

**LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN  
PADA DIVISI *PROMOSI*  
PT BAKRIE PANGRIPTA LOKA – SENTRA TIMUR RESIDENCE  
JAKARTA**

**ABDUL FAHRIQ HARY ATMOJO  
8223128276**



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

**PROGRAM STUDI DIII MANAJEMEN PEMASARAN  
JURUSAN MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA  
2015**

## ABSTRACT

**ABDUL FAHRIQ HARY ATMOJO. 2012. 8223128276. Laporan Praktik Kerja Lapangan di PT BAKRIE PANGRIPTA LOKA – SENTRA TIMUR RESIDENCE JAKARTA.** .Program studi DIII manajemen pemasaran. jurusan manajemen fakultas ekonomi universitas negeri jakarta.

Laporan pekerjaan magang praktik berdasarkan pengalaman untuk 2 ( dua ) bulan sejak tanggal 27agustus 2014 sampai tanggal 31 oktober 2014 melakukan praktek pekerjaan di PT.Bakrie Pangripta Loka - sentra timur Jakarta. Laporan lapangan praktek ditulis untuk memenuhi salah satu syarat untuk mendapatkan gelar ahli madya di fakultas ekonomi, Universitas Negeri Jakarta

Laporan Praktik Kerja Lapangan untuk menggambarkan dunia nyata kerja , praktisi dengan pekerjaan menyosialisasikan adalah bagian dari perusahaan dan kegiatan dan ingin tahu bagaimana tugas dalam tata niaga dinas dan mendapatkan pengalaman bekerja di PT .Bakrie Pangripta Loka - sentra timur Jakarta. Praktisi bekerja dalam divisi pemasaran bagian promosi komersial kantor sehubungan dengan masyarakat untuk mempromosikan apartement untuk meningkatkan penjualan .

Keywords : Sales and distribution

## ABSTRACT

**ABDUL FAHRIQ HARY ATMOJO. 2012. 8223128276. Reports of internship at PT BAKRIE PANGRIPTA LOKA – SENTRA TIMUR RESIDENCE JAKARTA.** DIII Study program in Marketing Management. Departement of management Faculty of Economics State University of Jakarta.

Reports Employment Practices is based on intern's experience for 2 (two) month from the date of 27 Agustus 2014 until 31 October 2014 do Practice Job in PT. Bakrie pangripta loka -- sentral timur residence jakarta. Field Work Practice report was written to fulfill one of the requirements to get degree Associate Expert at the Faculty of Economics , State University of Jakarta.

The internship report is to describe the real world of work , familiarize the practitioner with the work on the company's activities and wanted to know how the tasks in the marketing department and gain experience working in PT. Bakrie Pangripta Loka -- Sentral Timur Residence Jakarta. Practitioner working in the Division of Marketing in the commercial promotion of office in connection with the community to promote apartement to boost sales.

Keywords : Sales and distribution

**LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR  
PRAKTIK KERJA LAPANGAN**

Judul : LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN PADA  
DIVISI *PROMOSI* PT BAKRIE PANGRIPTA LOKA –  
SENTRA TIMUR RESIDENCE JAKARTA

Nama Praktikan : Abdul Fahriq Hary Atmojo

Nomor Registrasi : 8223128276

Program Studi : DIII Manajemen Pemasaran

Jurusan : Manajemen

Setuju untuk ujian :

Menyetujui,

Ketua Program Studi DIII MP

Pembimbing,

Dra. Umi mardiyati, M.Si  
NIP. 195702211985302002

  
Setyo Ferry Wibowo, SE, M.Si  
NIP. 197206171999031001

Mengetahui,

Ketua Jurusan Manajemen



Dra. Umi mardiyati, M.Si  
NIP. 195702211985302002

**LEMBAR PENGESAHAN**

Ketua Jurusan Manajemen  
Fakultas Ekonomi - Universitas Negeri Jakarta



Dra. Umi Mardiyati, M.Si  
NIP. 19570221 198503 2 002

Nama Tanda tangan Tanggal

Ketua Penguji

Dra. Umi Mardiyati, M.Si  
NIP. 19570221 198530 2 002



20-01-2016

Dosen Pembimbing

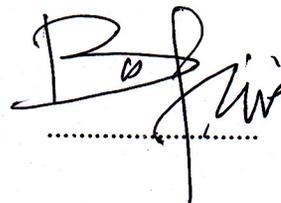
Setyo Ferry Wibowo, SE, M.Si  
NIP. 19720617 199903 1 001



19-01-2016

Penguji Ahli

Dra. Basrah Saidani, M.Si  
NIP. 19630119 199203 2 001



18-01-2016

## KATA PENGANTAR

Puji syukur praktikan panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat, dan karunia-Nya sehingga praktikan dapat menyelesaikan laporan Praktik Kerja Lapangan ini. Salawat dan salam praktikan haturkan kepada Nabi Muhammad SAW beserta keluarga dan sahabat serta pengikutnya yang senantiasa istiqomah sampai akhir zaman.

Selama penyusunan laporan Praktik Kerja Lapangan ini, praktikan cukup banyak menghadapi kesulitan dan hambatan, namun itu semua bisa dilalui dengan do'a, usaha dan bantuan serta dukungan dari berbagai pihak, baik secara langsung maupun tidak langsung dalam penyelesaian laporan ini. Oleh karena itu, dalam kesempatan ini dengan setulus hati praktikan ingin menyampaikan rasa terima kasih kepada:

1. Setyo Ferry Wibowo, SE, M.Si selaku Dosen Pembimbing Praktik Kerja Lapangan dan Dosen Pembimbing Akademik.
2. DR.Dedi Purwana ES,M.Bus selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
3. Dr.Hamidah, SE,M.Si selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
4. Dra.Umi Mardiyati,M.Si selaku Kaprodi Diploma III Manajemen Pemasaran Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.

5. Bapak Hermon Simanjuntak selaku Pembimbing dan Section Head, dan seluruh staff karyawan yang ikut membantu kelancaran Praktek Kerja Lapangan di PT. Bakrie Pangripta Loka.
6. Kedua orang tua dan keluarga tercinta, terima kasih atas dukungan baik moral maupun material yang telah diberikan.
7. Dosen dan staff pengajar yang telah membantu memperluas pengetahuan praktikan menempuh studi.
8. Teman-teman seperjuangan yaitu rekan-rekan mahasiswa khususnya MP 2012 terima kasih atas bantuan dan motivasi.

Praktikan menyadari bahwa laporan Praktik Kerja Lapangan ini jauh dari sempurna, karena keterbatasan dan kekurangan yang praktikan miliki, namun praktikan mengharapkan berbagai kritik dan saran yang membangun agar laporan Praktik Kerja Lapangan ini dapat memberikan manfaat bagi para pembaca.

Jakarta, Desember 2015

Praktikan

## DAFTAR ISI

	Halaman
<b>ABSTRAK.....</b>	<b>i</b>
<b>ABSTRACT.....</b>	<b>ii</b>
<b>LEMBAR PERSETUJUAN.....</b>	<b>iii</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN.....</b>	<b>iv</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>v</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN.....</b>	<b>xi</b>

### **BAB I PENDAHULUAN**

A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Maksud dan Tujuan PKL .....	7
C. Manfaat PKL .....	8
D. Tempat PKL .....	9
E. Jadwal Waktu PKL .....	10

### **BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL**

A. Sejarah Perusahaan.....	8
B. Struktur Organisasi PT. Bakrie Pangriptaloka .....	14
C. Kegiatan Umum Perusahaan .....	22

### **BAB III PELAKSANAAN PRAKTEK KERJA LAPANGAN**

A. Bidang Kerja.....	27
B. Pelaksanaan Kerja .....	27
C. Kendala Yang Dihadapi .....	34

D. Cara Mengatasi Kendala.....	35
--------------------------------	----

**BAB IV KESIMPULAN**

A. Kesimpulan.....	36
--------------------	----

B. Saran.....	37
---------------	----

**DAFTAR PUSTAKA**

**LAMPIRAN**

## DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel II.1 : Daftar produk PT. Bakrie Pangripta Loka.....	22
Tabel II.2 : Daftar produk Apartemen Green Pramuka (Pesaing).....	23
Tabel II.3 : Daftar harga Produk PT. Bakrie Pangripta Loka .....	24
Tabel II.4 : Daftar harga Apartemen Green Pramuka (Pesaing).....	24
TabelIII.1 :Kegiatan Kerja Praktikan Harian.....	33

## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar II.1 : Struktur Organisasi PT. Bakrie Pangriptaloka.....	9
GambarIII.1 : Prosedur Proses Pengurusan pembelian.....	29
GambarIII.2 : Proses Mempromosikan acara melalui media sosial.....	31
GambarIII.3 : Flowchart Proses Menghubungi para calon konsumen.....	33

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Surat permohonan izin Praktik Kerja Lapangan

Lampiran 2 : Daftar hadir praktikan

Lampiran 3 : Daftar hadir praktikan

Lampiran 4 : Daftar hadir praktikan

Lampiran 5 : Penilaian praktikan selama PKL

Lampiran 6 : *Price list* produk PT. Bakrie Pangripta Loka

Lampiran 7 : daftar tipe unit Apartemen Sentra Timur

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Pertumbuhan bisnis properti di Indonesia khususnya di Jakarta sedang mengalami pembangunan yang sangat pesat. Bisnis properti kini menjadi salahsatu bisnis paling berkibar di Indonesia dan di beberapa negara ASEAN. Jika berkeliling Indonesia terutama di DKI Jakarta akan menemukan betapa di hampir semua kota sedang dan besar Indonesia tengah dibangun proyek-proyek property seperti Apartemen, pusat perbelanjaan, perkantoran dan perumahan.

*(<http://www.kompas.com/kompas-cetak/properti.htm> )*

Bergairahnya bisnis properti pada tahun 2005, tidak lepas dari dukungan pihak perbankan dalam mendanai sektor properti. Beberapa bank besar diperkirakan tetap konsisten menyalurkan kreditnya ke sektor properti, terutama kepada konsumen lewat kredit kepemilikan rumah (KPR) yang suku bunganya cukup rendah, berkisar 11 - 13 % per tahun. Pada tahun ini pula sektor perbankan lewat kredit konstruksi dan kredit *real estat* mulai bersiap untuk mendanai proyek-proyek yang dibangun oleh para pengembang yang dinilai prospektif. Terutama bagi pengembang yang telah berhasil menjual sebagian besar unit-unit propertinya seperti

apartemen. ([http://SkyscraperCity Forums - \[Indonesia\] Property Market Updates.htm](http://SkyscraperCity Forums - [Indonesia] Property Market Updates.htm)).

Tantangan yang paling mendasar dalam pembangunan perumahan dan permukiman di Indonesia adalah masih tingginya pertumbuhan penduduk nasional, khususnya di perkotaan. Mengacu pada data Biro Pusat Statistik (BPS), penambahan jumlah penduduk di Kawasan Jakarta, Bogor, Tangerang, dan Bekasi (Jabotabek) pada tahun 2006 hingga 2020 mencapai 8,1 juta jiwa, atau meningkat dari 24,5 juta jiwa menjadi 32,6 juta jiwa. Dari jumlah tersebut, penduduk Jakarta diprediksi bertambah sebesar 400 ribu jiwa, yaitu dari 8,8 juta jiwa menjadi 9,2 juta jiwa. Sedangkan penduduk di Kawasan Botabek bertambah sebesar 7,7 juta jiwa, dari 15,7 juta menjadi 23,4 juta jiwa. Dengan pertumbuhan penduduk yang demikian, diperkirakan kebutuhan terhadap rumah setiap tahunnya akan terus bertambah. (*sumber [www.kompas.com](http://www.kompas.com)* )

Prospek properti tahun depan diperkirakan akan tetap tumbuh positif, terutama produk-produk untuk segmen kelas menengah. Segmen kelas menengah Indonesia pada tahun 2015 nanti bakal tumbuh menjadi sekitar 90 juta orang dengan daya beli tinggi. Bukan hanya itu, kebutuhan hunian juga bertambah banyak terkait pertumbuhan populasi 1,49 % per tahun. Di sisi lain, backlog (ketimpangan pasokan dan kebutuhan) hunian mencapai sekitar 15 juta unit per 2013. (*sumber [www.kompas.com](http://www.kompas.com)* )

Akumulasi penundaan pembelian konsumen diperkirakan akan mencair pada tahun tersebut. Bahkan pengamat properti Panangian

memperkirakan pasar properti akan naik sebesar 15% pada 2015 dengan nilai kapitalisasi penjualan mencapai Rp 103 triliun. Hal tersebut berbeda dengan kondisi tahun 2014, dimana nilai penjualan properti diperkirakan hanya mencapai Rp 85 triliun. (*sumber www.kompas.com* )

Dari kapitalisasi sebesar Rp 103 triliun tersebut, Rusunawa (rumah susun sewa) diperkirakan akan menjadi penyumbang terbesar dengan sasaran wilayah yang tersebar di Pulau Jawa, Surabaya, Balikpapan, Samarinda, Bali, Makassar, Batam, dan Pekanbaru. Porsi terbesar masih dipusatkan di Pulau Jawa yang mencapai 60% dari total transaksi. Selain itu, menurut Panangian, gempa bumi di Padang juga membuka peluang pasar properti sekitar 66.000 ribu unit. (*sumber www.kompas.com* )

Penurunan suku bunga SBI yang cukup signifikan selama tahun 2014 telah diikuti dengan penurunan bunga pinjaman oleh perbankan dan penurunan suku bunga untuk KPR. Pada saat ini, suku bunga KPR bisa mencapai 8%, atau menurun sekitar 4% dibandingkan dengan tahun lalu yang mencapai 12%. Berdasarkan hasil riset, setiap penurunan bunga pinjaman sebesar 1%, akan meningkatkan permintaan rumah/apartemen sebesar 4 s.d 5 persen. (*sumber www.kompas.com* )

Semakin pulihnya kondisi ekonomi global diharapkan dapat mendorong perbaikan ekonomi domestik. Untuk perekonomian Indonesia, diperkirakan dalam 1 s.d 2 tahun mendatang akan mengalami pertumbuhan yang pesat. Hal tersebut dapat mendorong perdagangan properti, terutama apartemen yang memiliki akses di dalam kota.

Pembangunan apartemen dan properti lainnya terlihat mulai marak kembali sejak tahun 2012. Maraknya kembali pembangunan proyek properti juga diikuti dengan *relative* tingginya tingkat penjualan terhadap apartemen yang tengah dibangun hingga selesai dibangun pada pertengahan tahun ini. Salah satu contohnya adalah Apartemen Taman Rasuna di Rasuna Epicentrum yang sudah terbangun dengan penjualan mencapai 100%. Contoh lainnya adalah Apartemen The Wave dan Apartemen Sentra Timur di Pulogebang yang tengah dibangun, namun penjualannya sudah mencapai 60%. . ([www.rumah.com/berita-properti/](http://www.rumah.com/berita-properti/))

Siklus bisnis properti biasa terjadi dalam 5 s.d. 6 tahun sekali. Tahun 2009 merupakan tahun yang di bawah dalam siklus bisnis properti. Sebaliknya pada tahun 2010, siklus bisnis properti diprediksikan akan kembali *bulish*. Bahkan kondisinya diperkirakan akan menjadi lebih baik pada tahun 2011. Oleh karena itu, banyak pengamat yang mengatakan bahwa tahun ini adalah saatnya untuk membeli properti.. ([www.rumah.com/berita-properti/](http://www.rumah.com/berita-properti/))

Hasil analisis BNI mengenai properti menunjukkan bahwa dalam 5 (lima) tahun ke depan, investasi di Sektor Properti masih menjadi instrumen yang menarik karena: (i) masih relatif murah harga properti di Indonesia dibandingkan negara-negara tetangga; (ii) *relative* tingginya *return* yang dihasilkan, baik dari tanah, bangunan, dan imbal hasil sewa rata-rata dibandingkan dengan negara-negara lainnya di Kawasan ASEAN; (iii) terdapat 155 ribu rusunami yang dijadwalkan dibangun dalam 5 tahun

ke depan dengan nilai kapitalisasi sebesar Rp 27,2 triliun; (iv) adanya pembangunan 10 superblok dengan nilai kapitalisasi sebesar Rp 77,6 triliun yang dijadwalkan selesai dalam 5 tahun ke depan; serta (v) terbukanya pasar property untuk ekspatriat (WNA) dengan potensi pasar sekitar Rp 110 triliun per tahun. ([www.rumah.com/berita-properti/](http://www.rumah.com/berita-properti/))

Tempat tinggal yang layak merupakan salah satu kebutuhan dasar manusia yang harus dipenuhi. Demikian pula di kota-kota besar, perumahan dan permukiman memiliki fungsi penting bagi kehidupan kota. Bagi Indonesia, pembangunan di bidang perumahan dan permukiman menghadapi tantangan yang semakin hari semakin besar dan kompleks.

Apartemen merupakan jawaban yang paling rasional untuk mengatasi ledakan penduduk, menghilangkan kawasan kumuh, komitmen menjaga lingkungan, efisien lahan dan upaya mendekatkan warga dengan tempat kerjanya. Adapun beberapa sasaran yang ingin dicapai dalam pembangunan apartemen antara lain memenuhi kebutuhan hunian bagi masyarakat, meningkatkan fungsi lahan dan meningkatkan kualitas hunian padat di lokasi yang berdekatan dengan pusat-pusat pertumbuhan ekonomi. Dan akan sangat baik jika warga berdomisili di dekat lokasi kerja sehingga mereka cukup mudah tiba di kantor. .  
([www.rumah.com/berita-properti/](http://www.rumah.com/berita-properti/))

Apartemen adalah blok bangunan yang didalamnya terbagi-bagi dalam sejumlah ruang atau unit, yang dipasarkan secara strata-title atau disewakan. Di luar itu, ada juga istilah kondominium yang juga merujuk

kepada apartemen. Keduanya pada dasarnya sama pengertiannya. Yang membedakan hanya istilahnya. Kondominium adalah penguasaan beberapa atau sejumlah orang atas bangunan besar. Jadi apartemen lebih menunjukkan kepengertian fisik, sedangkan kondominium merujuk kepada hak atau istilah legal. (*Id.wikipedia.org/wiki/apartemen*)

Praktik Kerja Lapangan (PKL) merupakan suatu bentuk kegiatan belajar di luar kampus, hal tersebut digunakan untuk memperoleh pengalaman kerja dan menambah ilmu pengetahuan sesuai profesi dunia kerja, dengan Praktik Kerja Lapangan maka mahasiswa mampu memecahkan masalah yang di dapatkan di industri melalui kegiatan Praktik Kerja Lapangan. Praktik Kerja Lapangan merupakan salah satu syarat untuk kelulusan program DIII Pemasaran di Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta. Dengan mengikuti kegiatan kerja praktik Mahasiswa akan mampu mengetahui berbagai permasalahan dan cara penyelesaiannya, terutama di bidang pemasaran.

Untuk itu praktikan sebagai mahasiswa semester lima dari Universitas Negeri Jakarta (UNJ) Jurusan Manajemen Program Studi Diploma III Manajemen Pemasaran, dalam melaksanakan tugas mata kuliah Praktik Kerja Lapangan (PKL) tertarik untuk melaksanakan PKL pada PT. Bakrie Pangripta Loka. Praktikan ingin mengetahui kegiatan dan strategi yang dilakukan PT. Bakrie Pangripta Loka dalam memasarkan produk kepada konsumen. Praktikan di tempatkan di Divisi *promosi*

## **B. Maksud Dan Tujuan PKL**

Adapun penelitian yang diwujudkan dalam tugas akhir ini mempunyai tujuan dan manfaat sebagai berikut :

Maksud dilaksanakannya Praktik Kerja Lapangan (PKL) adalah sebagai berikut.

1. Melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) sesuai dengan program studi yang telah diambil yaitu Manajemen Pemasaran
2. Mempelajari strategi pemasaran yang ada di PT. Bakrie Pangripta Loka khususnya di divisi *promosi*.

Tujuan dari pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini adalah sebagai berikut:

1. Praktikan dapat mengaplikasikan ilmu yang telah didapat dibangku perkuliahan dan mendapat pengalaman bekerja pada Bagian *Marketing* di Divisi *Prosmosi* di PT. Bakrie Pangripta Loka.
2. Praktikan mampu menjelaskan kegiatan dan aktivitas selama melaksanakan PKL di Divisi *promosi* PT. Bakrie Pangripta Loka.

## **C. Manfaat Praktik Kerja Lapangan**

Selama pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan diharapkan praktikan dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang bersangkutan, antara lain:

### **1. Bagi perusahaan**

- a. Dapat menjalankan pekerjaan selama praktik kerja lapangan sesuai dengan aturan yang diterapkan oleh perusahaan, serta menjalankan segala tugas dengan cepat dan tepat
- b. Terjalinnnya hubungan yang baik antara Universitas Negeri Jakarta dengan PT. Bakrie Pangripta Loka agar tercipta hubungan kerjasama yang menguntungkan antara pihak yang terlibat
- c. Membantu kegiatan operasional perusahaan sehingga dapat mempercepat tugas-tugas perusahaan
- d. Memungkinkan perusahaan memperoleh kesempatan untuk merekrut praktikan sebagai karyawan, bila kualifikasinya memenuhi standar yang telah ditetapkan.

### **2. Bagi Mahasiswa**

- a. Melatih keterampilan mahasiswa khususnya program studi DIII Manajemen Pemasaran sesuai dengan pengetahuan yang diperoleh selama mengikuti perkuliahan di Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta
- b. Mengetahui dunia kerja yang sebenarnya
- c. Belajar mengenal dinamika dan kondisi nyata dunia kerja pada unit-unit kerja dalam ruang lingkup perusahaan.

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

Mengetahui sejauh mana efektivitas tenaga pengajar dan kurikulum (materi pengajaran, metode pengajaran dan media pengajaran) yang

diterapkan di dalam perkuliahan dengan perkembangan yang terjadi di dalam dunia kerja. Mendapatkan umpan balik untuk menyempurnakan kurikulum yang sesuai dengan kebutuhan instansi/perusahaan dan tuntutan-tuntutan dalam dunia kerja.

#### **D. Tempat PKL**

Nama : Sentra Timur ( PT. Bakrie Pangripta Loka)

Alamat : Jln. Sentra Primer Timur Jakarta Timur

Telepon : +62 4870 4999

Website : [www.sentratimur.com](http://www.sentratimur.com)

PT. Bakrie Pangripta Loka adalah anak perusahaan dari PT. Bakrieland Developmen, Tbk merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang *Property* dan *Infrastruktur*. Adapun ruang gerak dari PT. Bakrie Pangripta Loka meliputi seluruh wilayah Jakarta bagian timur, yaitu Kawasan Sentra Timur yang telah ditetapkan Pemerintah sebagai pusat pertumbuhan baru di Jakarta Timur, mengimbangi pertumbuhan Sentra Primer Baru Barat (SPBB) yang sudah terlebih dahulu dikembangkan. Kawasan Superblok Sentra Timur dikembangkan dengan konsep *One stop living*, yang terdiri dari kawasan *komercial*, kawasan *residential*, serta kawasan pemerintahan yang dilengkapi oleh *infrastruktur* Banjir Kanal Timur (BKT), Terminal Pulogebang *Modern*, dan rencana busway koridor XI untuk mendukung aktivitas dikawasan tersebut.

#### **E. Jadwal Waktu PKL**

Praktik PKL dilaksanakan selama 2 (dua) bulan, terhitung pada tanggal 27 Agustus 2014 sampai dengan tanggal 31 Oktober 2014. Jam kerja dimulai dari jam 08.30 sampai dengan jam 17.30 dan waktu istirahat jam 12.00 sampai dengan 13.00.

Dalam prosesnya, pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan mempunyai beberapa tahapan:

##### **1. Tahap Awal (persiapan)**

Tahap yang pertama dilakukan dalam persiapan untuk melaksanakan Praktik Kerja Lapangan adalah praktikan meminta surat permohonan untuk melaksanakan Praktik Kerja Lapangan dari Fakultas, kemudian surat permohonan tersebut diberikan kepada Ketua Jurusan atau Ketua Program Studi DIII Manajemen Pemasaran untuk disetujui dan ditandatangani. Setelah itu surat tersebut diproses di Kantor Biro Administrasi Akademik Kemahasiswaan (BAAK). Surat permohonan izin Praktik Kerja Lapangan yang telah selesai diproses kemudian disampaikan kepada perusahaan tujuan tempat praktikan melaksanakan PKL, terhitung dari tanggal 16 Juli 2014 hingga akhirnya dikonfirmasi oleh pihak perusahaan pada tanggal 20 Agustus 2014.

##### **2. Praktikan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan selama 2 bulan terhitung sejak tanggal 27 Agustus 2014 sampai dengan 31 Oktober 2014.**

### 3. Tahap Pelaporan

Tahap ini dilakukan setelah praktikan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan hingga batas akhir pengumpulan Laporan Praktik Kerja Lapangan.

## **BAB II**

### **TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL**

#### **A. Sejarah Perusahaan**

PT. Bakrie Pangriptaloka merupakan anak perusahaan dari PT. Bakrieland Development, Tbk. PT. Bakrieland Development, Tbk yang sebelumnya sukses menggarap superblok *Rasuna Epicentrum* di Kawasan Kuningan, kali ini menggandeng Perum Perumnas untuk mengembangkan superblok baru di Jakarta Timur. PT. Bakrieland Developmen, Tbk merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang *Property* dan *Insfrastruktur* dan merupakan perusahaan pertama yang membangun superblok pertama dan terbesar di Jakarta, *Rasuna Epicentrum*. PT. Bakrieland Development, Tbk terdiri dari beberapa anak perusahaan : *city property*, perumahan, hotel dan *resort*, dan insfrastruktur (*Bakrie Toll Road*, PT. Aetra).

PT. Bakrie Pangriptaloka dengan karya pertamanya yaitu Sentra Timur Residence merupakan hasil kerjasama antara Perum Perumnas dan PT. Bakrieland Developmen, Tbk dalam pengembangan lahan seluas 40 ha di Kawasan Sentra Timur – Jakarta Timur sebagai tindak lanjut penandatanganan MOU antara Perum Perumnas dan PT. Bakrieland Developmen, Tbk pada 25 November 2007.

PT. Bakrie Pangriptaloka terletak di Jalan Sentra Primer Timur – Jakarta Timur 13390 Indonesia. Direktur utama dari PT. Bakrie Pangriptaloka adalah Dicky Setiawan dan Djafarullah sebagai Direktur Pengembangan.

Sentra Timur Residence dirancang sebagai tempat tinggal yang *representatif* bagi masyarakat urban yang menuntut kepraktisan hidup; berkegiatan dalam satu kawasan pengembangan (*one stop living*). Menempati area seluas 7 (tujuh) Ha, Sentra Timur Residences akan dibangun sebelas (11) *tower* yang dilengkapi dengan berbagai fasilitas penunjang berkualitas memadai. Seperti kolam renang, jalur lari (*jogging track*), arena bermain anak, lapangan basket, mesjid, *mini market* dan gedung serba guna serta dilengkapi dengan *Access Card* dan *CCTV* guna memberikan kenyamanan dan keamanan bagi penghuni. Untuk tahap pertama, dikembangkan 3 (tiga) *tower* dengan jumlah sebanyak 1.327 unit.

## **1. Visi dan Misi Perusahaan**

### **Visi**

Menjadi perusahaan terkemuka di dunia dalam *Real Estate*, *Property*, *Infrastruktur* dan *bisnis property* terkait.

### **Misi**

Mengembangkan dan mengelola portofolio bisnis yang berkualitas didukung oleh tim sumber daya manusia berbasis kinerja dan profesional, teknologi informasi yang paling canggih

dan jaringan usaha yang kuat, sehingga meningkatkan nilai pemegang saham.

## **2. Bidang Usaha dan Ruang Gerak PT. Bakrie Pangriptaloka**

PT. Bakrie Pangriptaloka adalah anak perusahaan dari PT. Bakrieland Developmen, Tbk merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang *Property* dan *Insfrastruktur*. Adapun ruang gerak dari PT. Bakrie Pangriptaloka meliputi seluruh wilayah Jakarta bagian timur, yaitu Kawasan Sentra Timur yang telah ditetapkan Pemerintah sebagai pusat pertumbuhan baru di Jakarta Timur, mengimbangi pertumbuhan Sentra Primer Baru Barat (SPBB) yang sudah terlebih dahulu dikembangkan. Kawasan Superblok Sentra Timur dikembangkan dengan konsep *One stop living*, yang terdiri dari kawasan *komercial*, kawasan *residential*, serta kawasan pemerintahan yang dilengkapi oleh *insfrastruktur* Banjir Kanal Timur (BKT), Terminal Pulogebang *Modern*, dan rencana busway koridor XI untuk mendukung aktivitas dikawasan tersebut.

### **B. Struktur Organisasi PT. Bakrie Pangriptaloka**

Dalam kegiatan usahanya PT. Bakrie Pangriptaloka, mempunyai struktur organisasi yang menerangkan kerja antara bagian dan mengatur tugas, fungsi serta tanggung jawab masing-masing bagian.

Organisasi merupakan salah satu unsur administrasi yang memungkinkan proses penyelenggaraan dalam usaha kerjasama sekelompok orang yang

terkait dalam hubungan formal, sehingga dapat berjalan dengan tertib dan teratur untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan dengan memanfaatkan sebagai sumber data yang ada.

Pendirian suatu organisasi diperlukan struktur guna kelancaran proses-proses yang ada diorganisasi secara efektif dan efisien. Struktur organisasi PT. Bakrie Pangriptaloka, secara garis besar sebagai berikut :



## **1. Deskripsi Kerja PT. Bakrie Pangripta Loka**

Berikut adalah deskripsi kerja pada PT. Bakrie Pangripta Loka yang akan dibahas dari masing-masing bagian secara singkat diuraikan sebagai berikut :

### *1. Direktur*

Uraian kerja :

- a. Menyusun rencana kerja dan menentukan target serta anggaran belanja perusahaan tiap tahun.
- b. Sebagai kordinator yang mengawasi kelancaran tugas disemua bagian secara menyeluruh, khususnya dalam melaksanakan rencana kerja dan pencapaian target yang telah ditentukan
- c. Menentukan dan menyusun agenda perusahaan

### *2. Finance Manager*

Uraian Tugas :

- a. Perumusan kebijakan, pembinaan penyelenggaraan kegiatan unit kerja *Finace, Tax, and Administration* untuk menunjang kegiatan perusahaan.
- b. Penyusunan program perencanaan, pelaksanaan dan evaluasi administrasi dan perpajakan dan anggaran perusahaan secara korporasi.

- c. Penyusunan sistem dan prosedur kegiatan serta pembinaan teknis kegiatan administrasi keuangan dan perpajakan perusahaan
- d. Penyusunan dan pembuatan laporan kegiatan keuangan secara bulanan dan tahunan perusahaan.
- e. Melaksanakan kegiatan lain yang berkaitan tentang keuangan yang diberikan atasan.

### 3. *Sales And Marketing Manager*

Uraian Tugas :

- a. Perumusan kebijakan, pembinaan penyelenggaraan kegiatan penjualan dan pemasaran jasa perusahaan.
- b. Penyusun sistem dan prosedur kegiatan yang berkaitan dengan penjualan dan pemasaran perusahaan.
- c. Penyusun laporan, target serta evaluasi penjualan dan pemasaran perusahaan bulanan dan tahunan.
- d. Melaksanakan kegiatan lain yang berkaitan dengan penjualan dan pemasaran yang dibetrika atasan.

#### 4. *HRD And General Affairs*

Uraian Tugas :

- a. Perumusan kebijakan, pembinaan penyelenggaraan dan pengendalian unit kerja *HRD and General Affairs* untuk menunjang strategi bisnis.
- b. Penyusunan program perencanaan, pelaksanaan dan evaluasi fungsi rekrutmen dan pelatihan pegawai, administrasi kepegawaian/penghasilan/upah, kebutuhan barang-barang perusahaan, inventarisasi, dan pengarsipan dokumen perusahaan.
- c. Penyusunan system dan prosedur kegiatan serta pembinaan teknis kegiatan rekrutmen dan pelatihan pegawai, administrasi kepegawaian/penghasilan/upah, kebutuhan barang-barang perusahaan, inventarisasi, dan pengarsipan dokumen perusahaan.
- d. Penyusunan rencana kebutuhan karyawan termasuk rancangan pemenuhan standar kualifikasi sesuai peraturan yang berlaku untuk menunjang kegiatan perusahaan.
- e. Penyusunan laporan kegiatan *HRD and General Affairs* secara bulanan, tahunan kepada perusahaan.
- f. Melaksanakan kegiatan lain yang berhubungan dengan kegiatan *HRD and General Affairs* yang diberikan atasan.

5. *Staff Administrasi*

Uraian Kerja :

- a. Behubungan mengenai surat-menyurat antara tiap departemen
- b. Membuat laporan rutin perusahaan perbulan

6. *Supervisor*

Uraian kerja :

- a. Mengawasi, mengarahkan, dan mengevaluasi salesman.
- b. Mengidentifikasi pasar yang ada
- c. Memonitor aktivitas pesaing
- d. Merancang program promosi
- e. Mengevaluasi kinerja salesman

7. *Staf Akunting*

Uraian kerja :

- a. Membuat laporan keuangan perusahaan rutin perbulan
- b. Memproses semua invoice perusahaan, baik invoice masuk atau keluar.

8. *IT*

Uraian Kerja :

- a. Mengurus semua kegiatan yang berhubungan dengan jaringan atau Internet.

- b. Menangani semua keluhan karyawan lain yang berhubungan dengan Jaringan atau Internet

#### 9. *Design Grafis*

Uraian Kerja :

- a. Mengurus semua kegiatan yang berhubungan dengan *design* seperti, *design Brosur, Flyer, Spanduk, Billboard* dll.

#### 10. *Arsitek*

Uraian Kerja :

- a. Merancang atau membuat struktural bangunan gedung perusahaan berupa Gambar
- b. Merencanakan serta merancang progress perusahaan kedepan dalam hal bangunan gedung
- c. Memonitori para pekerja lapangan dalam pengerjaan bangunan gedung perusahaan

### **C. Kegiatan Umum Perusahaan**

Strategi pemasaran sebagai alat fundamental yang direncanakan untuk mencapai tujuan perusahaan dengan mengembangkan keunggulan bersaing yang berkesinambungan melalui pasar yang dimasuki dan program-program pemasaran yang digunakan untuk melayani pasar sasaran. Dengan perkataan lain, strategi pemasaran merupakan rencana yang terpadu sebagai dasar tindakan yang mengarahkan kegiatan pemasaran kepada pasar sasaran dengan mengembangkan program pemasaran untuk mencapai tujuan pemasaran. Untuk berhasilnya strategi pemasaran yang dijalankan, dibutuhkan 2 (dua) hal yang sangat penting dan saling berkaitan, yaitu : (1) target pasar yang dituju, (2) bauran pemasaran yang dijalankan untuk mencapai target pasar tersebut.

Menurut Philip Kotler (2009 :101) menyatakan bahwa Marketing Mix merupakan seperangkat alat pemasaran yang digunakan perusahaan untuk terus menerus mencapai tujuan pemasarannya di pasar sasaran. Mc Carthy dalam Kotler dan Keller (2009:63) mengklasifikasikan Marketing Mix menjadi empat besar kelompok yang disebut dengan 4P tentang pemasaran yaitu Product (produk), Price (harga), Place (tempat) dan Promotion (promosi). Variabel pemasaran dalam setiap 4P ditunjukkan dalam gambar di bawah ini:

### 1. *Product*

Dalam hal produk Apartemen PT. Bakrie Pangripta Loka sudah tidak diragukan lagi, memiliki desain yang kokoh dengan warna dari setiap tower yang warna-warni yang sangat menarik dan tidak membosankan berbeda dengan apartemen lainnya, memiliki koridor dengan lebar 1,8m dan dari segi bahan bangunannya apartemen sentra timur sudah terjamin dengan bahan bangunan yang berkualitas tinggi yang dapat membuat konsumen merasa nyaman dan aman. Berikut daftar produk PT. Bakrie Pangripta Loka:

**Tabel II.2**

Daftar produk PT. Bakrie Pangripta Loka

No	Tipe apartemen	Ket
1.	Tipe 21	(studio)
2.	Tipe 30	(1 kamar)
3.	Tipe 36	(2 kamar)
4.	Tipe 45	(3 kamar)

Sumber : [www.sentratimur.com/product](http://www.sentratimur.com/product)

Sebagai pesaing terdekat Apartemen Green Pramuka memiliki konsep kawasan hunian superblock yang terintegrasi. Dengan lingkungan yang asri dengan fasilitas yang lengkap dan bebas dari banjir. Terletak di lokasi yang strategis merupakan unggulan utama dari Apartemen Green Pramuka. Berikut daftar produk Apartemen Green Pramuka:

**Tabel II.3**

Daftar produk Apartemen Green Pramuka (Pesaing)

No	Tipe apartemen	Ket
1.	Tipe 21	(studio)
2.	Tipe 33	(1 kamar)
3.	Tipe 33H	(2 kamar)

Sumber : [www.google.com/HargaApartemenGreenPramuka](http://www.google.com/HargaApartemenGreenPramuka)

Setelah dibandingkan dengan pesaing produk apartemen sentra timur sangat lebih inovasi dalam hal produk karena bisa dilihat dari berbagai macam produk yang di berikan oleh apartemen sentra timur.

## 2. *Price*

PT. Bakrie Pangripta Loka memiliki *pricing* berupa *price list*. Harga yang ditawarkan oleh PT. Bakrie Pangripta Loka sangat mudah untuk dijangkau oleh masyarakat kelas kalangan menengah keatas. Dan juga banyak promo-promo di setiap bulannya, yang tentunya jarang ada di apartemen pesaing. Tentunya setiap produk yang dimiliki oleh PT. Bakrie Pangripta Loka memiliki tipe yang berbeda, yakni:

**Tabel II.4**Daftar Produk PT. Bakrie Pangripta Loka beserta *price list*

No	Tipe apartemen	Ket	Harga
1.	Tipe 21	(Studio)	Rp 225.000.000
2.	Tipe 30	(1 Kamar)	Rp 265.000.000
3.	Tipe 36	(2 Kamar)	Rp 290.000.000
4.	Tipe 45	(3 Kamar)	Rp 474.000.000

Sumber: [www.sentratimur.com/product](http://www.sentratimur.com/product)

**Tabel II.5**

## Daftar Produk Apartemen Green Pramuka (Pesaing)

No	Tipe apartemen	Ket	Harga
1.	Tipe 21	(studio)	Rp 285.000.000
2.	Tipe 33	(1 kamar)	Rp 445.000.000
3.	Tipe 33 H	(2 kamar)	Rp 480.000.000

Sumber : [www.google.com/HargaApartemenGreenPramuka](http://www.google.com/HargaApartemenGreenPramuka)

Dilihat dari perbandingan yang ada, harga apartemen sentra timur sangat terjangkau oleh berbagai lapisan masyarakat karena harga yang diberikan lebih murah dari pada harga apartemen pesaing.

### 3. *Place*

PT. Bakrie Pangripta Loka memiliki lokasi kantor pemasaran dan administrasi Sentra Timur Apartemen PT. Bakrie Pangripta Loka berlokasi di Jl. Sentra Primer Timur PuloGebang Jakarta Timur. Lokasi tersebut sama dengan lokasi apartemen yang dibangun. Hal ini dibuat untuk memudahkan pemasar kepada konsumen apabila konsumen ingin melakukan survei lokasi dan juga untuk memudahkan Divisi *Project* dalam mengontrol lapangan. Agar dapat membantu dan menjangkau para konsumen dalam membeli produknya. Saluran distribusi dilakukan melalui pameran, *open house* dan jaringan *internet* (sosial media). Dalam menghadapi persaingan dan dalam pencapaian target. Apartemen Sentra timur pun terletak dilokasi yang sangat startegis karena berada tepat di depan tol JORR dan memiliki sendiri pintu masuk tol. Selain itu apartemen Sentra Timur juga di lalui oleh angkutan umum dan juga dekat

dari transportasi umum lainnya seperti kereta (Stasiun Cakung) dan Busway (kor Pulo Gebang).

Pesaing dari apartemen Sentra Timur terdekat yaitu Apartemen Green Pramuka yang berlokasi di Jl. Jendra Ahmad Yani, Cempaka Putih, Jakarta Pusat. Dari tata letak apartemen sendiri strategis, tetapi di jam-jam tertentu lalu lintas di sekitar apartemen itu sangat padat, karena terletak di jalan utama yang dilalui banyak kendaraan, yang membuat penghuni merasa tidak nyaman untuk berpergian di jam-jam tertentu tersebut.

#### 4. *Promotion*

Promosi adalah berbagai kegiatan perusahaan untuk mengkomunikasikan dan memperkenalkan produk pada pasar sasaran. Jenis-jenis kegiatan promosi meliputi:

##### a. *Advertising* (Periklanan)

Suatu promosi barang atau jasa yang sifatnya non personal dilakukan oleh sponsor yang diketahui.

##### b. *Personal selling* (Penjualan perorangan)

Penjualan perorangan yang dilakukan oleh para wiraniaga yang mencoba dan membujuk untuk melakukan penjualan sekaligus.

##### c. *Sales promotion* (Promosi penjualan)

Suatu kegiatan yang dimaksud untuk membantu mendapatkan konsumen yang bersedia membeli produk atau jasa suatu perusahaan.

d. *Public relation* (Publisitas)

Suatu kegiatan pengiklanan secara tidak langsung dimana produk atau jasa suatu perusahaan disebarluaskan oleh media komunikasi.

e. *Direct marketing*

Melakukan komunikasi pemasaran secara langsung untuk mendapatkan respon dari pelanggan dan calon tertentu, yang dapat dilakukan dengan menggunakan surat, telepon, dan alat penghubung nonpersonal lain.

Bentuk aktivitas promosi pada produk PT. Bakrie Pangripta Loka berdasarkan bauran promosi yaitu sebagai berikut:

a. *Advertising*

Bentuk aktivitas promosi *Advertising* merupakan bentuk promosi yang menggunakan sarana promosi berupa iklan melalui televise radio, majalah, iklan melalui web dan media sosial (facebook, twitter dll), memasang baliho/*billboard* di pingir jalan

b. *Personal selling*

menugaskan sales sales untuk menyampaikan informasi mengenai produknya, dengan tujuan untuk menjual produk Apartemen secara langsung

c. *Sales promotion*

Bentuk aktivitas promosi yang dilakukan selanjutnya adalah membuat sebuah event di sebuah mall dan juga mengikuti pameran yang berhubungan dengan bisnis property. Juga memberikan undian

berhadiah kepada setiap konsumen yang beruntung. Selain itu perusahaan juga sering memberikan potongan harga disetiap moment-moment tertentu (hari kemerdekaan dan hari raya).

*d. Direct marketing*

Bentuk promosi yang dilakukan secara langsung dengan menelepon konsumen untuk menawarkan produk dan memberikan surat-surat undangan setiap ada acara/kegiatan yang diadakan oleh Apartemen Sentra Timur

## **BAB III**

### **PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN**

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

Selama PKL di PT. Bakrie Pangriptaloka – Sentra Timur Residence Jakarta praktikan ditempatkan di Divisi Pemasaran, mempunyai tugas utama memasarkan produk-produk Sentra Timur Super Blok kepada masyarakat. Di divisi tersebut praktikan diposisikan sebagai *Divisi Promosion*, yang melakukan pekerjaan sebagai berikut:

- a) Membantu menjelaskan tentang produk dan fasilitas
- b) Mempromosikan acara melalui media sosial
- c) Menghubungi para calon konsumen

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

Dalam pelaksanaan kerja di PT. Bakrie Pangriptaloka – Sentra Timur Residence, Jakarta Timur. Praktikan diberikan penjelasan secara langsung oleh Manajer Pemasaran, Bapak Hermon Simanjuntak, mengenai bidang kerja yang akan diberikan kepada praktikan. Selain bidang kerja, praktikan juga diberikan pembekalan mengenai pengetahuan produk dan peraturan-peraturan yang berlaku selama masa PKL berlangsung.

Kemudian praktikan diperkenalkan keseluruhan karyawan yang berada di tempat PKL termasuk juga memperkenalkan pembimbing praktikan selama masa PKL yaitu Bapak Agung Djoikromo yang menjabat sebagai Staf Pemasaran. Selanjutnya praktikan yang didampingi oleh pembimbing

diarahkan berkeliling area tempat PKL sebagai salah satu cara pembekalan mengenai pengetahuan produk.

a) Membantu menjelaskan tentang produk dan fasilitas

Tugas umum praktikan di divisi pemasaran adalah menjelaskan kepada calon konsumen tentang produk dan fasilitas yang ada di PT.Bakrie Pangriptaloka – Sentra Timur Residence.

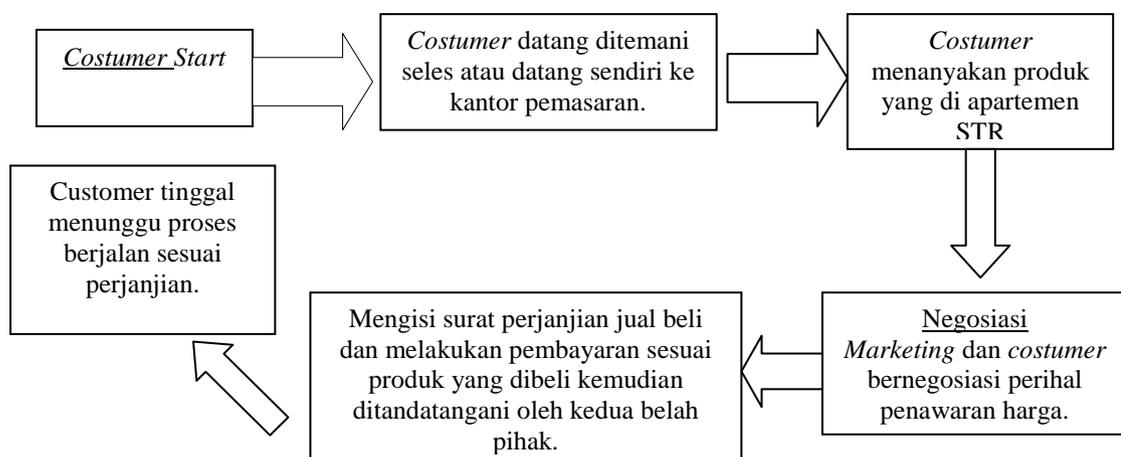
Dalam bidang ini praktikan diberikan tugas untuk menjelaskan kepada para calon konsumen yang datang pada hari itu, jumlah tamu yang datang sebanyak 2 calon konsumen dalam waktu 1 hari, yang ingin mengetahui langsung produk dan fasilitas di perusahaan ini seperti salah satunya Apartemen Sentra Timur Jakarta mempunyai kolam renang.Seluruh penjelasan tersebut dirangkum di beberapa lembaran sehingga selain praktikan menjelaskan, konsumen dapat melihat langsung isi rangkuman tersebut.Praktikan menjelaskan calon konsumen bukan untuk melakukan transaksi sampai pembayaran, melainkan untuk menjelaskan produk dan fasilitas yang ada di Apartemen Sentra Timur Jakarta.Para calon konsumen banyak bertanya tentang bahan-bahan yang digunakan dalam produk apartemen, berhubung semua daftar bahan-bahan yang digunakan sudah terdapat didalam rangkuman, praktikan dengan mudah menjawab pertanyaan tersebut. Dan ada juga calon konsumen menanyakan proses pembayaran, karena praktikan kurang memahami tentang proses pembayaran, praktikan menyarankan untuk bertanya ke *Marketing Office* untuk lebih jelasnya.

Pada tahap selanjutnya para calon konsumen diarahkan kembali menuju *Marketing Office* untuk bertemu dengan Bapak Agung selaku Staf Pemasaran untuk melakukan negosiasi. Jika calon konsumen tertarik untuk bekerjasama maka selanjutnya calon konsumen menandatangani surat perjanjian kerja sama dan menjelaskan produk apa yang akan di proses.

Setiap kali membantu menjelaskan tentang produk praktikan bertemu dengan 1 sampai 2 konsumen setiap harinya, karena di sini praktikan bertugas untuk menjelaskan produk konsumen banyak bertanya tentang fasilitas yang tersedia di Apartemen Sentra Timur.

Manfaat yang diperoleh oleh praktikan dengan diberikan tugas ini, praktikan menjadi lebih berani berbicara didepan orang yang baru dikenal, dan praktikan juga lebih banyak belajar berbicara yang baik didepan para calon konsumen.

Flowchart membantu menjelaskan tentang produk dan fasilitas di tampilan pada gambar III.1



**Gambar III.1**

**Prosedur Proses Pengurusan pembelian**

Sumber : Data diolah oleh praktikan.

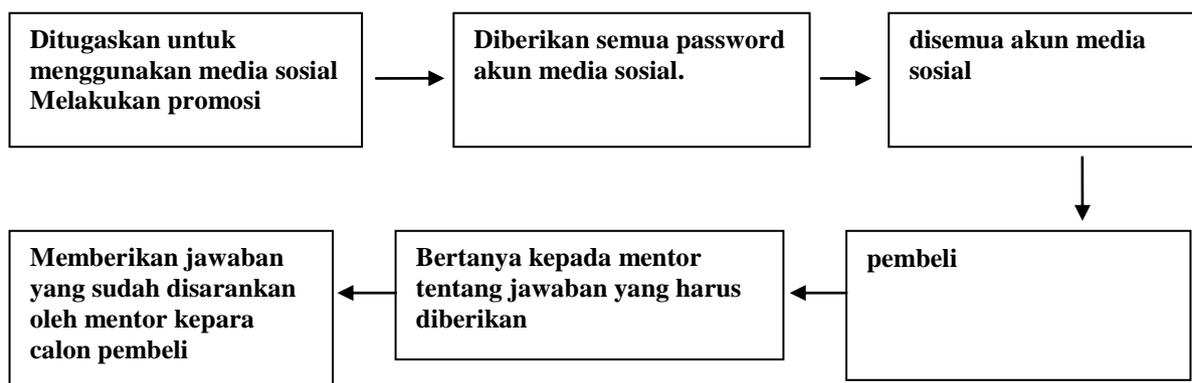
b) Mempromosikan acara melalui media sosial

Dalam bidang ini praktikan diberikan tugas untuk melakukan promosi apartemen melalui media sosial yang di miliki oleh PT. Bakrie Pangriptaloka – Sentra Timur Residence. Tugas pertama praktikan adalah memberi informasi kegiatan yang akan dilakukan oleh apartemen sentra timur di media sosial seperti twitter, dan facebook. Tidak hanya memberikan informasi tentang kegiatan, praktikan juga ditugaskan untuk menjawab setiap pertanyaan yang diberikan oleh calon konsumen. Dan apabila jawaban yang diberikan oleh praktikan kurang jelas, praktikan meminta *contact person* para calon konsumen untuk dijelaskan melalui via telepon supaya lebih jelas. Selain memberikan informasi praktikan juga ditugas untuk menjawab setiap kritik dan saran yang diberikan oleh konsumen. Bila ada konsumen yang kurang puas oleh pelayanan atau fasilitas yang diberikan oleh apartemen sentra timur praktikan meminta maaf atas ketidak nyamanan dan memberikan solusi.

Praktikan di tugaskan untuk mengelola media sosial Apartemen Sentra Timur, dalam sehari praktikan diwajibkan untuk menginformasikan kegiatan yang diadakan. Selain menginformasikan kegiatan praktikan juga di tugaskan untuk menjawab pertanyaan dan kritik atau saran dari konsumen. Pertanyaan yang diajukan oleh konsumen mengenai kegiatan yang akan diadakan. Untuk kritik dan sarannya banyak yang mengkritik tentang fasilitas yang kurang memadai dan soal kebersihan koridor Apartemen.

Manfaat yang didapat oleh praktikan adalah praktikan dapat ilmu bagaimana cara mempromosikan kegiatan di dalam media sosial dan menghadapi para konsumen yang memberikan kritik dan saran.

Flowchart mempromosikan acara melalui media social di tampilkan pada gambar III.2



**Gambar III.2**

**Prosedur Proses Mempromosikan acara melalui media sosial**

Sumber : Data diolah oleh praktikan.

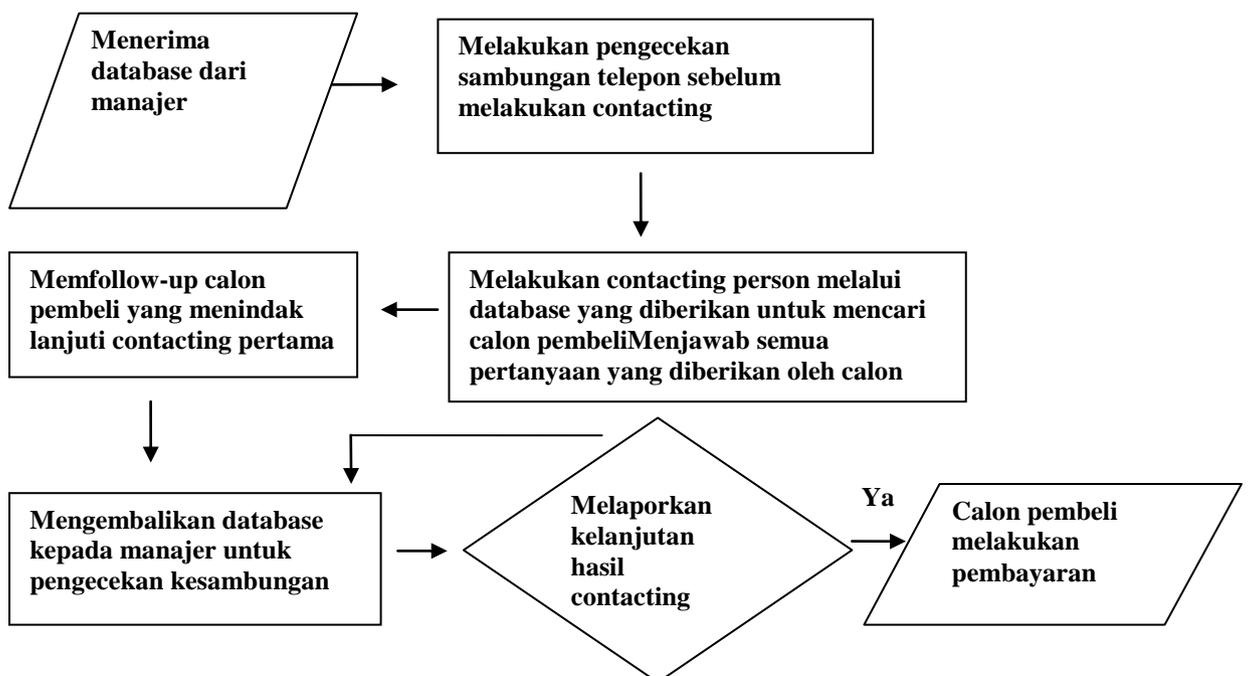
c) Menghubungi para calon konsumen

Praktikan melakukan *contact person* selama satu minggu bertugas sebagai *marketing*. Dalam *contact person* praktikan rata-rata menghubungi calon konsumen sebanyak tiga puluh orang perhari. Saat melakukan *contacting* dengan calon pembeli praktikan harus bisa berbicara dengan ramah, hal ini dikarenakan terkadang ada calon pembeli yang saat dihubungi sedang dalam keadaan sibuk dan terburu-buru sehingga tidak sempat merespon. Dalam hal ini dari beberapa calon pembeli yang dihubungi sebanyak 10 orang calon konsumen tidak berminat untuk

membeli apartemen dengan alasan tidak memerlukan sebuah apartemen atau tidak sesuai dengan harga dan 20 orang calon konsumen yang merespon hingga sempat ingin membeli apartemen tetapi pada saat akan melakukan kesepakatan terjadi satu kendala yang dihadapi oleh calon pembeli yang mengharuskan membatalkan kesepakatan yang sebelumnya sudah disepakati.

Manfaat yang didapat oleh praktikan adalah praktikan dapat ilmu bagaimana cara menghadapi para calon pembeli dan cara menawarkan produk ke para calon pembeli agar semua tertarik untuk membeli.

Flowchart menghubungkan para calon konsumendi tampilkan pada gambar III.3



**Gambar III.3**

**Prosedur Proses Menghubungi para calon konsumen**

Sumber : Data diolah oleh praktikan.

Untuk lebih jelasnya, pada tabel III.1 disajikan kegiatan kerja selama praktikan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di PT. Bakrie Pangripta Loka Jakarta Timur.

**Tabel III.1**  
Kegiatan Kerja Praktikan Harian

<b>Tanggal</b>	<b>Kegiatan</b>
27 Agustus 2014	Perkenalan dengan karyawan PT Bakrie PangriptaLoka.
28 Agustus 2014	Melihat apartemen Sentra Timur
29 Agustus 2014	Melihat apartemen Sentra Timur
1 September 2014	Melakukan rapat kegiatan bulan September
2 September 2014	Menyiapkan majalah untuk pameran
3 September 2014	Menghubungi para calon konsumen.
4 September 2014	Mengundang para calon pembeli untuk menghadiri acara open house
5 September 2014	Mengundang para calon pembeli untuk menghadiri acara open house
8 September 2014	Menghubungi para calon konsumen
9 September 2014	Menemani konsumen melihat apartemen.
10 September 2014	Menemani konsumen melihat apartemen.
11 September 2014	Memfoto baliho Sentra Timur.
12 September 2014	Mengirim surat ke kantor Perumnas pusat.
15 September 2014	Mengirim surat ke kantor pos untuk para konsumen.
16 September 2014	Melakukan rapat mingguan.
17 September 2014	Menghubungi para calon konsumen
18 September 2014	Menemani konsumen melihat apartemen.
19 September 2014	Menemani konsumen melihat apartemen.
22 September 2014	Menghubungi para calon konsumen
23 September 2014	Menghubungi para calon konsumen
24 September 2014	Membuat surat undangan kepada konsumen
25 September 2014	Melanjutkan membuat surat undangan kepada konsumen.
26 September 2014	Mengirim surat undangan melalui kantor pos.
29 September 2014	Mengirim surat undangan melalui kantor pos.
30 September 2014	Menemani konsumen melihat apartemen.
1 Oktober 2014	Melakukan rapat kegiatan bulan Oktober
2 Oktober 2014	Mengundang para calon pembeli untuk menghadiri acara open house
3 Oktober 2014	Mengundang para calon pembeli untuk menghadiri acara open house
6 Oktober 2014	Mempromosikan acaramelalui twitter dan facebook
7 Oktober 2014	Mempromosikan acaramelalui twitter dan facebook
8 Oktober 2014	Mempromosikan acaramelalui twitter dan facebook
9 Oktober 2014	Mempromosikan acaramelalui twitter dan facebook

10Oktober2014	Menghubungi konsumen untuk melihat unit
11Oktober 2014	Menghubungi konsumen untuk melihat unit
13Oktober 2014	Menemani konsumen melihat apartemen.
14Oktober 2014	Menemani konsumen melihat apartemen.
15 Oktober2014	Menemani konsumen melihat apartemen.
16Oktober 2014	Mengundangparacalonpembeliuntukmengahadiriacara open house
17 Oktober 2014	Mengundangparacalonpembeliuntukmengahadiriacara open house
20Oktober2014	Mempromosikanacaramelalui twitter danfacebook
21Oktober 2014	Mempromosikanacaramelalui twitter danfacebook
22Oktober2014	Mempromosikanacaramelalui twitter danfacebook
23Oktober 2014	Mengundangparacalonpembeliuntukmengahadiriacara open house
24Oktober 2014	berpamitan kepada karyawan PT. Bakrie PangriptaLoka.

Sumber: Data HasilOlahanPraktikan

### C. Kendala Yang Dihadapi

Dalam melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL), praktikan menemui beberapa kendala yang dihadapi selama berlangsungnya PKL, antara lain:

1. Pada saat melakukan PKL, praktikan merasacanggung dan malu dengan suasana kantor dan seluruh staff di Divisi Pemasaran sehingga pada minggu pertama praktikan bingung harus melakukan pekerjaan apa karena malu bertanya.
2. Praktikan belum begitu menguasai tugas yang di berikan,sehingga 2 (dua) minggu pertama praktikan belum bisa mengerjakan tugas secara benar dan cepat.
3. Praktikan kesulitan mencari data-data yang diperlukan untuk penulisan Laporan Praktik Kerja Lapangan.

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

Adapun cara-cara praktikan dalam mengatasi kendala selama berlangsungnya PKL, antara lain:

1. Seiring berjalannya waktu, praktikan mulai terbiasa dengan suasana kantor dan dapat beradaptasi dengan staff di divisi pemasaran dan divisi lain. sesuai dengan teori para ahli

Penyesuaian diri terhadap lingkungan fisik sering disebut dengan istilah adaptasi, dan penyesuaian diri dengan lingkungan sosial disebut dengan adjustment. Adaptasi lebih bersifat fisik, dimana orang berusaha menyesuaikan diri dengan lingkungan sekitarnya, karena hal ini lebih banyak berhubungan dengan diri orang tersebut. tingkah lakunya tidak saja harus menyesuaikan diri dengan lingkungan fisik, tetapi juga dengan lingkungan sosialnya (adjustment).

Soerjono Soekanto (Soekanto, 2000) memberikan beberapa batasan pengertian dari adaptasi sosial, yaitu:

1. Proses mengatasi halangan-halangan dari lingkungan.
2. Penyesuaian terhadap norma-norma untuk menyalurkan ketegangan.
3. Proses perubahan untuk menyesuaikan dengan situasi yang berubah.
4. Mengubah agar sesuai dengan kondisi yang diciptakan.
5. Memanfaatkan sumber-sumber yang terbatas untuk kepentingan lingkungan.
6. Penyesuaian budaya dan aspek lainnya sebagai hasil seleksi alamiah.

Dari batasan-batasan tersebut, dapat disimpulkan bahwa adaptasi merupakan proses penyesuaian. Penyesuaian dari individu,

kelompok maupun unit sosial terhadap norma-norma, proses perubahan, ataupun suatu kondisi yang diciptakan.

Lebih lanjut tentang proses penyesuaian tersebut, Aminuddin menjelaskan bahwa penyesuaian dilakukan dengan tujuan-tujuan tertentu (Aminuddin,2000:38), antara lain:

1. Mengatasi halangan-halangan dari lingkungan.
  2. Menyalurkan ketegangan sosial.
  3. Mempertahankan kelanggengan kelompok atau unit sosial.
  4. Bertahan hidup.
2. Praktikan meminta untuk di ajarkan kembali cara mengerjakan tugas yang belum begitu di mengerti oleh kepala divisi.
  3. Menggunakan panduan Praktik Kerja Lapangan yang dibutuhkan untuk mengambil data-data di tempat praktikan melakukan Praktik Kerja Lapangan, praktikan semakin aktif bertanya kepada *Supervisor* PT. Bakrie Pangripta Loka Jakarta mengenai data-data perusahaan yang dibutuhkan oleh praktikan dalam menyusun Laporan Praktik Kerja Lapangan, praktikan menanyakan dan sekaligus sharing ke bagian *promosi* dimana tempat praktikan melakukan kegiatan Praktik Kerja Lapangan. Praktikan datang ke kampus Universitas Negeri Jakarta bertemu dan sharing dengan dosen pembimbing Praktik Kerja Lapangan mengenai data-data laporan PKL yang belum lengkap. PT. Bakrie Pangripta Loka Jakarta memberikan *website* kantor kepada praktikan untuk memudahkan mengambil data-data laporan PKL yang dibutuhkan di internet.

## BAB IV

### KESIMPULAN

#### A. Kesimpulan

Selama dua bulan praktikan melakukan PKL PT. Bakrie Pangripta Loka - Sentra Timur *Residence* Jakarta, praktikan dapat menyimpulkan bahwa pelaksanaan PKL sangat berguna, dimana:

1. Selama menjalankan Praktek Kerja Lapangan (PKL), praktikan dapat mengaplikasikan ilmu yang didapat dibangku perkuliahan dan mendapat pengalaman bekerja pada *Marketing* di Divisi *promosi* PT. Bakrie Pangripta Loka Jakarta. Dimana praktikan diajarkan dasar-dasar dalam hal membidangi pekerjaan serta menjiwai pekerjaan yang dikerjakan. Praktikan dapat memahami akan fungsi kinerja setiap bagian di Divisi *promosi* PT. Bakrie Pangripta Loka Jakarta. Dimana Divisi *promosi* terdiri dari bagian-bagian yang dikepalai oleh masing-masing *Supervisor* yang kemudian hasil dari kinerja tiap-tiap bagian dilaporkan kepada kepala bagian yang akan memberikan arahan dan koordinasi strategi kedepannya.
2. Praktikan dapat menjelaskan kegiatan dan aktivitas perusahaan selama melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) pada bagian *Marketing* di Divisi *promosi* PT. Bakrie Pangripta Loka - Sentra Timur *Residence* Jakarta, dimana Bagian *promosi* merupakan bagian yang berkenaan dengan kebijakan dan strategi mengenai promosi dan

penjualan produk PT. Bakrie Pangripta Loka Jakarta. Sehingga konsumen yang melihat promosi produk yang dilakukan oleh PT. Bakrie Pangripta Loka Jakarta akan tercipta daya ingat akan produk PT. Bakrie Pangripta Loka Jakarta. Dimana ide dan gagasan yang dituangkan pada media promosi merupakan kunci utama untuk bagian *promosi* memikat dan menarik konsumen.

## **B. Saran**

Berdasarkan pengalaman selama melaksanakan PKL, praktikan melalui laporan PKL ini bermaksud memberikan saran. Agar di masa yang akan datang dapat menjadi bahan pembelajaran dan masukan yang positif, sehingga dapat dijadikan acuan untuk perbaikan bagi pihak perusahaan. Adapun saran yang dapat praktikan berikan.

Bagi perusahaan diharapkan dapat menyediakan fasilitas tenaga pembimbing untuk menjelaskan dan mengajarkan kepada praktikan agar praktikan mampu menguasai keseluruhan produk dan spesifikasi-spesifikasinya sehingga praktikan dapat melatih kemampuannya untuk menjelaskan produk-produk kepada konsumen. Dengan adanya tenaga pembimbing juga, praktikan dapat berlatih cara berbicara agar praktikan merasa percaya diri di lapangan.

## DAFTAR PUSTAKA

*Company Profile*. Jakarta :PT. Bakrie Pangripta loka.

FE UNJ, Pedoman Praktik Kerja Lapangan. Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta, 2012.

Ahmad Syaifudin. 2015. Tren property 2015. <http://www.kompas.com/kompas-cetak/properti.html>. (diakses tanggal 4 oktober pukul 10.00 WIB)

Lukman Hakim. 2014. Bergairahnya bisnis properti. [http://SkyscraperCityForums-\[Indonesia\]-Property-Market-Updates.html](http://SkyscraperCityForums-[Indonesia]-Property-Market-Updates.html). (diakses tanggal 4 oktober pukul 11.00 WIB)

Kantor Pusat PT. Bakrie Pangripta loka Jakarta Timur: Struktur Organisasi Divisi *Marketing* PT. Bakrie Pangripta loka, uraian tugas dan wewenang.

## Lampiran 1 : Surat permohonan izin Praktik Kerja Lapangan



*Building  
Future  
Leaders*

### KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

Kampus Universitas Negeri Jakarta, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220  
Telepon/Faximile : Rektor : (021) 4893854, PR I : 4895130, PR II : 4893918, PR III : 4892926, PR IV : 4893982

BAUK : 4750930, BAAK : 4759081, BAPSI : 4752180

Bagian UHTP : Telepon. 4893726, Bagian Keuangan : 4892414, Bagian Kepegawaian : 4890536, Bagian HUMAS : 4898486

Laman : [www.unj.ac.id](http://www.unj.ac.id)

Nomor : 0144/UN39.12/KM/2016  
Lamp. : -  
Hal : Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan

15 Januari 2016

Yth. Manager PT. Bakrie Pangcipta Loka  
(Apartemen Sentra Timur)  
Jl. Sentra Primer Timur  
Jakarta Timur

Kami mohon kesediaan Saudara untuk dapat menerima Mahasiswa Universitas Negeri Jakarta :

Nama : Abdul Fahria Hary Atmojo  
Nomor Registrasi : 8223128276  
Program Studi : Manajemen Pemasaran (D3)  
Fakultas : Ekonomi Universitas Negeri Jakarta  
No. Telp/HP : 08998726646

Untuk melaksanakan Praktek Kerja Lapangan yang diperlukan dalam rangka memenuhi tugas mata kuliah yang dilaksanakan pada tanggal 27 Agustus s.d. 31 Oktober 2014.

Atas perhatian dan kerjasama Saudara, kami sampaikan terima kasih.

Kepala Biro Administrasi  
Akademik dan Kemahasiswaan



Tembusan :  
1. Dekan Fakultas Ekonomi  
2. Kaprog / Jurusan Manajemen

Dst. Syaifullah  
NIP. 195702161984031001



## PT. BAKRIE PANGRIPTA LOKA

Jl. Sentra Timur Primer – Jakarta Timur  
Telp : +62 4870 4999  
Website : [www.sentratimur.com](http://www.sentratimur.com)



### Surat Keterangan

31 oktober 2014

Dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Abdul Fahriq Hary Atmojo

NIM : 8223128276

Benar telah melakukan Praktik Kerja Lapangan di PT. Bakrie Pangripta Loka dari tanggal 27 Agustus 2014 sampai dengan tanggal 31 Oktober 2014.

Demikian surat keterangan ini di buat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Hormat kami

Hong...  
PT. BAKRIE PANGRIPTA LOKA

Lampiran 2 :Daftar hadir praktikan



Building  
Future  
Leaders

KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA  
FAKULTAS EKONOMI

Gedung R Jalan Rawamangun Muka Jakarta 13220  
Telp : (021) 4721227, Fax : (021) 4706285  
www.unj.ac.id/fe

DAFTAR HADIR  
PRAKTEK KERJA LAPANGAN  
..... SKS

Nama : ABDUL FAHRIO HARY ATMAJO  
No. Registrasi : 82232 8296  
Program Studi : D3 MANAJEMEN PEMASARAN  
Tempat Praktik : PT. BAKRIE PANCRIPITA LOKA  
Alamat Praktik/Telp : JL. Seneca timur Residence

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Rabu - 27-08-2014	1. ✓	
2.	Kemis - 28-08-2014	2. ✓	
3.	Jumat - 29-08-2014	3. ✓	
4.	Senin - 01-09-2014	4. ✓	
5.	Selasa - 02-09-2014	5. ✓	
6.	Rabu - 03-09-2014	6. ✓	
7.	Kemis - 04-09-2014	7. ✓	
8.	Jumat - 05-09-2014	8. ✓	
9.	Senin - 08-09-2014	9. ✓	
10.	Selasa - 09-09-2014	10. ✓	
11.	Rabu - 10-09-2014	11. ✓	
12.	Kemis - 11-09-2014	12. ✓	
13.	Jumat - 12-09-2014	13. ✓	
14.	Senin - 15-09-2014	14. ✓	
15.	Selasa - 16-09-2014	15. ✓	

Jakarta, 21 Oktober 2014

Penilai,

PT. BAKRIE PANCRIPITA LOKA  
Hormat,  
(.....)

Catatan :

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

Lampiran 3 :Daftar hadir praktikan



Building  
Future  
Leaders

KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA  
FAKULTAS EKONOMI

Gedung R Jalan Rawamangun Muka Jakarta 13220  
Telp : (021) 4721227, Fax : (021) 4706285  
www.unj.ac.id/fe

DAFTAR HADIR  
PRAKTEK KERJA LAPANGAN  
..... SKS

Nama : ABdul FAHRIO HARY Atmojo  
No. Registrasi : 0227120276  
Program Studi : D3. MANAJEMEN PEMASARAN  
Tempat Praktik : PT. BAKRIE PANGRIPTA LOKA  
Alamat Praktik/Telp : JL. SENTRAL TIMOF

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	RABU - 17 - 09 - 2014	1. <i>[Signature]</i>	
2.	Kemis - 18 - 09 - 2014	2. <i>[Signature]</i>	
3.	Jumat - 19 - 09 - 2014	3. <i>[Signature]</i>	
4.	Senin - 22 - 09 - 2014	4. <i>[Signature]</i>	
5.	Selasa - 23 - 09 - 2014	5. <i>[Signature]</i>	
6.	Rabu - 24 - 09 - 2014	6. <i>[Signature]</i>	
7.	Kemis - 25 - 09 - 2014	7. <i>[Signature]</i>	
8.	Jumat - 26 - 09 - 2014	8. <i>[Signature]</i>	
9.	Senin - 29 - 09 - 2014	9. <i>[Signature]</i>	
10.	Selasa - 30 - 09 - 2014	10. <i>[Signature]</i>	
11.	Rabu - 01 - 10 - 2014	11. <i>[Signature]</i>	
12.	Kemis - 02 - 10 - 2014	12. <i>[Signature]</i>	
13.	Jumat - 03 - 10 - 2014	13. <i>[Signature]</i>	
14.	Senin - 06 - 10 - 2014	14. <i>[Signature]</i>	
15.	Selasa - 07 - 10 - 2014	15. <i>[Signature]</i>	

Jakarta, 31 Oktober 2014

Penilai,

*[Signature]*  
PT. BAKRIE PANGRIPTA LOKA  
Hermanto

Catatan :

Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan

Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

Lampiran 4 :Daftar hadir praktikan



Building  
Future  
Leaders

KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA  
FAKULTAS EKONOMI

Gedung R Jalan Rawamangun Muka Jakarta 13220  
Telp : (021) 4721227, Fax : (021) 4706285  
www.unj.ac.id/fe

DAFTAR HADIR  
PRAKTEK KERJA LAPANGAN  
..... SKS

Nama : ABDUL FAHRIO HARY ATMAJO  
No. Registrasi : 82232 8296  
Program Studi : D3 MANAJEMEN PEMASARAN  
Tempat Praktik : PT. BAKRIE PANCRIPITA LOKA  
Alamat Praktik/Telp : JL. Seneca timur Residence

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Rabu - 27-08-2014	1. ✓	
2.	Kemis - 28-08-2014	2. ✓	
3.	Jumat - 29-08-2014	3. ✓	
4.	Senin - 01-09-2014	4. ✓	
5.	Selasa - 02-09-2014	5. ✓	
6.	Rabu - 03-09-2014	6. ✓	
7.	Kemis - 04-09-2014	7. ✓	
8.	Jumat - 05-09-2014	8. ✓	
9.	Senin - 08-09-2014	9. ✓	
10.	Selasa - 09-09-2014	10. ✓	
11.	Rabu - 10-09-2014	11. ✓	
12.	Kemis - 11-09-2014	12. ✓	
13.	Jumat - 12-09-2014	13. ✓	
14.	Senin - 15-09-2014	14. ✓	
15.	Selasa - 16-09-2014	15. ✓	

Jakarta, 31 Oktober 2014

Penilai,

PT. BAKRIE PANCRIPITA LOKA  
Hormat,  
(.....)

Catatan :

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

Lampiran 5 : Penilaian praktikan selama PKL



*Building  
Future  
Leaders*

KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA  
FAKULTAS EKONOMI

Gedung R Jalan Rawamangun Muka Jakarta 13220  
Telp : (021) 4721227, Fax : (021) 4706285  
[www.unj.ac.id/fe](http://www.unj.ac.id/fe)

PENILAIAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN  
PROGRAM DIPLOMA III  
..... SKS

Nama : ABDUL FAHRIG HARY ATMAJO  
No.Registrasi : 8223128276  
Program Studi : D3 MANAJEMEN PEMASARAN  
Tempat Praktik : PT. BAKRIE PANGRITTA LOKA  
Alamat Praktik/Telp : J.L. Sentra Timur Residence

NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR 50-100	KETERANGAN						
1	Kehadiran	100	1. Keterangan Penilaian :  Skor    Nilai    Predikat 80-100    A    Sangat baik 70-79    B    Baik 60-69    C    Cukup 55-59    D    Kurang						
2	Kedisiplinan	90							
3	Sikap dan Kepribadian	80							
4	Kemampuan Dasar	79							
5	Ketrampilan Menggunakan Fasilitas	85							
6	Kemampuan Membaca Situasi dan Mengambil	75							
7	Keputusan	80	2. Alokasi Waktu Praktik : 2 sks : 80-160 jam kerja efektif (2 Minggu s.d 1 bulan)  Nilai Rata-rata : <table border="1" style="margin-left: 20px;"> <tr> <td><math>\frac{827}{10}</math> = 82,7</td> </tr> <tr> <td>10 (sepuluh)</td> </tr> </table> Nilai Akhir : <table border="1" style="margin-left: 20px;"> <tr> <td>82,7</td> <td>A</td> </tr> <tr> <td>Angka bulat</td> <td>huruf</td> </tr> </table>	$\frac{827}{10}$ = 82,7	10 (sepuluh)	82,7	A	Angka bulat	huruf
$\frac{827}{10}$ = 82,7									
10 (sepuluh)									
82,7	A								
Angka bulat	huruf								
8	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	79							
9	Aktivitas dan Kreativitas	80							
10	Kecepatan Waktu Penyelesaian Tugas Hasil Pekerjaan	79							
Jumlah		827							

Jakarta, 31 Oktober 2014  
Penilai,  
  
PT. BAKRIE PANGRITTA LOKA  
Herman / 5

Catatan :  
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

# Lampiran 6 : Price list produk PT. Bakrie Panripta Loka

Kerjasama Usaha antara Perumnas dan PT. Bakrieland, Tbk

## HARGA JUAL & PEMBAYARAN Sentra Timur Residence



Type Unit	Luas Semi Gross (M2)	Harga Jual (Incl. PPN10%) (Rp)	Tunai Keras			Tunai Bertahap			KPA		
			Harga Jual Setelah Diskon 10%	Uang Muka (20%)	Pelunasan (80%)	Harga Jual Setelah Diskon 5%	Uang Muka (20%)	Pelunasan (80%)	Harga Jual Setelah Diskon 5%	Uang Muka (20%)	Pelunasan (80%)
				7 Hari Kerja Setelah BF	30 Hari Kerja Setelah Uang Muka		Diangsur 3 Bulan	Diangsur 9 Bulan		Diangsur 3 Bulan	Via Bank
Studio A	21	154.000.000	138.600.000	27.720.000	110.880.000	146.300.000	29.260.000	117.040.000	146.300.000	29.260.000	117.040.000
Studio B	25	182.600.000	164.340.000	32.868.000	131.472.000	173.470.000	34.694.000	138.776.000	173.470.000	34.694.000	138.776.000
1 Kamar Tidur	30	220.000.000	198.000.000	39.600.000	158.400.000	209.000.000	41.800.000	167.200.000	209.000.000	41.800.000	167.200.000
2 Kamar Tidur	36	264.000.000	237.600.000	47.520.000	190.080.000	250.800.000	50.160.000	200.640.000	250.800.000	50.160.000	200.640.000
3 Kamar Tidur	45	328.000.000	296.010.000	59.202.000	236.808.000	312.455.000	62.491.000	249.964.000	312.455.000	62.491.000	249.964.000

**Notes**

**A. Ketentuan :**

- Booking Fee Rp 1.000.000,-
- Harga sewaktu-waktu dapat berubah tanpa pemberitahuan terlebih dulu.

**B. Harga Sudah Termasuk:**

1. PPN 10%
2. Jaringan Air & Listrik.
3. I M B.

**C. Harga Belum Termasuk:**

1. Biaya Perolehan Hak atas Tanah dan atau Bangunan (BPHTB).
2. Biaya Balik Nama (BBN)
3. Biaya Akta Jual Beli (AJB)
4. Biaya yang timbul berdasarkan ketentuan /peraturan pemerintah.
5. Biaya pengurusan Kredit via Bank.

Tanggal	Paraf
01-Mei-10	<i>[Signature]</i>

Halaman Pintu Tol Cakung

WALIKOTAMADYA JAKARTA TIMUR

STASIUN CAKUNG

PULO GEBANG

Pintu Tol Bintara

HARGA JUAL & CABA PEMBAYARAN  
Sentra Timur Residence

Rekapitulasi Harga (Membaca dari atas ke bawah)

Type	Uang Muka (Rp)	Pelunasan (Rp)	Total (Rp)
Studio A	27.720.000	83.160.000	110.880.000
Studio B	32.868.000	98.604.000	131.472.000
1 Kamar Tidur	39.600.000	118.800.000	158.400.000
2 Kamar Tidur	47.520.000	142.560.000	190.080.000
3 Kamar Tidur	59.202.000	177.606.000	236.808.000

Rekapitulasi Harga (Membaca dari atas ke bawah)

Type	Uang Muka (Rp)	Pelunasan (Rp)	Total (Rp)
Studio A	27.720.000	89.320.000	117.040.000
Studio B	32.868.000	105.908.000	138.776.000
1 Kamar Tidur	39.600.000	127.600.000	167.200.000
2 Kamar Tidur	47.520.000	153.120.000	200.640.000
3 Kamar Tidur	59.202.000	190.762.000	249.964.000

Rekapitulasi Harga (Membaca dari atas ke bawah)

Type	Uang Muka (Rp)	Pelunasan (Rp)	Total (Rp)
Studio A	27.720.000	89.320.000	117.040.000
Studio B	32.868.000	105.908.000	138.776.000
1 Kamar Tidur	39.600.000	127.600.000	167.200.000
2 Kamar Tidur	47.520.000	153.120.000	200.640.000
3 Kamar Tidur	59.202.000	190.762.000	249.964.000

Legenda:

- 100.000.000 (Rp 100.000.000)
- 100.000.000.000 (Rp 100.000.000.000)
- 100.000.000.000.000 (Rp 100.000.000.000.000)
- 100.000.000.000.000.000 (Rp 100.000.000.000.000.000)
- 100.000.000.000.000.000.000 (Rp 100.000.000.000.000.000.000)
- 100.000.000.000.000.000.000.000 (Rp 100.000.000.000.000.000.000.000)

**TYPE 21**

**TYPE 25**

**TYPE 30**

**TYPE 36**

BROSUR DIBAWA SAAT KE LOKASI

Lampiran 7 : daftar tipe unit





KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

FAKULTAS EKONOMI

Gedung R Jalan Rawamangun Muka Jakarta 13220

Telp : (021) 4721227, Fax : (021) 4706285

www.unj.ac.id/fe

*Building Future Leaders*

KARTU KONSULTASI PEMBIMBINGAN PENULISAN PKL

5. Judul PKL : Laporan Proyek kerja lapangan pada di LSI Promosi PT. Sektor Persegi  
Lokasi : Sentra Timur, No. 5, Duren, Jakarta

1. Nama Mahasiswa : ASOUL FAHREH HARYATI  
2. No. Registrasi : 812302276  
3. Program Studi : DIII MANAJEMEN PEMASARAN  
4. Dosen Pembimbing : Setyo Ferry Wibowo, SE, M.Si  
NIP. 197206131994031001

NO	TGL/BLN/THN	MATERI KONSULTASI	SARAN PEMBIMBING	TANDA TANGAN PEMBIMBING
1	24/12/2014	BAB 1	Latar Belakang Masalah (isi)	
2	11/2/2015	BAB 2	Sejarah Perusahaan	
3	8/6/2015	BAB 1-2	Footnote & Produk Pembantu	
4	15/6/2015	BAB 2	Pelaksanaan Kerja	
5	16/10/2015	BAB 3	Manfaat yang diperoleh	
6	23/10/2015	BAB 3	Flow chart	
7	25/10/2015	BAB 2	Peran dengan pesaing	
8	10/11/2015	BAB 5	Personal akreditasi	
9	13/11/2015	ACC		
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