticeship, the First Party has the right to terminate the implementation of apprenticeship of Second Party without an obligation to compensate in any form whatsoever.

5. Confidentiality:

- a. Second party are agree to obliged to keep confidential the existence of all data, images, documents, records or information in any form whatsoever which known or accepted by the Second Party from the First Party in the implementation of this agreement.  
The second party are not allowed to disclose, reproduce, disseminate, transfer or deliver data, images, documents, records or information referred to this paragraph to third party in any form or by any means whatsoever without the written consent from the First Party.
- b. Second party are agree to obliged to take the steps necessary to store, protect and secure all data, images, documents, records or information from the First Party or generated related to the implementation of the Work, include requiring the Second Party to implement and comply with terms of confidentiality as set forth in this agreement.

For any breach of this agreement Second Party may be subject to prosecution act in accordance with the laws and regulations in force in the Republic of Indonesia



6. Pengakhiran Masa Magang:

Pihak Pertama dapat mengakhiri masa magang Pihak Kedua setiap saat, tanpa kompensasi dalam bentuk apa pun juga, apabila Pihak Kedua telah melakukan pelanggaran dalam Perjanjian ini.

Pihak Kedua menyatakan telah membaca secara seksama dan mengerti isi Perjanjian ini, menyadari segala konsekuensinya dengan penuh kesadaran dan tanpa paksaan apapun dan siapapun.

6 Termination of apprenticeship;

First Party may terminate the apprenticeship of the second party at any time, without compensation of any kinds whatsoever, if the Second Party has violated any of this Agreement.

Second Party stated to have read this agreement carefully and understand the contents of this Agreement, and realize all the consequences with full awareness without any coercion from and by any other person or party.

PIHAK PERTAMA



Gunawan Perajogo

PIHAK KEDUA



Nia Widya Utami

*Signature*

FIRST PARTY



Gunawan Perajogo

SECOND PARTY



Nia Widya Utami

## Lampiran 3

### Surat Keterangan Selesai PKL



**AKR LAND** | Inspiring Innovation,  
Exciting Life



**AKR GALLERY WEST**

**SURAT KETERANGAN MAGANG**  
No. 1/GW/XI/2017

Dengan ini kami yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Bangga Nirwanjaya  
Jabatan : General Manager PT. Gallery West

menerangkan bahwa:

Nama : Nia Widya Utami  
Sekolah : Fakultas Ekonomi jurusan Manajemen, Universitas Negeri Jakarta  
Alamat : Jl. Masjid Nurul Fajri RT.06 RW.03 No. 64, Pondok Jaya, Tangerang Selatan

Telah selesai melakukan praktek kerja magang di PT. Gallery West di departemen Building Management mulai dari tanggal 24 Juli – 18 September 2017.

Selama magang PT. Gallery West, saudara Nia Widya Utami telah berkontribusi dengan baik untuk tim dan mempelajari hal-hal yang berhubungan dengan "proses dan administrasi Leasing" antara lain :

1. Laporan Catatan Sewa untuk tenan sewa;
2. Administrasi Kontrak Sewa & pembuatan addendum leasing;
3. Menyusun, memantau dan melaporkan proses TOP (Term of Payment) tenan leasing;
4. Melakukan survey dan laporan mengenai harga sewa dan service dari kompetitor highrise office building di Jakarta, khususnya Jakarta Barat.

Demikian Surat Keterangan Magang ini kami buat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jakarta, 20 November 2017



Bangga Nirwanjaya  
General Manager

**AKR Gallery West :**  
Wisma AKR - P2, Jl. Panjang No. 5, Kebon Jeruk - West Jakarta 11530 Indonesia  
☎ +62 (21) 5311555 📠 +62 (21) 5311228 🌐 www.akrland/gallerywest

## Lampiran 4

### Daftar Tugas Harian PKL

No.	HARI/TANGGAL	KEGIATAN
1	Senin/24 Juli 2017	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Perkenalan</li> <li>• Mempelajari Dokumen Product Knowledge AKR Gallery West Retail</li> <li>• Mempelajari Office Leasing</li> </ul>
2	Selasa/25 Juli 2017	Membaca Dan Membuat Surat Sewa AKR Gallery West
3	Rabu/26 Juli 2017	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Membaca Letter Offer (LOO) dan Membuat Lease Agreement (Perjanjian Sewa) <b>AECC Global Indonesia</b></li> <li>• Membaca Letter Offer (LOO) dan Membuat Lease Agreement (Perjanjian Sewa) <b>PT. Titian Nusantara Boga</b></li> <li>• Membaca Letter Offer (LOO) dan Membuat Lease Agreement (Perjanjian Sewa) <b>PT. Sari Coffee Indonesia</b></li> </ul>
4	Kamis/27 Juli 2017	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Membuat Lease Agreement (Perjanjian Sewa) &amp; Menghitung Angsuran (TOP) <b>AECC Global Indonesia.</b></li> <li>• Membaca Lease Note &amp; Membuat Lease Agreement (Perjanjian Sewa) <b>PT. BANK MANDIRI, Tbk.</b></li> </ul>
5	Jumat/28 Juli 2017	Mencari Kantor Sewa Yang ada Di Jakarta
6	Senin/31 Juli 2017	Mencari Kantor & Apartement Sewa Yang ada Di Jakarta
7	Selasa/01 Agustus 2017	Mencari Aprtement harga < dari Rp.500 jt & > dari Rp.500 Jt Yang Ada Di Jakarta
8	Rabu/ 02 Agustus 2017	Mencatat Berkas & Surat Ke Dalam Excel

	Kamis/ 03 Agustus 2017	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mengikuti Meeting Tentang Service Excellence &amp; Membuat Resume.</li> <li>• Membuat Surat Sewa ke <b>XL Axiata</b></li> </ul>
10	Jumat/ 04 Agustus 2017	Mencari Pengertian Dari Singkatan-Singkatan Dalam Properti
11	Senin/ 07 Agustus 2017	Mencari Pengertian Dari Istilah, Legalitas, Dan Hukum Dalam Properti.
12	Selasa/08 Agustus 2017	Mencari Pengertian Dari Istilah, Legalitas, Dan Hukum Dalam Properti.
13	Rabu/ 09 Agustus 2017	Mencari Pengertian Dari Istilah, Legalitas, Dan Hukum Dalam Properti.
14	Kamis/ 10 Agustus 2017	Membuat Tabel Kerja PKL untuk kebutuhan kantor
15	Jumat/ 11 Agustus 2017	Mengikuti Meeting dan Meresume hasil meeting
16	Senin/ 14 Agustus 2017	Membuat price list (Gallery West Retail Price Proposed).
17	Selasa/ 15 Agustus 2017	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Membuat Rental Rate</li> <li>• Membuat List Tenant</li> <li>• Membuat Perjanjian Dengan Tenant</li> <li>• Membuat Okupasi</li> </ul>
18	Rabu/ 16 Agustus 2017	Membantu menyusun berkas denah lokasi AKR West Residences
19	Jumat/ 18 Agustus 2017	Mempelajari price list Gallery West Residences Special Collection (New Floors)
20	Senin/ 21 Agustus 2017	Mengikuti Meeting dan Meresume hasil meeting
21	Selasa/ 22 Agustus 2017	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mengikuti Meeting dan Meresume hasil meeting.</li> <li>• Menjawab soal latihan tentang <i>management marketing</i> 1 &amp; 2.</li> </ul>

22	Rabu/ 23 Agustus 2017	Menjawab soal latihan tentang <i>mangement marketing</i> 1 dan 2.
23	Kamis/ 24 Agustus 2017	Membaca Letter Offer (LOO) dan Membuat Lease Agreement (Perjanjian Sewa)
24	Jumat/ 25 Agustus 2017	Mengikuti Meeting dan Meresume hasil meeting.
25	Senin/ 28 Agustus 2017	Mengikuti Meeting dan Meresume hasil meeting.
26	Selasa/ 29 Agustus 2017	Mencari referensi dan mempelajari Surat Pemesanan Unit SPU.
27	Rabu/ 30 Agustus 2017	Menghitung Simulasi Penjualan Sementara selama 12 bulan
28	Kamis/ 31 Agustus 2017	Menghitung Simulasi Penjualan Sementara selama 12 bulan
29	Senin/ 04 September 2017	Mengikuti Meeting dan Meresume hasil meeting.
30	Selasa/ 05 September 2017	Menginput Daftar Hadir Product Knowledge – Gallery West
31	Rabu/ 06 September 2017	Menginput Daftar Hadir Product Knowledge – Gallery West
32	Kamis/ 07 September 2017	Menginput Daftar Hadir Product Knowledge – Gallery West
33	Jumat/ 08 September 2017	Mengikuti Meeting dan Meresume hasil meeting.
34	Senin/ 11 September 2017	Mengikuti Meeting dan Meresume hasil meeting.
35	Selasa/ 12 September 2017	Menginput Daftar Hadir Product Knowledge – Gallery West
36	Rabu/ 13 September 2017	Menginput Daftar Hadir Product Knowledge – Gallery West

37	Kamis/ 14 September 2017	Menginput Daftar Hadir Product Knowledge – Gallery West
38	Jumat/ 15 September 2017	Mengikuti Meeting dan Meresume hasil meeting.
39	Senin/ 18 September 2017	Mengikuti Meeting dan Meresume hasil meeting.
40	Selasa/ 19 September 2017	

## Lampiran 5

## Lembar Penilaian PKL



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA  
**FAKULTAS EKONOMI**

Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220  
Telepon (021) 4721227/4706285, Fax: (021) 4706285  
Laman: www.fc.unj.ac.id

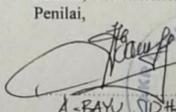


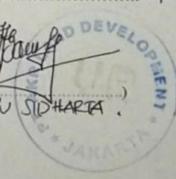
**PENILAIAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN  
PROGRAM SARJANA (S1)  
..... SKS**

Nama : NIA WIDYA UTAMI  
No.Registrasi : 9215141602  
Program Studi : SI Manajemen  
Tempat Praktik : GALLERY WEST AKR  
Alamat Praktik/Telp : GALLERY WEST AKR  
021-5811.555

NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR 46-100	KETERANGAN																																		
1	Kehadiran	95	1. Keterangan Penilaian :  <table style="font-size: small; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Skor</td><td>Nilai</td><td>Bobot</td></tr> <tr><td>86-100</td><td>A</td><td>4</td></tr> <tr><td>81-85</td><td>A-</td><td>3,7</td></tr> <tr><td>76-80</td><td>B+</td><td>3,3</td></tr> <tr><td>71-75</td><td>B</td><td>3,0</td></tr> <tr><td>66-70</td><td>B-</td><td>2,7</td></tr> <tr><td>61-65</td><td>C+</td><td>2,3</td></tr> <tr><td>56-60</td><td>C</td><td>2,0</td></tr> <tr><td>51-55</td><td>C-</td><td>1,7</td></tr> <tr><td>46-50</td><td>D</td><td>1</td></tr> </table> 2. Alokasi Waktu Praktik : 2 sks : 90-120 jam kerja efektif 3 sks : 135-175 jam kerja efektif  Nilai Rata-rata : <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 5px auto;"> <math display="block">\frac{889}{10 \text{ (sepuluh)}} = \frac{88,9}{8,9}</math> </div> Nilai Akhir : <table border="1" style="margin: 5px auto; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="text-align: center; padding: 5px;">9</td> <td style="text-align: center; padding: 5px;">A</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center; font-size: x-small;">Angka bulat</td> <td style="text-align: center; font-size: x-small;">huruf</td> </tr> </table>	Skor	Nilai	Bobot	86-100	A	4	81-85	A-	3,7	76-80	B+	3,3	71-75	B	3,0	66-70	B-	2,7	61-65	C+	2,3	56-60	C	2,0	51-55	C-	1,7	46-50	D	1	9	A	Angka bulat	huruf
Skor	Nilai	Bobot																																			
86-100	A	4																																			
81-85	A-	3,7																																			
76-80	B+	3,3																																			
71-75	B	3,0																																			
66-70	B-	2,7																																			
61-65	C+	2,3																																			
56-60	C	2,0																																			
51-55	C-	1,7																																			
46-50	D	1																																			
9	A																																				
Angka bulat	huruf																																				
2	Kedisiplinan	90																																			
3	Sikap dan Kepribadian	95																																			
4	Kemampuan Dasar	85																																			
5	Ketrampilan Menggunakan Fasilitas	86																																			
6	Kemampuan Membaca Situasi dan Mengambil Keputusan	86																																			
7	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	90																																			
8	Aktivitas dan Kreativitas	86																																			
9	Kecepatan Waktu Penyelesaian Tugas	89																																			
10	Hasil Pekerjaan	86																																			
<b>Jumlah</b>		<b>889</b>																																			

Jakarta, 20 SEPTEMBER 2017  
Penilai,

  
**A-BAYU SIDIHARTA**



Catatan :  
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

## Lampiran 6

## Daftar Hadir PKL



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA  
**FAKULTAS EKONOMI**

Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220  
Telepon (021) 4721227/ 4706285, Fax: (021) 4706285  
Laman: www.unj.ac.id/fe



**DAFTAR HADIR**  
**PRAKTEK KERJA LAPANGAN**  
..... SKS

Nama : NIA WIDYA UTAMI

No. Registrasi : 8215141602

Program Studi : S1 Manajemen

Tempat Praktik : PT. AKR Land Development (Gallery West)

Alamat Praktik/Telp : Jl. Panjang No.5 Kebun Jont, Jakarta Barat

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin / 24 Juli 2017	<i>[Signature]</i>	
2.	Selasa / 25 Juli 2017	<i>[Signature]</i>	
3.	Rabu / 26 Juli 2017	<i>[Signature]</i>	
4.	Kamis / 27 Juli 2017	<i>[Signature]</i>	
5.	Jumat / 28 Juli 2017	<i>[Signature]</i>	
6.	Senin / 31 Juli 2017	<i>[Signature]</i>	
7.	Selasa / 1 Agustus 2017	<i>[Signature]</i>	
8.	Rabu / 2 Agustus 2017	<i>[Signature]</i>	
9.	Kamis / 3 Agustus 2017	<i>[Signature]</i>	
10.	Jumat / 4 Agustus 2017	<i>[Signature]</i>	
11.	Senin / 7 Agustus 2017	<i>[Signature]</i>	
12.	Selasa / 8 Agustus 2017	<i>[Signature]</i>	
13.	Rabu / 9 Agustus 2017	<i>[Signature]</i>	
14.	Kamis / 10 Agustus 2017	<i>[Signature]</i>	
15.	Jumat / 11 Agustus 2017	<i>[Signature]</i>	

Jakarta, 18 September 2017

Penilai *[Signature]*

**BATU SIKHARZA**



**Catatan :**

Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan

Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA  
FAKULTAS EKONOMI

Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220  
Telepon (021) 4721227/ 4706285, Fax: (021) 4706285  
Laman: www.unj.ac.id/fe



DAFTAR HADIR  
PRAKTEK KERJA LAPANGAN  
..... SKS

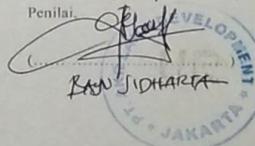
Nama : NIA WIDYA UTAMI  
No. Registrasi : B215141602  
Program Studi : S1 Manajemen  
Tempat Praktik : PT. AKR Land Development ( Gallery West)  
Alamat Praktik/Telp : Jl. Pangang No.5 Kebun Jeruk, Jakarta Barat.

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin / 14 Agustus 2017	1. [Signature]	
2.	Selasa / 15 Agustus 2017	2. [Signature]	
3.	Rabu / 16 Agustus 2017	3. [Signature]	
4.	Jumat / 18 Agustus 2017	4. [Signature]	
5.	Senin / 21 Agustus 2017	5. [Signature]	
6.	Selasa / 22 Agustus 2017	6. [Signature]	
7.	Rabu / 23 Agustus 2017	7. [Signature]	
8.	Kamis / 24 Agustus 2017	8. [Signature]	
9.	Jumat / 25 Agustus 2017	9. [Signature]	
10.	Senin / 28 Agustus 2017	10. [Signature]	
11.	Selasa / 29 Agustus 2017	11. [Signature]	
12.	Rabu / 30 Agustus 2017	12. [Signature]	
13.	Kamis / 31 Agustus 2017	13. [Signature]	
14.	Senin / 4 September 2017	14. [Signature]	
15.	Selasa / 5 September 2017	15. [Signature]	

Jakarta, 18. Sept. 2017

Penilai:

[Signature]  
RAN JUDHARTA



Catatan :

Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan

Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan



Building  
Future  
Leaders

KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA  
FAKULTAS EKONOMI

Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220  
Telepon (021) 4721227/ 4706285, Fax: (021) 4706285  
Laman: www.unj.ac.id/fe



ISO 9001:2008 CERTIFIED  
CERTIFICATE NO.  
IAS/TNA/3640

DAFTAR HADIR  
PRAKTEK KERJA LAPANGAN  
..... SKS

Nama : NIA WIDYA UTAMI  
No. Registrasi : 8215141602  
Program Studi : SI Manajemen  
Tempat Praktik : PT. AKR Land Development ( Gallery West)  
Alamat Praktik/Telp : Jl. Pangrango No.5 Kebun Jeruk, Jakarta Barat.

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Rabu / 6 September 2017	1.	
2.	Kamis / 7 September 2017	2.	
3.	Jumat / 8 September 2017	3.	
4.	Senin / 11 September 2017	4.	
5.	Selasa / 12 September 2017	5.	
6.	Rabu / 13 September 2017	6.	
7.	Kamis / 14 September 2017	7.	
8.	Jumat / 15 September 2017	8.	
9.	Senin / 18 September 2017	9.	
10.	Selasa / 19 September 2017	10. ....	
11.	.....	11. ....	
12.	.....	12. ....	
13.	.....	13. ....	
14.	.....	14. ....	
15.	.....	15. ....	

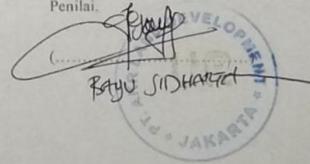
Jakarta, 18 Sept 2017

Penilai:

RATU SIHANA

Catatan :

Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan  
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan



## Lampiran 7

## Harga Sewa Kantor dan Apartemen di Jakarta

No	Nama Bantor	Alamat	Marketing	Harga Sewa	SC	Foto
1	DBS Tower	Jl. 11 Jalan Prof. Dr. Saifuddin, Kelurahan Karet Kuningan, Setiabudi, Jakarta Selatan	Luna (j. no): 08558340218 / 08161155760	Rp 19.000.000.000		
2	World Trade Centre 8	Jl. Jendral Sudirman Kav. 29, Jakarta Pusat 12320	0815 7419 8719 (Suca)	Rp 150.000/eqm	Rp 102.500/eqm	
3	OfficeServ	Plaza Aminta Lantai 3 Suite 302, Jl. TB Simatupang Kav. 10, Jakarta Selatan	(021) 7512038, 7511952, SMS 6821 2410 6906	Service Office (6-7 Jura/Delano), Virtual Offices (500 ribu/bulan)		
4	Menara Abnita Building	Jln Gasek Sobroto 9-11 (dekat sebelah Plaza Semanggi) - Jakarta Selatan	Sarah: +62 821-1184-6774	Start from \$ 350/month (shared office)		
5	Sensative Building	Jl. Sultan Agung no. 7, Setiabudi Selatan, Jakarta Selatan 12580	816894890	Rp 200.000 per m2 (Negot)		
6	Plaza Agus Sudirman	Jend. Sudirman Kav. 59, Jakarta Selatan	08135709988 / 08770509888 (Suana)	IDN 350.000/m2/month (Inc. VAT & service charges)	Rp 30.000/m2	
7	Metropolitan Tower	Jl. TB Simatupang, Cilandak Kav. 14, Jakarta Selatan	0813 82 076 075 (Sari)	Rp 220.000/eqm/month	Rp 50.000/eqm/month	
8	DBS Tower	Jl. Prof Dr. Saifudin Kav. 3-5, Jakarta Selatan	+812 812 7895 (please Call or SMS but for WA please use me)	Rp 350.000 per month, nego until deal (include service charge)		

9	Menara 105	Jl.TB. Simatupang Kav. 1, Chandik, Jakarta Selatan	021-300 74 8888 / 0615 7818 7877	Rp 300.000/sgm/month, include service charge	
10	Henry 1 Building	Jl. Kemang Selatan Raya no.151, Jakarta Selatan	081808891234	Start from Rp 175.000/sgm (include rent, service charge & all furniture)	
11	Plaza Kuningan	Kaw. C11-14 Jalan HR. Rasuna Said, Jakarta Selatan	+6281295793810 (call, WA or SMS if you can't reach)	210.000 IDR/sgm/month - 350.000 IDR/sgm/month (incl. Serviced Charge)	
12	The Maja Gandaria	The Maja Lantai 1, Jalan Vya Meja No. 39, RT.12/RW.2, Gunung Doy, Batu, Koba Jakarta Selatan, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 12120	RfH: +082221775981 - 085742750028 (WA)	8 m2 (5 pav.) Rent Charge: Rp 77/month	
13	District 8	Jl. Senopati / Sudirman SCBD, Jakarta Selatan	Cynthia 08161430702	133 m2 = Rp 350.000 / m2 / month	
14	RITX Tower	Jl. Prof. DR. Sario Kav. E-4 No. 6 Kuningan, Jakarta Selatan	De Prix 08587930100 / 021.23951706	Rp 175.000 / m2	
15	International Financial Center 2	Jalan Jendral Sudirman Kav. 22-23, RT. 10 / RW. 1, Karet, Jakarta Selatan 12920	De Prix 08587930100 / 021.23951706	Rp 340.000 / m2	
16	Plaza Asia Sudirman	Jl. Jend. Sudirman Kav. 59, Jakarta Selatan 12190	Sulhan 0813.844.36913 (SMS Only) / 0896.1173.1687 (WA)	IDR 275.000/sgm/month (Exc. Vat & service charge)	
17	Manhattan Square	Jl TB Simatupang Kav.15, Jakarta Selatan 12540	081285229524	Rp 380.000/m2	

18	Graha Mampang	Jl. Mampang Prapatan Raya No. 100, Jakarta Selatan	021-7970273 / HP 0812.1851.564 Rieya Dewi	Rp 3.500.000 - Rp 8.500.000/bulan	
19	IFC Building-International Financial Center	Jalan Jenderal Sudirman Kav. 22-23, RT.10/RW.1, Karet, Setia Budi, Jakarta Selatan 12920	Rifq Zahariya : 082221775981 / 085742750029 (WA)	<p>7,8 m2 (6-9 paid), Rent Charge : Rp 3.900.000 (10 paid), Rent Charge : Rp 3.900.000</p> <p>15,8 m2 (11-13 paid), Rent Charge : Rp 5.500.000</p> <p>30 m2 (17-19 paid), Rent Charge : Rp 9.850.000 (25 paid), Rent Charge : Rp 1.600.000</p> <p>60,3 m2 (40 paid), Rent Charge : Rp 2.000.000</p> <p>400 m2, Rent charge Negotiable</p>	
20	Chitra World 2	Kuningan (Senjo Street) - Jakarta Selatan	8570009744	Rp 230.000 per sqm/month. Min. 1 year rental with payment in advance.	
21	Cyber 2 Tower	Jl. HR Basara Sudi, Blok X 5 No. 13, Jakarta Selatan	021-3453237, 94852192, 08170275471	Rp 200.000/m2/month	
22	South Quarter	Jl. R.A. Kartini, Kav B. Cikendak Barat, Jakarta Selatan	+62811940298 (Harry), +6281311218000 (Rendi)	Rp 175.000 per sqm/month (service charge not included)	
23	Graha Siantupang	A. TB Siantupang Kav. 3B, Kel. Jati Padang, Kec. Pasar Minggu - Jakarta Selatan 12540	Widi : 0855 1005 091 / 0811 1974 772 Isti : 085694462846	<p>PURCA VIRTUAL: VIRTUAL OFFICE = Started from Rp 450.000 - 1.000.000/month</p> <p>MARCA PROMO: Virtual Office = Started from Rp 350.000 - 800.000/month</p> <p>Service Office : IDR 6 Million - IDR 30 Million per Month</p> <p>Virtual Office (Rent Price per Year) : IDR Rp 3 Million/year</p> <p>Virtual Office (Rent Price per Year) : IDR Rp 1.2 Million/year</p> <p>Share Office : IDR 2.5 Million/Month</p>	
24	EightyEight@Kusabinka	Jl Raya Casablanca Kav 88, Jakarta Selatan 12870	6.28598E+12		

Harga Apartemen diatas 500 Juta						
No.	Nama Apartemen	Alamat	Marketing	Harga Sewa	SC	Foto
1	Bellagio Residence	Mega Kuningan, Jakarta Selatan	Wayan - 08129127407	Rp 3.000.000.000		
2	Pakubuwono Signature	Jl. Pakubuwono, Jakarta Selatan	Meilly 087878507810 / 08121891981	Selling Price: Units for sale as for august 2017: 6th, 17th, 20th, 23rd, 55th and 35th Price start at Rp.19.000.000 up to Rp 25.000.000.000		
3	Kemang Village	Jl. Pangeran Antasari no.36, Kemang, Jakarta Selatan, DKI Jakarta, Indonesia 12150	Sandra 081298874845 / 082298502910	Rp 3.800.000.000		
4	Kalibata City	Jl Kalibata, Jakarta Selatan	087770182417 / 085219203317	Rp 520.000.000		
5	Casa Grande Residence	Jl. Kasablanka Raya Kav. 88 Jakarta Selatan 12870	Ayu (0817745999)	Rp 3.300.000.000 (Negotiable)		
6	Bellevue	Radio Dalam, Jakarta Selatan	Vera - 08577666000	Rp 1,3 M, Nego		
7	District 8	Raya No. 88, Lor 28 SCBD, Jakarta Selatan	Interest please call/sms/whatsapp Charles LIM CENTURY 21 MEDITERRANIA PUSAT PIK 08137765768 / 085892251437 Whatsapp: 08137765768 / 085892251437	1 BR 70 m2 = Rp 3.600.000.000 2 BR 105 m2 = Rp 5.700.000.000 2 BR 153 m2 = Rp 7.700.000.000 3 BR 179 m2 = Rp 9.000.000.000 3 BR 228 m2 = Rp 13.000.000.000 4 BR 249 m2 = Rp 13.500.000.000 Price is negotiable		

Harga Apartemen dibawah 500 Juta

No.	Nama Apartemen	Alamat	Marketing	Harga Sewa	SC	Foto
1	The Green Pramuka STUDIO FURNISH	d. A. Yani, Rawasari, Cempaka Putih, Jakarta Pusat, DKI Jakarta	Margareth Sitepu +62 812 7000 0739	Rp 370.000.000		
2	The Peak Sudirman	Jalan Setiabudi Raya, Jakarta Selatan	Wayan - 08129127407	Rp 6.250.000.000		
3	Gardenia Boulevard	Jln. Warung Jati Barat No. 12 - 13, Pejaten Barat - Jakarta Selatan	+6281213141416	Rp 7.000.000 / month. 6 month minimum		
4	Puri Casablanca	Raya Casablanca, Jakarta Selatan	8129127407	Rp 15.500.000/bulan, minimum sewa 1 thn		
5	Kemang Mansion	Jl. Kemang Raya (kemchicks), Jakarta Selatan	81519880922	Rp 12.000.000 per month include service charge and free 1 lot parking		

Lampiran 8

Price List (Gallery West Retail Price Proposed)

Gallery West Retail Price Proposed (-20%)

Area	No	Nama	Luas	Current Price		Proposed Attractive Price		Price with 12 month Grace Period		Service Charge	
				LOO Price Harga per Bulan	Bottom Price Harga per Bulan	First 36 months Harga per Bulan	Total Harga Sewa (/month)	Bottom Price Harga per Bulan	Total Harga Sewa (/month)		
UG	UG-01	Retail	159	200.000	140.000	120.000	19.080.000	140.000	22.260.000	7.632.000	
	UG-02	Retail	64	200.000	140.000	120.000	7.680.000	140.000	8.960.000	3.072.000	
	UG-03	Retail	174	200.000	140.000	120.000	20.880.000	140.000	24.360.000	8.352.000	
	UG-04	F&B (bakery)	50	200.000	140.000	120.000	6.000.000	140.000	7.000.000	2.400.000	
	UG-05	F&B (bakery)	50	200.000	140.000	120.000	6.000.000	140.000	7.000.000	2.400.000	
	6th Floor	601	Anchor Restaurant	257	144.000	120.000	72.000	18.504.000	120.000	30.844.000	12.336.000
		602	Anchor Restaurant	292	144.000	120.000	72.000	21.024.000	120.000	35.040.000	14.016.000
603		Restaurant	115	120.000	100.000	72.000	8.280.000	120.000	13.800.000	5.520.000	
604		Restaurant	130	144.000	120.000	72.000	9.360.000	120.000	15.600.000	6.240.000	
605		Restaurant	231	120.000	100.000	72.000	16.632.000	120.000	27.720.000	11.088.000	
606		Restaurant	90	120.000	100.000	72.000	6.480.000	120.000	10.800.000	4.320.000	
607		Restaurant - Dessert Stall	60	120.000	100.000	72.000	4.320.000	120.000	7.200.000	2.880.000	
608		Restaurant - Dessert Stall	60	120.000	100.000	72.000	4.320.000	120.000	7.200.000	2.880.000	
609		Restaurant - Dessert Stall	60	120.000	100.000	72.000	4.320.000	120.000	7.200.000	2.880.000	
610		Restaurant	180	120.000	120.000	72.000	7.776.000	120.000	12.960.000	5.184.000	
611		Restaurant	174	144.000	120.000	72.000	12.528.000	120.000	20.880.000	8.352.000	
Bridge Level	LB		156,92								
	UB		195,18								
Outdoor	601T	Terrace	286								
	602T	Terrace	242								
GF	GF-01	Bank HSBC	591	304.000	280.000	274.000	161.934.000	274.000	161.134.000	28.368.000	
	GF-02	Bank Mandiri	420	280.000	240.000	240.000	100.800.000	240.000	100.800.000	20.160.000	
Total Leasable Area			4.507								
						Total Income per month	525.696.400		15	125.563.200	
						Total Income per year	6.481.176.000			1.506.758.400	
						Total Income per 3 year	15.938.752.000			4.520.275.200	

## Lampiran 9

### Soal Latihan *Management Marketing* 1 dan 2

#### TEST 1 MARKETING MANAGEMENT

1. Manajemen pemasaran merupakan sebuah *art* dan *science*. Sebagai sebuah art, manajemen pemasaran bersifat unik untuk setiap organisasi, sebagai sebuah science, ada sebuah prosedur yang sudah baku dan bisa diikuti oleh setiap organisasi. Bagaimana menurut anda, menggabungkan art dan science dalam mengembangkan strategi pemasaran yang baik?

Jawab :

Dalam mengembangkan strategi pemasaran yang baik pemasar harus menggabungkan antara *Art* dan *Science*. Bagi sebagian pemasar, marketing lebih merupakan *Art* dibandingkan science dimana *pengalaman, intuisi, firasat dan persepsi subyektif* lebih digunakan untuk pengambilan keputusan marketing. Tetapi terdapat beberapa kelemahan apabila keputusan marketing hanya berdasar *Art* saja antara lain beresiko untuk gagal yang besar, tidak bisa digeneralisasi dan *Art* adalah *tacit knowledge* yang sulit untuk didistribusikan kepada orang lain. Disinilah marketing science diperlukan dimana *cara berpikir atau metode yang didasarkan pada data dan teori yang obyektif untuk meningkatkan akurasi dan efektifitas sebuah keputusan marketing* diterapkan.

Seorang pemasar harus mengetahui definisi dari marketing sendiri. Dari buku Marketing Management yang ditulis oleh Philip Kotler dan Kevin Lane Keller : *Marketing berarti aktivitas dan proses untuk melakukan komunikasi, mengantarkan dan saling tukar-menukar yang memiliki nilai lebih bagi customer, klien, partner dan masyarakat secara umum*. Hal lain seorang pemasar juga harus memahami produk atau jasa apa yang kita pasarkan apakah berupa produk, jasa, even, pengalaman, tempat, informasi, orang (artis atau *public figure*) atau sebuah ide, mengetahui konsep pemasaran ideal, kenyataan pasar saat ini dan juga kemampuan perusahaan. Oleh sebab itu marketing adalah sebuah kolaborasi antara *Art* dan *Science* dan bukan melulu tentang berjualan produk atau jasa.

2. Konsep pemasaran tidak bisa dipandang sebagai aspek yang sempit yaitu penjualan, namun konsep pemasaran harus dipahami sebagai konsep untuk memahami konsumen dengan baik. Menurut anda, konsep pemasaran yang ideal bagaimana?

Jawab:

Konsep pemasaran muncul pada pertengahan tahun 50-an dengan konsep memahami konsumen dengan baik. Merasakan kebutuhan konsumen dan

meresponnya dengan baik. Pekerjaan utama pemasaran bukanlah menemukan customer yang tepat untuk produk Anda tetapi produk yang tepat untuk customer Anda. Sebagai contoh Dell tidak menyediakan computer yang sangat sempurna untuk target marketnya tetapi menciptakan produk platform yang dikostumisasikan sesuai dengan kebutuhan customer. Konsep pemasaran berorientasi konsumen ini sebenarnya perkembangan dari konsep pemasaran sebelumnya yaitu :

- a. **Konsep orientasi produksi**, konsep paling tua dalam dunia usaha. Dimana bisnis berorientasi pada efisiensi produksi, biaya rendah dan distribusi masal.
- b. **Konsep orientasi produk** dimana produk berkualitas memegang peranan penting dimana produk yang menarik dapat menjual dengan sendirinya tanpa iklan dll.

Pada abad 21 ini berkembang konsep marketing yang lebih cocok untuk pasar yaitu konsep holistik marketing. Yang dimaksud dengan holistik marketing adalah semua yang berhubungan dan penting dalam marketing atau semua elemen yang saling terintegrasi untuk melakukan pemasaran yang ideal.

Berikut penjelasan tiap elemen dalam holistik marketing :

- *Integrated Marketing* adalah aktivitas untuk mengkomunikasikan, mendeliver sebuah produk lebih dari value yang didapatkan oleh customer
- *Internal Marketing* adalah kegiatan merekrut, melakukan training dan memotivasi karyawan untuk melayani customer dengan baik. Didalam konsep internal marketing, marketing bukanlah divisi tunggal tetapi lebih kepada seluruh kesatuan elemen perusahaan
- *Performance Marketing* adalah memonitor kondisi finansial dan keuntungan finansial dari aktivitas marketing.
- *Relationship Marketing* berguna untuk tetap menjaga agar relasi dengan customer untuk tetap mencapai kestabilan dalam bisnis.



3. Dalam konsep pemasaran, terdapat orientasi pemasaran yang meliputi orientasi produksi, orientasi produk, orientasi pemasaran, dan orientasi pemasaran holistik. Apakah masing-masing orientasi tersebut bisa berjalan bersamaan?

Jawab:

Orientasi pemasaran yang meliputi orientasi produksi, orientasi produk, orientasi pemasaran dan orientasi holistik tidak bisa berjalan bersamaan. Seperti yang telah dijelaskan di nomer 2 orientasi pemasaran dan orientasi holistik adalah perkembangan dari orientasi pemasaran sebelumnya yang tidak cocok lagi dengan perkembangan zaman.

a. Orientasi Produksi

Pada tahap awal ini, sebuah perusahaan biasanya berorientasi ke bidang produksi. Perencanaan perusahaan dibuat oleh eksekutif produksi dan departemen tehnik. Peran dari bidang atau departemen penjualan hanyalah sekedar menjual produk yang dihasilkan oleh bagian produksi dan keuangan. Tahap ini sering disebut sebagai tahap “perangkap tikus” yang lebih baik. Asumsi yang mendasari ialah asal produk bermutu baik dan harga yang wajar, produk pasti laku dijual. Tidak dibutuhkan upaya pemasaran untuk membujuk orang membeli produk yang ditawarkan.

Dalam tahap ini, perusahaan belum mengakui departemen pemasaran. Yang ada adalah departemen penjualan yang dipimpin oleh manajer penjualan yang bertugas mengelola tenaga penjualan. Hal semacam ini mendominasi berbagai perusahaan di dunia hingga tahun 1930-an.

b. Orientasi Produk

Suatu orientasi produk mempertahankan bahwa tugas utama suatu organisasi adalah menyampaikan produk yang menurutnya mungkin akan baik bagi pasar tersebut.

Dalam orientasi produk, organisasi memusatkan perhatian, untuk menghasilkan produk, kecanggihan dan teknologi perawatan kesehatan unggul dan meningkatkan kualitasnya sehingga konsumen akan mengagumi produk yang dibuat dengan baik serta dapat menghargai mutu dan kinerjanya.

c. Orientasi Pemasaran

Suatu orientasi pemasaran memberlakukan bahwa tugas utama suatu organisasi adalah menentukan kebutuhan dan keinginan dari pasar target dan memuaskan mereka melalui desain, komunikasi, penentuan harga dan

penyampaian yang tepat dan secara kompetitif dari produk-produk dan jasa-jasa yang terus berjalan.

Orientasi pemasaran ini bukan mengabaikan pada produksi, produk dan penjualan semata namun lebih kepada pemuasan kebutuhan dan keinginan konsumen, sehingga organisasi pelayanan kesehatan harus secara sistematis mempelajari kebutuhan, keinginan, persepsi, berbagai preferensi dan kepuasan konsumen secara terus menerus.

d. Orientasi Holistik

konsep yang berbasis pengembangan, desain, implementasi dan aktivitas proses pemasaran yang dikenali memiliki nilai ketergantungan yang tinggi. Pendekatan holistik didasari pada cara untuk mengatasi berbagai permasalahan pemasaran yang kompleks dan luas. Karakteristik pemasaran holistik merupakan integrasi dari empat konsep pemasaran, yaitu konsep pemasaran internal (internal marketing), pemasaran integrasi (integrated marketing), pemasaran relasional (relationship marketing) dan pemasaran sosial (societal marketing).

Tetapi tidak menutup kemungkinan bagi pemasar modern menggunakan dua orientasi pemasaran sekaligus. Misalkan Lenovo yang mengetahui kebutuhan akan laptop berharga murah (dari analisis holistic marketingnya) menggunakan orientasi produksi dengan sangat efisien untuk mencapai *low cost product* dan menjangkau customer sebanyak-banyaknya. Jadi dalam kasus ini orientasi holistik marketing dan orientasi produksi digunakan bersamaan. Tetapi untuk kasus yang lain semisal mobil Ferrari yang hanya ditujukan kepada kalangan tertentu tidak mungkin menggunakan orientasi produksi atau pemasar B2B yang sangat berorientasi pada keinginan konsumen.

4. Strategi pemasaran akan berjalan dengan baik kalau aspek internal perusahaan bisa saling mendukung. Bagaimana koordinasi antara perencanaan strategik, budaya, struktur kerja, dan kepemimpinan bisa mendukung terlaksananya strategi pemasaran yang baik?

Jawab:

Pada pemasaran holistik aspek internal mempengaruhi suksesnya strategi pemasaran. Beberapa konsep marketing seperti *customer oriented* harus didukung oleh budaya, struktur kerja dan kepemimpinan. Budaya kepemimpinan adalah sesuatu yang sulit untuk dirubah sehingga mengadaptasi budaya sesuai dengan strategi pemasaran yang berorientasi pada customer adalah sebuah kesuksesan tersendiri.

Definisi dari budaya perusahaan adalah cerita, kepercayaan, pengalaman, norma, dan karakteristik yang melekat pada perusahaan. Masuk kedalam sebuah

perusahaan Anda akan mengerti budaya perusahaan tersebut cara berpakaian, berbicara dan menyapa customer. Begitu pula dengan kepemimpinan sangat mempengaruhi dalam kesuksesan strategi pemasaran. Dimana sikap dan dalam menangani customer dari pemimpin tertinggi (CEO, direktur) akan menurun pada anak buahnya.

5. Bagaimana kesesuaian antara visi misi perusahaan, perencanaan stratejik, strategi bisnis usaha agar semua sejalan dan dapat mencapai *key performance indicators* yang sudah ditentukan?

Jawab:

Sebuah organisasi berdiri untuk “melakukan sesuatu” sebagai contoh membuat kendaraan, menyewakan kamar atau menyediakan jasa telekomunikasi. Seiring berjalannya waktu misi perusahaan berubah merespon sesuai kondisi market. Sebagai contoh Amazon.com mengubah misinya dari berjualan buku online menjadi toko online.

Untuk mendefinisikan misi sendiri perusahaan harus dapat menjawab beberapa pertanyaan yaitu: *Bisnis apakah yang kita jalani ? Apakah nilai bagi customer ? Siapa customer kita ? Bagaimana bisnis kita berjalan saat ini ? Bagaimana seharusnya bisnis kita berjalan ?* Ini adalah pertanyaan yang simpel tetapi paling sulit dijawab oleh beberapa perusahaan. Perusahaan yang sukses selalu melakukan koreksi dan update untuk menjawab pertanyaan ini. Jadi sebuah misi perusahaan bukanlah sebuah kalimat yang sekali jadi untuk selamanya tetapi dapat digunakan sebagai panduan untuk mencapai *key performance indicator* yang sudah ditentukan.

Disisi lain strategi bisnis usaha juga diperlukan untuk mencapai *key performance indicator* yang sudah ditentukan mendefinisikan strategi bisnis unit bagi perusahaan diperlukan untuk mengelompokkan strategi terpisah bagi sebuah bisnis unit dan juga pendanaan yang memungkinkan sebuah SBU memiliki karakteristik :

1. Terdiri dari sebuah bisnis tunggal, atau sekelompok bisnis yang dapat direncanakan terpisah dari perusahaan.
2. Memiliki kompetitor tersendiri.
3. Memiliki manager yang bertanggung jawab terhadap strategi planning, performansi keuntungan, dan pengaruh-pengaruh yang berimbas pada profit

## TEST 2 MARKETING MANAGEMEN

6. Pemahaman mengenai fad, trend, dan mega-trend merupakan aspek eksternal yang dipahami oleh perusahaan. Bagaimana sebuah perusahaan menyikapi adanya fad, trend atau megatrend pada industri yang sejenis?

Jawab :

Sebelum memaparkan strategi perusahaan menghadapi fad, trend, dan mega-trend kita harus memahami kondisi pasar saat terjadinya kondisi-kondisi tersebut.

- **Fad** adalah : tidak terprediksi, berumur pendek dan tanpa impact secara sosial, ekonomi atau politik.
- **Trend** lebih terprediksi dan lebih tahan lama dari pad fad. Perusahaan sendiri dapat menciptakan strategi untuk menciptakan trend dimasa mendatang.
- **Megatrend** sendiri berpengaruh pada kondisi social, ekonomi dan politik. Megatrend berpengaruh pada jangka waktu 7 sampai 10 tahunan atau bahkan lebih lama.

Bagaimana perusahaan menanggapi ketiga kondisi tersebut adalah perusahaan harus memfokuskan pada Trend dan Megatrend. Dengan terus melakukan inovasi produk yang sesuai dengan keinginan customer dapat mengubah produk yang sebelumnya bersifat Fad menjadi Trend bahkan Megatrend. Disisi lain ongkos riset dan effort yang diperlukan untuk mentarget pada produk Fad atau Trend atau Megatrend akan sama saja. Sehingga dengan menysasar produk yang menjadi Trend perusahaan dapat menjadi *market driven*.

7. Nilai konsumen merupakan sebagai sesuatu yang wajib untuk diperhatikan oleh perusahaan karena dalam nilai terdapat sebuah pengorbanan yang dikeluarkan oleh konsumen untuk mendapatkan benefit yang menjadi hak konsumen. Pengorbanan konsumen berkaitan dengan biaya yang sudah dikeluarkan meliputi biaya moneter, biaya waktu, biaya energi, dan sejumlah risiko yang berkaitan dengan risiko sosial, psikis, fisik. Benefit yang ditawarkan oleh konsumen merupakan proposisi yang tidak hanya terwujud dalam aspek fungsional, namun juga aspek *experiential* dan *simbolik*. Nilai konsumen secara ideal dipromosikan oleh perusahaan seharusnya melalui konsistensi strategi pemasaran berkaitan dengan kualitas produk, pelayanan yang optimal, penentuan harga sesuai dengan benefit yang diterima, distribusi produk yang lancar, dan komunikasi ide yang sesuai dengan target konsumen perusahaan. Konsistensi ini penting karena agar menciptakan reputasi positif atau citra positif di mata konsumen. Bagaimana perusahaan menciptakan konsistensi benefit kepada konsumennya?

Jawab:

Dalam nilai konsumen terdapat sebuah pengorbanan yang dikeluarkan oleh konsumen untuk mendapatkan benefit yang menjadi hak konsumen. Nilai konsumen secara ideal dipromosikan oleh perusahaan seharusnya melalui konsistensi strategi pemasaran berkaitan dengan kualitas produk, pelayanan yang optimal, penentuan harga sesuai dengan benefit yang diterima, distribusi, produk yang lancar, dan komunikasi ide yang sesuai dengan target konsumen perusahaan. Beberapa strategi dapat digunakan untuk menciptakan konsistensi benefit kepada konsumen :

1. Dengan meningkatkan kepuasan pelanggan. Pelanggan akan merasa puas bila produk atau service yang dia dapatkan melebihi harga yang dia bayar. Menurunkan harga dan meningkatkan service dapat menaikkan kepuasan customer. Tetapi perlu diperhatikan juga cost yang berimbas pada pegawai, dealer, supplier, dan pemegang saham jangan sampai disisi lain customer puas tetapi ketidakpuasan di internal perusahaan yang akhirnya berimbas pada customer.
  2. Cara lainnya adalah dengan fokus pada riset pengembangan produk.
  3. Dengan memonitor kepuasan pelanggan dengan melakukan survey secara periodik atau dengan *customer complaint handling*. Berikut beberapa poin untuk dalam menangani complaint customer
    - Membuat nomer bebas biaya atau email, website
    - Merespon dengan cepat customer complaint
    - Menerima tanggung jawab untuk ketidak puasan customer jangan menyalahkan customer
    - Posisikan seorang customer service yang berempati
    - Pecahkan langsung permasalahan konsumen. Kadang complain tidak menerima kompensasi yang besar tetapi tanggung jawab perusahaannya
  4. Cara lainnya adalah tetap menghasilkan produk yang berkualitas tinggi mudah dijangkau oleh customer dan selalu berinovasi sesuai dengan kebutuhan customer.
8. Memelihara konsumen dalam jangka panjang membutuhkan suatu strategi tersendiri. Bagaimana perusahaan seharusnya mengelola konsumennya?

Jawab:

Perusahaan membutuhkan suatu strategi tersendiri untuk memelihara loyalty konsumen dalam jangka panjang. Berikut kiat-kiat untuk membangun loyalty konsumen

1. Membuat produk yang superior dan berkualitas untuk target atau pengalaman atau layanan
2. Partisipasi semua departemen di perusahaan untuk mendukung kepuasan konsumen dan membangun proses loyalty

3. Mendengarkan masukan dari konsumen baik yang terucap atau tidak terucap untuk mendukung semua keputusan bisnis
  4. Mengorganisasikan data informasi mengenai customer, contact, frekuensi pembelian, pilihan produk dan kepuasan
  5. Permudah customer untuk berkoneksi dengan karyawan perusahaan, mengekspresikan kebutuhan mereka, persepsi dan complain
  6. Membuat loyalty program untuk customer-customer yang potensial
  7. Penghargaan bagi karyawan dengan pelayanan yang baik
9. Memahami perilaku konsumen harus berdasarkan pemahaman aspek internal dan aspek eksternal konsumen. Aspek internal merupakan aspek yang relatif susah dipahami. Bagaimana pemasar mengembangkan strategi pemasaran dengan menyesuaikan aspek internal konsumen

Jawab:

Memahami perilaku konsumen harus berdasarkan pemahaman aspek internal dan aspek eksternal konsumen. Beberapa strategi pemasaran dapat digunakan untuk memahami aspek internal konsumen yaitu dengan memahami *personality* dari pembeli.

Dengan mengetahui *personality* kita dapat memahami perilaku konsumen dalam membeli barang. Setiap brand juga dapat memiliki *personality* sendiri-sendiri. Dan konsumen biasanya menyukai produk yang memiliki *personality* sama. Dari hasil riset yang dilakukan oleh Jennifer Aaker di Stanford dapat membagi brand *personality* menjadi lima yaitu.

- a. *Sincerity (Down to earth, honest, wholesome dan cheerful)*
- b. *Excitement (Daring, spirited, imaginative, dan up to date)*
- c. *Competence (Reliable, Intelligent, and successful)*
- d. *Sophistication (Upper Class and charming)*
- e. *Ruggedness (out dorsi and tough)*

Aaker mencontohkan beberapa contoh brand terkenal yang mengacu pada *personality* tertentu. Misalnya Brand Levi's untuk *ruggedness*, MTV untuk *excitement*, CNN untuk *competence* dan Campbell untuk *Sincerity*.

10. Produk smartphone sejak 2009 didominasi oleh dua pemain yaitu Blackberry dan I-Phone. Namun tahun ini mulai didominasi oleh banyak smartphone lainnya. Munculnya sistem opensource Android dari Google yang bekerja sama dengan Indosat dan sejumlah vendor yaitu SonnyEricsson, Huawei, Samsung, HTC LG, dan Motorola makin meramaikan eksplosif pilihan untuk konsumen. Konsumen menjadi tidak terbatas pada dua smartphone tersebut. Produk smartphone ini memang perwujudan dari era informasi yang semakin canggih dan memengaruhi kehidupan konsumen dari hal yang kecil sampai hal yang besar, bahkan sekaligus kehidupan pribadi konsumen. Perkembangan teknologi ini

merupakan suatu aspek lingkungan eksternal yang selalu menjadi pertimbangan bagi pemasar atau pelaku bisnis untuk dijadikan input perumusan strategi. Trend ini penting bagi pemasar untuk melihat apa yang sedang terjadi dalam lingkungan bisnis. Ada kelompok konsumen saat ini yang bisa dikategorikan ke dalam *social geek* artinya kecenderungan perilaku sosial yang dipengaruhi oleh teknologi internet. Mark-J.Penn dan E. Kinney Zalesne (2007) dalam bukunya *Microtrends: Suprising Tales of the Way We Live Today* menjelaskan bahwa ada sebuah trend yang dijelaskan oleh perilaku individu yang didominasi oleh penggunaan teknologi internet. Penggunaan teknologi internet melalui media komputer atau handphone telah mengubah individu yang tadinya memiliki suatu kemandirian dalam bertindak, menjadi individu yang cenderung mengalami suatu ketergantungan pada media. Individu khususnya kaum remaja menganggap smarphone menjadi second-life dalam dirinya. Kalau kita jumpai di mall atau di jalan, mereka asyik dengan dunianya sendiri seakan-akan lingkungan di sekitar mereka tidak menjadi penting. Bagaimana pemasar menyikapi hal ini? Strategi pemasaran apa yang harus dikembangkan oleh pemasar agar bisa memahami perilaku konsumen dengan baik?

Jawab:

Beberapa strategi pemasar dangat baik ditujukan kepada generasi Internet saat ini salah satunya dengan memahami kultur yang berkembang pada kaum muda saat ini. Saat ini generasi muda telah tumbuh secara on-line. Mereka membawa revolusi baru tentang keterbukaan, partisipasi, dan interaktivitas baik itu di tempat kerja, komunitas maupun pasar. Saat ini generasi muda mewakili tenaga kerja, pelajar dan customer dapat bergabung dalam kolaborasi yang tidak dibatasi oleh umur, status dan lainnya. Penulis mengambil contoh di Kaskus semua user dapat mengkreasikan artikel yang bagus dan menarik dan mendapat penghargaan dari semua kalangan komunitas Kaskuser.

Generasi muda saat ini adalah generasi yang tumbuh di era digital, dan hal ini menjadikan mereka sebagai kekuatan bagi kolaborasi. Mereka tumbuh di tengah bit-bit digital. Mayoritas generasi muda saat ini tahu atau seharusnya tahu cara menggunakan komputer dan menggunakan internet, berbeda dengan generasi orang tua yang mendapatkan informasi dari media searah televisi.

Bukannya menjadi penerima pasif atau budaya customer massal, generasi muda saat ini menghabiskan waktu untuk mencari, membaca, meneliti, mengesahkan, berkolaborasi, dan berorganisasi.

Internet membuat kehidupan kolaborasi massal dan terus bergerak, dan kebanyakan generasi muda saat ini menyukainya. Pada dasarnya tidak dapat dibayangkan hidup dimana generasi muda tidak memiliki perangkat untuk terus berpikir kritis, bertukar pikiran, melakukan tantangan, mendapat pengesahan, verifikasi atau pengungkapan. Meskipun orangtua mereka adalah customer media

yang pasif, generasi muda adalah kreator aktif dari konten media dan haus akan interaksi.

Generasi muda internet juga merupakan generasi pengamat. Mereka lebih skeptis terhadap otoritas, yaitu saat mereka bergerak memilih informasi di antara mereka sendiri atau dengan jaringan peer mereka. Kita dapat mengambil contoh lagi dalam komunitas Kaskus, setiap artikel yang memiliki nilai bagus dan memberikan informasi yang bermanfaat akan mendapat rate yang tinggi. Dan menjadi panutan user lain untuk membacanya.

Generasi muda walaupun memiliki kepercayaan diri lebih besar dibanding generasi sebelumnya, mereka juga khawatir dengan masa depan mereka. Bukan kemampuan diri yang mereka khawatirkan, melainkan dunia dewasa di luar dan bagaimana dunia ini kemungkinan tidak cukup menawarkan peluang.

Sejumlah penelitian menunjukkan generasi ini juga cenderung menghargai hak individual, termasuk hak privasi serta hak untuk memilih dan mengekspresikan pandangan mereka sendiri, mereka cenderung menentang sensor pemerintah dan orangtua. Mereka juga ingin diperlakukan secara adil. Mereka memiliki sebuah sentimen kuat tentang produk bersama serta sosial kolektif dan tanggung jawab. Kini para generasi muda memiliki kewenangan pada revolusi digital yang mengubah sikap di setiap institusi masyarakat.

### **Media dan Kolaborasi**

Perkembangan web baru-baru ini juga memaksa beberapa perusahaan media untuk berputar otak tentang pentingnya konten kolaborasi. Media TV yang berisikan sinetron yang kebanyakan ceritanya seperti dipaksakan, kejar tayang dan hanya menempelkan artis-artis yang indah dipandang mata. Di sisi lain YouTube memungkinkan kita mencari klip yang ingin kita tonton. Dan dapat menyertakan video klip ini di blog atau forum untuk mendukung informasi yang diberikan.

Kedua alih-alih sebuah media koran, yang akhirnya juga merambah dunia digital, masih diinformasikan secara searah. Blog memungkinkan pembaca berinteraksi dengan penulisnya dan memberikan pendapatnya. Di sisi lain user status pada Facebook atau twit pada twitter dapat memberikan informasi yang luar biasa cepat mengalahkan pemberitaan di media-media konvensional.

Faktanya pada dewasa ini adalah, web yang dapat diprogram (baca : web 2.0) mengalahkan web statis. Menurut buku Wikinomics mereka memaparkan kenyataan yang membuat kita mengkerenyitkan dahi tetapi memang benar dengan memperbandingkan : *pecundang meluncurkan situs jejaring dan pemenang meluncurkan komunitas yang responsif. Pecundang membangun taman berpagar, pemenang membangun lapangan publik. Pecundang melakukan inovasi internal, pemenang melakukan inovasi bersama pengguna. Pecundang menutupi data dan piranti lunak sedangkan pemenang membaginya pada semua orang.*

**AKR Development Gallery West**  
**22 Agustus 2017**

Lampiran 10

Form Konsultasi Pembimbing Penulisan PKL



**KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI**  
**UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA**  
**FAKULTAS EKONOMI**  
Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220  
Telepon (021) 4721227/4706285, Fax: (021) 4706285  
Laman: www.fe.unj.ac.id



ISO 9001:2008 CERTIFIED  
CERTIFICATE NO.  
IAS/003/010/010

1. Nama Mahasiswa : **NIA WIDYA VITAMI**

2. No. Registrasi : **821511602**

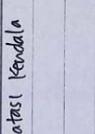
3. Program Studi : **SI Manajemen**

4. Dosen Pembimbing : **Dr. Muhammad Rizki, M.M.**  
NIP. **0126027-2006041001**

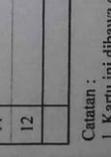
**KARTU KONSULTASI PEMBIMBINGAN PENULISAN PKL**

5. Judul PKL : **Laporan Praktik Kerja Lapangan Pada Divisi Penjualan Dan Pengualan Pt. AKR Land Development (Gallery West Office Tower And Residences)**

NO	TGL/BLN/THN	MATERI KONSULTASI	SARAN PEMBIMBING	TANDA TANGAN PEMBIMBING
1	24 November 2017	Bab III. Pendala dan Cara Mengatasi Kendala	Urutkan secara lebih rinci	
2	11 Desember 2017	Bab IV. Saran dan Kesimpulan	Urutkan secara lebih rinci	
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				

SETUJU UNTUK UJIAN PKL



**Catatan :**

- Kartu ini dibawa dan ditandatangani oleh Pembimbing pada saat konsultasi
- Kartu ini dibawa pada saat ujian PKL, apabila diperlukan dapat dipergunakan sebagai bukti pembimbingan