

**LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN
PADA PT CITRA GRAN CIBUBUR DIVISI *MARKETING***

FERA APRILIANA

8223136610



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

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

EXECUTIVE SUMMARY

FERA APRILIA. 8223136610. 2015. Report of the Job Training at PT Citra Gran Cibubur. Study Program Diploma in Marketing Management. Management major. Faculty of Economics. State University of Jakarta.

Practice report Fieldwork in the Marketing Division of PT Citra Gran Cibubur as sales take place during the 2 (two) months ie on June 15 to August 15, 2015. The aim of this field working practices, so that the learners can find out a marketing strategy in PT Citra Gran Cibubur. Citra Gran Cibubur is a company engaged in the Property. Praktikan task to do is market the product Citra Gran Cibubur and follow up consumers. With the experience of this work praktikan acquire the skills and increase knowledge. In addition, to meet one of the requirements to earn the title of associate experts that are required for each student on the course Diploma in Marketing Management Faculty of Economics, University of Jakarta.

Having completed the Field Work Practice, the practitioner can take some of the conclusions of the various tasks that do praktikan among others, the practitioner knows how to PT Citra Gran Cibubur in marketing their products

Keywords: Marketing Strategy, follow-up, market products

LEMBAR EKSEKUTIF

FERA APRILIANA. 2015. 8223136610. Laporan Praktik Kerja Lapangan pada PT Citra Gran Cibubur. Program Studi DIII Manajemen Pemasaran. Jurusan Manajemen. Fakultas Ekonomi. Universitas Negeri Jakarta.

Laporan Praktik Kerja lapangan di Divisi Pemasaran PT Citra Gran Cibubur sebagai sales berlangsung selama 2 (dua) bulan yaitu pada tanggal 15 Juni-15 Agustus 2015. Tujuan diadakan praktik kerja lapangan ini, agar praktikan dapat mengetahui strategi pemasaran di PT Citra Gran Cibubur. Citra Gran Cibubur adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang Property. Tugas yang praktikan kerjakan adalah memasarkan produk Citra Gran Cibubur dan memfollow up konsumen. Dengan adanya pengalaman kerja ini praktikan memperoleh keterampilan dan menambah ilmu pengetahuan. Selain itu, untuk memenuhi salah satu syarat untuk mendapatkan gelar ahli madya yang diwajibkan bagi setiap mahasiswa pada program studi DIII Manajemen Pemasaran Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.

Setelah selesai melaksanakan Praktik Kerja Lapangan, praktikan dapat mengambil beberapa kesimpulan dari berbagai tugas yang praktikan kerjakan antara lain, praktikan mengetahui cara PT Citra Gran Cibubur dalam memasarkan produknya.

Kata Kunci: Stategi Pemasaran, follow- up, memasarkan produk

LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR

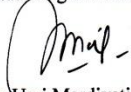
PRAKTIK KERJA LAPANGAN

Judul : Laporan Praktik Kerja Lapangan Divisi Marketing Citra
Gran Cibubur
Nama Praktikan : Fera Apriliana
Nomor Registrasi : 8223136610
Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran
Jurusan : Manajemen

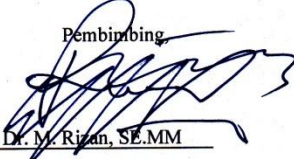
Setuju untuk Ujian

Menyetujui,

Ketua Program Studi DIII MP

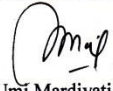

Dra. Umi Mardiyati, M.Si
NIP. 195702211985302002

Pembimbing


Dr. M. Rizan, SE.MM
NIP. 197206272006041001

Menyetujui

Ketua Jurusan Manajemen


Dra. Umi Mardiyati, M.Si
NIP. 195702211985302002

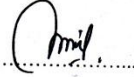
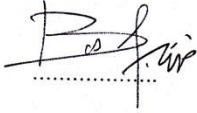

LEMBAR PENGESAHAN

Ketua Jurusan Manajemen
Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta



Dra. Umi Mardiyati M.Si

NIP. 195702211985032001

Nama	Tanda Tangan	Tanggal
Ketua Penguji		
<u>Dra. Umi Mardiyati M.Si</u> NIP. 195702211985032001		22-01-16
Penguji Ahli		
<u>Dra. Basrah Saidani, MSi</u> NIP. 196301191992032001		22-01-16
Dosen Pembimbing		
<u>Dr. M. Rizan, SE., MM</u> NIP. 197206272006041001		22-01-16

KATA PENGANTAR

Alhamdulillahirobilalamin praktikan panjatkan kepada Allah Yang Maha Esa karena berkat rahmat dan karunia-Nya praktikan dapat menyelesaikan Laporan Praktek Kerja di Citra Gran Cibubur.

Laporan Kerja Praktek Lapangan ini disusun berdasarkan apa yang telah praktikan lakukan pada saat melaksanakan Praktek Kerja Lapangan pada tanggal 15 Juni 2015 sampai dengan 15 Agustus 2015 di Citra Gran Cibubur yang beralamat di Jl. Alternatif Cibubur, Cileungsi Km.4 Cibubur, Bekasi 17435.

Tidak lupa juga praktikan menyampaikan rasa terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan motivasi, semangat serta doa dalam penyusunan Laporan Praktek Kerja Lapangan ini, antara lain:

1. Drs. Muhammad Rizan, selaku Dosen Pembimbing Laporan Praktik Kerja Lapangan.
2. Dra. Umi Mardiyati, selaku Ketua Program Studi D3 Marketing Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
3. Dra. Hamidah, MM, M.Si, selaku Ketua Jurusan Ekonomi dan Administrasi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
4. DR. Dedi Purwana E.S., M.Bus, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
5. Ibu Lia Aryani selaku Head of Sales Division Citra Gran Cibubur.

6. Bapak Bayu Winarso selaku Pembimbing praktikan selama menjalankan PKL di Citra Gran Cibubur.
7. Para Staff Citra Gran Cibubur, yang telah membantu praktikan melaksanakan praktek kerja lapangan.
8. Ibu Linda Susanti selaku orang tua praktikan yang senantiasa memberikan doa dan bantuan moril maupun materi.

Praktikan berharap semoga Laporan Praktek Kerja Lapangan ini bermanfaat bagi praktikan, perusahaan, dan siapapun yang menjadikan laporan ini sebagai referensi.

Jakarta, Desember 2015

Fera Apriliana
Praktikan

DAFTAR ISI

	Halaman
LEMBAR EKSEKUTIF	i
<i>EXECUTIVE SUMMARY</i>	ii
LEMBAR PERSETUJUAN	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
 BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang PKL	1
B. Maksud dan Tujuan PKL	2
C. Kegunaan PKL	3
D. Tempat PKL	4
E. Jadwal Waktu PKL	4
 BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL	
A. Sejarah Perusahaan	6
B. Struktur Organisasi	8
C. Kegiatan Umum Perusahaan	15
 BAB III PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN	
A. Bidang Kerja Pelaksanaan Kerja	29
B. Kendala yang Dihadapi	39
C. Cara Mengatasi Kendala	41

BAB IV KESIMPULAN

A. Kesimpulan	47
B. Saran Saran	48

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel II.2. Daftar produk SJNK.....	17
Tabel II.3. Daftar Alamat <i>Branch office & marketing</i>	20
Tabel III.1. Daftar Kegiatan Harian PKL	31

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar II.1. Logo PT. Asuransi Sampo Japan Nipponkoa.....	10
Gambar II.2. Struktur Organisasi divisi marketing local&Banking.....	15
Gambar III.1 Flow chart data SME & WB khusus Jakarta.....	27
Gambar III.2. memfollow up nasabah untuk dijadikan bisnis direct.....	28
Gambar III.3. Flow chart rekonsel bank permata, Tbk.....	29
Gambar III.4. Flow chart pengiriman duplicate polis ke nasabah.....	30

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Daftar harga produk PT Citra Gran Cibubur

Lampiran 2 Surat Penerimaan PKL

Lampiran 3 Surat Penilaian PKL

Lampiran 4 Daftar Hadir PKL

Lampiran 5 Surat Permohonan Izin PKL

Lampiran 6 Site Plan

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Kegiatan

Perkembangan informasi dan teknologi menuntut adanya peningkatan terhadap kualitas sumber daya manusia (SDM) yang terampil, profesional, dan handal dalam mencapai keunggulan bersaing di dunia perekonomian yang terus berkembang. Dari perguruan tinggi yang ada di Indonesia diharapkan akan lahir sumber daya manusia yang berkualitas. Mahasiswa diharapkan tidak hanya mendalami ilmu pengetahuan tersebut di perguruan tinggi, tetapi mahasiswa dapat terjun langsung ke lapangan. Sehingga akan terdapat keseimbangan antara teori yang diterima dari perguruan tinggi dengan praktek di lapangan. Untuk mencapai tujuan tersebut, perlu dilaksanakan suatu program pendidikan dan pelatihan secara berkesinambungan.

Salah satu upaya peningkatan sumber daya manusia khususnya pada jenjang pendidikan perguruan tinggi adalah melalui Program Praktek Kerja Lapangan (PKL) yang merupakan sarana penting bagi pengembangan diri mahasiswa untuk menghadapi dunia kerja yang nyata. Jadi kegiatan Praktek Kerja Lapangan (PKL) ini dapat memberikan kontribusi yang berarti bagi perkembangan mahasiswa untuk mempersiapkan diri sebaik baiknya sebelum memasuki dunia kerja dan perkembangan kompetensi di Universitas Negeri Jakarta.

Fungsi utama Praktek Kerja Lapangan di perusahaan adalah agar mahasiswa bisa belajar bekerja dan mengaplikasikan teori-teori yang sudah dipelajari selama di kelas perkuliahan. Pratkan memilih Citra Gran Cibubur sebagai tempat Praktek Kerja Lapangan (PKL) merupakan salah satu perusahaan property ternama di Indonesia dan praktikan yakin, dengan melakukan Praktek Kerja Lapangan (PKL) di Citra Gran Cibubur, praktikan dapat mempelajari lebih banyak hal dari perusahaan tersebut.

Dengan dilaksanakannya kegiatan Praktek Kerja Lapangan (PKL) tersebut diharapkan mahasiswa yang telah menjalaninya mampu memadukan ilmu pengetahuan yang diperoleh di bangku kuliah dengan pengalaman dan pengetahuan yang didapatkan di dunia kerja.

Untuk dapat melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) mahasiswa harus memenuhi 4 (empat) semester dan telah lulus kurang lebih 60 (enam puluh) SKS. Selanjutnya sebagai konsekuensi dari pelaksanaan Praktek Kerja Lapangan (PKL) mahasiswa wajib membuat sebuah karya ilmiah dalam bentuk laporan Praktek Kerja Lapangan (PKL).

B. Maksud dan Tujuan Praktek Kerja Lapangan (PKL)

Adapun maksud dari Praktik Kerja Lapangan yang telah dilakukan oleh praktikan adalah:

1. Mendapatkan pengalaman kerja sebelum memasuki dunia kerja.
2. Agar mahasiswa dapat menerapkan teori - teori yang telah dipelajari selama perkuliahan berlangsung pada perusahaan tempat PKL.
3. Dapat mempelajari bidang pekerjaan yang sesuai dengan konsentrasi praktikan yaitu pemasaran.

Tujuan dari Praktik Kerja Lapangan yang telah dilakukan oleh praktikan adalah:

1. Mengetahui kinerja tugas serta tanggung jawab divisi marketing dalam mengumpulkan data calon customer potensial, membuat rencana pemasaran dan tentunya memasarkan jasa yang dimiliki pada PT Citra Gran Cibubur.
2. Mempelajari strategi pemasaran yang dijalankan oleh PT Citra Gran Cibubur.

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. Membantu kegiatan operasional perusahaan sehingga dapat mempercepat tugas-tugas perusahaan
- c. 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

- a. 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.
- b. Mendapatkan umpan balik untuk menyempurnakan kurikulum yang sesuai dengan kebutuhan instansi/perusahaan dan tuntutan-tuntutan dalam dunia kerja.
- c.

D. Tempat Pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan

Nama Perusahaan : Citra Gran Cibubur
Alamat kantor : Jl. Alternatif Cibubur, Cileungsi Km.4

Cibubur, Bekasi 17435 - INDONESIA

Telepon : (021) 8454224 , 8454242 , 8459333
 Fax : (021) 8454252, 8454247
 Website : www.citragran.com

Praktikan memilih Citra Gran Cibubur sebagai tempat Praktek Kerja Lapangan (PKL) karena perusahaan tersebut merupakan anak perusahaan dari Ciputra. Ciputra adalah salah satu perusahaan property ternama di Indonesia, dengan melakukan Praktek Kerja Lapangan di Citra Gran Cibubur praktikan yakin akan dapat mempelajari lebih banyak hal daripada jika praktikan memilih perusahaan lain.

E. Waktu Pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan

Pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan dilaksanakan selama 2 (dua) bulan terhitung mulai tanggal 15 Juni 2015 sampai 15 Agustus 2015.

Adapun waktu pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan sesuai dengan jam kerja di Citra Gran Cibubur yaitu :

Hari : Senin – Jum'at

- Shif 1

Jam Kerja : 08.00 – 16.00 WIB

Jam Istirahat : 12.00 – 13.00 WIB

- Shif 2

Jam Kerja : 09.00 – 17.00 WIB

Jam Istirahat : 13.00 – 14.00 WIB

- Shif 3

Jam Kerja : 11.00 – 19.00 WIB

Jam Istirahat : 16.00 – 17.00 WIB

Apabila sedang pameran:

Jam Kerja : 10.00 – 21.00 WIB

Tempat : Mall mall yang telah di tentukan oleh perusahaan

Sebelum melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di Citra Gran Cibubur, ada beberapa tahapan yang harus dilakukan terlebih dahulu, yaitu:

1. Tahap awal (persiapan)

Pada tahap ini praktikan yang akan melakukan kegiatan PKL meminta surat permohonan untuk melaksanakan kegiatan Praktik Kerja Lapangan ke bagian akademik yang berada di Gedung R (Gedung Fakultas Ekonomi), kemudian surat permohonan tersebut diberikan kepada Ketua Jurusan atau Ketua Program Studi DIII Manajemen Pemasaran untuk disetujui dan ditandatangani. Setelah Ketua Program Studi menyetujuinya lalu surat tersebut diserahkan ke kantor Biro Administrasi Akademik Kemahasiswaan (BAAK) yang nantinya akan diproses sesuai dengan permintaan yang tercantum dalam surat permohonan tersebut. Setelah kurang lebih 2 (dua) hari pemrosesan pembuatan surat permohonan melaksanakan PKL yang ditujukan kepada perusahaan yang telah praktikan pilih maka surat tersebut disampaikan kepada perusahaan tempat praktikan akan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan. Lalu menunggu konfirmasi dari perusahaan kapan bisa memulai kegiatan Praktik Kerja Lapangan.

2. Tahap Pelaksanaan

Pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan dilaksanakan selama 2 (dua) bulan terhitung mulai tanggal 15 Juni 2015 sampai 15 Agustus 2015.

3. Tahap Pelaporan

Setelah 2 (dua) bulan kegiatan Praktik Kerja Lapangan yang dilaksanakan oleh praktikan, maka praktikan wajib membuat sebuah karya ilmiah berupa laporan kegiatan Praktek Kerja Lapangan yang nantinya laporan tersebut akan digunakan sebagai bahan sidang Praktik Kerja Lapangan.

BAB II

TINJAUAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Perusahaan

Berdiri pada tahun 1997, Citra Gran Cibubur menjadi ikon kawasan Cibubur. Memadukan hunian nyaman dengan area-area komersial yang sudah jadi dan berkembang pesat, seperti Mal Ciputra Cibubur akan tampil lebih besar dan lebih luas Mal Ciputra Cibubur dilengkapi dengan hypermart, toko buku Gramedia dan ikon ternama lainnya serta dilengkapi pula dengan adanya Hotel Ciputra 100 kamar. Kawasan komersial Citra Gran Cibubur, family park yang dibuka tahun 2000 dengan fasilitas terlengkap di Cibubur beberapa kolam renang Olympic size, mini water park, fitness center, lapangan tenis, spa, salon dan café.

Citra Gran Cibubur hadir dengan mengembangkan design-design rumah yang menarik, pembangunan fasilitas niaga, olahraga dan fasilitas public lainnya diharapkan dapat mewujudkan sebuah impian untuk menjadikan Citra Gran Cibubur sebagai kota Internasional.

Berada di lokasi yang strategis dan tetap mempertahankan kontur tanah yang berbukit-bukit, serta landscape yang dikelola dengan baik membuat Citra Gran Cibubur menjadi sebuah hunian eksklusif dan ideal.

Citra Gran Cibubur juga ditunjang dengan kemudahan akses baik dari Jakarta (menggunakan feeder busway yang sudah beroperasi) maupun akses internal didalam kawasan, dan juga Citra Gran Cibubur bisa dicapai dari 3 Gerbang Tol, yaitu GT. Cibubur, GT. Cimanggis dan GT JOR 1 Jatiwarna. Sesuai dengan standarnya Citra Gran Cibubur dikembangkan dengan konsep arsitektur yang elegan di tengah fasilitas modern yang lengkap.



Gambar II. 1

Logo Citra Gran Cibubur

Sumber www.citragran.com

1. Visi & Misi perusahaan

- ***Visi***

Grup Ciputra ingin berperan serta membangun negeri dengan membangun sebuah grup usaha bisnis dalam bidang property dan terkait dengan property yang akan memberi manfaat bagi kemakmuran dan kesejahteraan masyarakat.

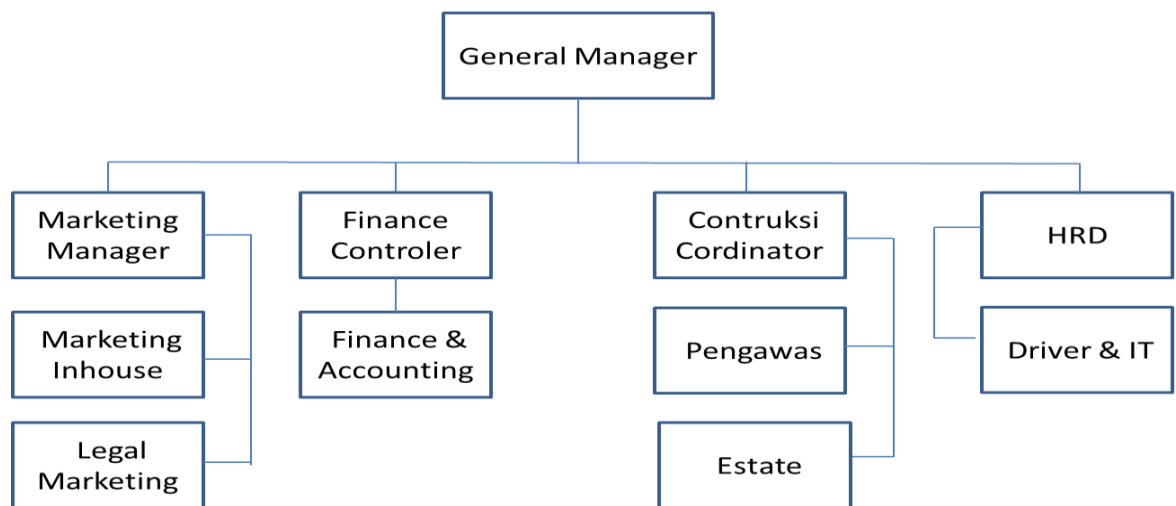
- ***Misi***

Kami akan menjadi yang terdepan dalam bisnis property dan berkaitan dengan property dengan menjadi yang paling unggul, profesional dan menguntungkan sehingga menjadi pilihan pertama untuk para konsumen, menjadi investasi yang paling menguntungkan bagi pemegang saham, menjadi tempat kerja yang paling menarik dan menantang bagi karyawan serta menjadi berkat yang nyata bagi tanah air.

- **Tujuan**
 - a. Menciptakan infrastruktur yang berkualitas di dalam kawasan.
 - b. Melakukan diversifikasi usaha dengan membangun properti yang akan mendatangkan pendapatan sewa.
 - c. Menjaga dan meningkatkan nilai properti yang dikembangkan Perusahaan secara berkesinambungan.
 - d. Menjaga serta meningkatkan kualitas produk dan kepuasan pelanggan.

B. Struktur Organisasi

Struktur Organisasi



Gambar II.2

Struktur Organisasi PT. Citra Gran – Cibubur

Sumber: Arsip PT. Citra Gran

1. Tugas dan Tanggung Jawab General Manager :

- a. Memimpin perusahaan dan menjadi motivator bagi karyawannya.
- b. Mengelola operasional harian perusahaan.
- c. Merencanakan, melaksanakan, mengkoordinasi, mengawasi dan mengalisis semua aktivitas bisnis perusahaan.
- d. Mengelola perusahaan sesuai dengan visi dan misi perusahaan.
- e. Merencanakan, mengelola dan mengawasi proses penganggaran diperusahaan.
- f. Merencanakan dan mengontrol kebijakan perusahaan agar dapat berjalan degan maksimal.
- g. Memastikan setiap departemen melakukan strategi perusahaan dengan efektif dan optimal.
- h. Mengelola anggaran keuangan perusahaan.
- i. Memutuskan dan membuat kebijakan untuk kemajuan perusaahan.
- j. Membuat prosedur dan standar perusahaan.
- k. Membuat keputusan penting dalam hal investasi, integrasi, aliansi dan divestasi.
- l. Merencanakan dan mengeksekusi rencana startegis perusahaan jangka menengah dan jangka panjang untuk kemajuan perusahaan.
- m. Menghadiri pertemuan, seminar, konferensi maupun pelatihan.

2. Tugas dan Tanggung Jawab Marketing Manager :

- a. Membuat buat rencana kerja marketing selama jangka waktu pelaksanaan proyek perumahan dalam tiga kategori; promo marketing, event pameran, presentasi langsung.
- b. Menyiapkan materi promo marketing, event pameran dan memilih tema marketing tiga bulanan. Sedang tema marketing tahunan disusun berdasar kondisi lingkungan kota dimana proyek perumahan berada.

- c. Menjalin kerjasama dengan pihak lain (instansi pemerintah, korporasi swasta, Event Organizer, dll) dalam melaksanakan kegiatan promosi, pameran, dan presentasi marketing.
- d. Meminta seluruh staf marketing membuat rencana kerja tiga bulanan, rencana kerja tahunan atau rencana kerja berdasarkan jangka waktu pelaksanaan proyek sesuai rencana kerja induk yang dibuat manajer marketing.
- e. Melakukan rapat koordinasi dengan seluruh staf marketing dua kali dalam satu minggu. Biasanya dilaksanakan setiap hari Sabtu dan Senin. Hari Sabtu untuk presentasi rencana program mingguan, senin untuk evaluasi awal.
- f. Mengundang rapat koordinasi dengan divisi lain; keuangan, konstruksi, legalitas, dan perencanaan sebulan sekali.
- g. Mendengar kemajuan progres pekerjaan dari divisi lain berguna untuk menyesuaikan program kerja marketing.
- h. Membuat rencana anggaran biaya marketing pertiga bulan dan rencana anggaran tahunan untuk dapat persetujuan dari pimpinan dan terutama bagian keuangan.
- i. Membuat laporan mingguan dan laporan bulanan berisi target penjualan, pencapaian dan evaluasi yang diserahkan ke direktur operasional.

3. Tugas dan Tanggung Jawab Markering Inhouse :

- a. Membuat data/listing properti yang dijualnya.
- b. Membuat iklan melalui media promosi.
- c. Melakukan proses prospekting dan presentasi di depan calon konsumen.
- d. Mengantar calon konsumen ke lokasi yang diinginkan.
- e. Memastikan terkumpulnya persyaratan konsumen (KTP suami istri, surat nikah) dan persyaratan KPR lainnya.
- f. Mengingatkan akan kewajiban pajak masing-masing pihak.
- g. Membantu kelancaran proses transaksi jual beli.

4. Tugas dan Tanggung Jawab Legal Marketing .

- a. Memastikan kerjasama dengan pihak notaris
- b. Memastikan kerjasama dengan pihak perbankan (bila berkaitan dengan KPR).
- c. Mengecek sertifikat, IMB, bukti lunas PBB dll.

5. Tugas dan Tanggung Jawab Finance Controller .

- a. Memilih dan menentukan metode akuntansi yang digunakan.
- b. Monitoring dan audit internal.
- c. Mengawasi proses pelaksanaan akuntansi keuangan.
- d. Mengawasi proses pelaksanaan akuntansi manajemen.
- e. Mengawasi pelaksanaan perpajakan perusahaan.

6. Tugas dan Tanggung Jawab Finance & Accounting.

- a. Melakukan pengaturan administrasi keuangan perusahaan.
- b. Menyusun dan membuat laporan keuangan perusahaan.
- c. Menyusun dan membuat laporan perpajakan perusahaan.
- d. Menyusun dan membuat anggaran pengeluaran perusahaan secara periodik (bulanan atau tahunan).
- e. Menyusun dan membuat anggaran pendapatan perusahaan secara periodik (bulanan atau tahunan).
- f. Melakukan pembayaran gaji karyawan.
- g. Menyusun dan membuat surat-surat yang berhubungan dengan perbankan dan kemampuan keuangan perusahaan.

7. Tugas dan Tanggung Jawab Contruksi Cordinator.

- a. Menjadwalkan proyek, agar proyek dapat selesai tepat waktu.
- b. Mengimplementasikan rencana proyek di lapangan.
- c. Mengontrol kerja sampai selesai
- d. Melakukan inovasi.

- e. Menentukan Ketergantungan Antartugas dan Mengarahkan team pengawasan.
- f. Memonitor dan Mengontrol Perkembangan proyek.
- g. Aktivitas final ini melibatkan pengumpulan umpan balik dari anggota-anggota tim proyek (termasuk para pelanggan) mengenai pengalaman-pengalaman proyek dan saran-saran yang ditujukan untuk memperbaiki manajemen proyek dan proses organisasi.

8. *Tugas dan Tanggung Jawab Pengawas.*

- a. Mempelajari penugasan sebagai seorang pelaksana bangunan perumahan.
- b. Mempelajari dokumen kontrak pelaksanaan kegiatan dibidangnya.
- c. Membuat rencana pelaksanaan pekerjaan.
- d. Mempelajari gambar kerja (shop drawing).
- e. Melakukan persiapan pelaksanaan pekerjaan.
- f. Mengatur pelaksanaan operasional pekerjaan.
- g. Mengawasi memonitor dan mengevaluasi pelaksanaan pekerjaan sub kontraktor.
- h. Mengendalikan pelaksanaan pekerjaan dilapangan agar berjalan dengan efisien.
- i. Memeriksa hasil pelaksanaan pekerjaan dibidangnya sesuai spesifikasi teknis yang dipersyaratkan dan manajemen mutu yang diharapkan.
- j. Mengukur hasil pekerjaan dilapangan meliputi kualitas kuantitas dan waktu.
- k. Menyiapkan data untuk menyiapkan gambar yang telah dilaksanakan.
- l. Membuat laporan pelaksanaan pekerjaan secara berkala.

9. *Tugas dan Tanggung Jawab Estate.*

- a. Penataan Lingkungan.
- b. Kebersihan Lingkungan.
- c. Keamanan Lingkungan.

- d. Pengelolaan Fasum dan Fasos bila ada seperti Sport Club, Rumah Ibadah.
- e. Pengelolaan Iuran wajib (Keamanan dan Kebersihan).

10. Tugas dan Tanggung Jawab Human Resource Development (HRD).

- a. Bertanggung jawab mengelola dan mengembangkan sumber daya manusia. Dalam hal ini termasuk perencanaan, pelaksanaan dan pengawasan sumber daya manusia dan pengembangan kualitas sumber daya manusia.
- b. Membuat sistem HR yang efektif dan efisien, misalnya dengan membuat SOP, job description, training and development system dll.
- c. Bertanggung jawab penuh dalam proses rekrutmen karyawan, mulai dari mencari calon karyawan, wawancara hingga seleksi.
- d. Melakukan seleksi, promosi, transferring dan demosi pada karyawan yang dianggap perlu.
- e. Melakukan kegiatan pembinaan, pelatihan dan kegiatan-kegiatan yang berhubungan dengan pengembangan kemampuan, potensi, mental, keterampilan dan pengetahuan karyawan yang sesuai dengan standar perusahaan.
- f. Bertanggung jawab pada hal yang berhubungan dengan absensi karyawan, perhitungan gaji, bonus dan tunjangan.
- g. Membuat kontrak kerja karyawan serta memperbaharui masa berlakunya kontrak kerja.
- h. Melakukan tindakan disipliner pada karyawan yang melanggar peraturan atau kebijakan perusahaan.

11. Tugas dan Tanggung Jawab Driver

- a. Mempelajari standar, pedoman dan prosedur kerja serta peraturan perundangan yang berkaitan dengan tugas-tugas merawat, menyiapkan dan mengemudikan kendaraan dinas.
- b. Memeriksa masa berlakunya surat kelengkapan kendaraan dinas dan melaporkan kepada atasan apabila sudah habis masa berlakunya.

- c. Memeriksa keadaan mesin dan fisik kendaraan dinas dan melaporkan apabila terjadi kerusakan kepada atasan.
- d. Memeriksa air, olie dan bahan bakar kendaraan dinas dan memanaskan mesin kendaraan dinas sebelum dipergunakan.
- e. Mengantarkan konsumen ke show unit.
- f. Mengemudikan kendaraan dinas untuk mengantar dan atau menjemput pimpinan atau staf ketempat yang akan dituju atas perintah atasan.
- g. Menyimpan kendaraan dinas yang telah selesai digunakan pada tempat yang telah disediakan dan menyerahkan kunci beserta surat-surat kelengkapannya kepada atasan.
- h. Merawat, membersihkan dan memeriksa kelengkapan peralatan kendaraan dinas sebelum dipergunakan agar selalu terawat dengan baik.

12. Tugas dan Tanggung Jawab IT.

- a. Menerima, memprioritaskan dan menyelesaikan permintaan bantuan IT.
- b. Membeli hardware IT, software dan hal-hal lain yang berhubungan dengan hal tersebut.
- c. Instalasi, perawatan dan penyediaan dukungan harian baik untuk hardware & software, peralatan termasuk printer, scanner, hard-drives external, dll.
- d. Korespondensi dengan penyedia jasa eksternal termasuk Internet Service Provider, penyedia jasa Email, hardware, dan software supplier, dll.
- e. Mengatur penawaran harga barang dan tanda terima dengan supplier untuk kebutuhan yang berhubungan dengan IT.

C. Kegiatan Umum Citra Gran Cibubur.

Citra Gran Cibubur adalah perusahaan yang berkembang di bidang property. Yang mana secara garis besarnya kegiatan umum yang di lakukan antara lain adalah: pembangunan, pemasaran, dan penjualan.



Gambar II.3

Kegiatan umum perumahan Citra Gran Cibubur

Sumber: Arsip Citra Gran Cibubur

1. Survei lokasi.

Cari lokasi dengan akses relatif baik ke pusat kegiatan dan fasilitas public. Lokasi yang terlalu jauh dari jalan utama, pusat kegiatan dan fasilitas publik akan membuat perumahan sulit dipasarkan. Pastikan juga harga tanahnya kompetitif, cara pembayaran tidak memberatkan, dan di lokasi ada saluran pembuangan. Terakhir, sebaiknya kualitas air tanah di lokasi cukup memadai untuk mandi, cuci, kakus.

2. Cek Peruntukan Lahan.

Mengecek peruntukan tanah ke dinas tata kota setempat untuk memastikan lokasi memang bisa untuk perumahan. Perjelas juga koefisien dasar bangunan (KDB), koefisien lantai bangunan (KLB), garis sempadan jalan (GSJ) dan bangunan (GSB)-nya karena akan mempengaruhi harga jual rumah.

3. Meneliti Status Lahan.

Tahapan selanjutnya adalah meneliti status dan sertifikat tanah, apakah hak milik, HGB, girik dan lain-lain.

4. Mengajukan Izin.

Mengajukan izin lokasi ke pemda setempat untuk membebaskan tanah, membangun, mengelola dan mengalihkan kepada pihak lain (untuk pengembangan yang memerlukan izin lokasi).

5. Membebaskan Tanah.

Memastikan transaksi langsung dengan pemilik tanah yang sah dan dilakukan di depan PPAT.

6. Mengurus Sertifikat Induk.

Tanah harus segera disertifikatkan atas nama badan usaha yang didirikan yang disebut sertifikat induk. Jasa PPAT kembali bisa digunakan karena mereka biasanya memiliki relasi yang baik dengan kantor pertanahan. Saat sertifikat induk diproses kita sudah bisa melakukan pematangan tanah dan memasarkan rumah secara informal.

7. Mengajukan Permohonan IMB.

Tahapan selanjutnya adalah mengajukan permohonan IMB induk disertai site plan (untuk perumahan yang memerlukan izin lokasi atau SIPPT). Sedangkan untuk perumahan berskala mini yang tidak perlu izin lokasi, bisa langsung mengajukan permohonan IMB disertai peta kaveling dan desain rumah.

8. Pembangunan Rumah.

Setelah memperoleh IMB hal yang dikakukan berikutnya adalah melakukan pembangunan baik itu pembangunan rumah, ataupun

pembangunan ruko. Sebelum masuk ke tahap berikutnya yaitu tahap pemasaran.

9. Memasarkan.

Kalau site plan disetujui dan IMB induk diterbitkan, pemasaran rumah sudah bisa dimulai secara resmi dengan menarik tanda jadi dan uang muka. Begitu rumah laku kita langsung melakukan proses pemecahan sertifikat induk dan IMB induk (pada perumahan yang memiliki izin lokasi) atas nama pembeli. Sementara pembeli bisa mengajukan permohonan KPR inden ke bank untuk membiayai pembelian rumah. Masa inden (menunggu) sejak rumah dipasarkan hingga serah terima bervariasi tergantung kelas rumah. Untuk rumah sederhana misalnya, hanya 3 – 4 bulan, sedangkan rumah menengah dan menengah atas antara 6 – 18 bulan.

10. Pelayanan Komplain.

Melayani komplain selama masa retensi, yaitu masa garansi rumah yang berlangsung antara 3 – 6 bulan setelah serah terima (tergantung kebijakan setiap developer). Jadi, bila terjadi kerusakan seperti bocor, retak-retak dan lain-lain selama masa itu.

Berikut penjelasan bauran pemasaran (*marketing mix*) untuk menyusun strategi pemasaran dalam menunjang kegiatan umum perusahaan :

1. Product

Produk menurut Kotler dan Amstrong (2005:274) adalah : “A product as anything that can be offered to a market for attention, acquisition, use or consumption and that might satisfy a want or need”.

¹Artinya produk adalah segala sesuatu yang ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian, dibeli, dipergunakan dan yang dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan konsumen. Produk merupakan salah satu aspek

¹ Kotler, P. 2005. Manajemen Pemasaran (Terjemahan Jilid I). PT. INDEKS, Jakarta . hlm 274

penting dalam variabel marketing mix. Produk juga merupakan salah satu variabel yang menentukan dalam kegiatan suatu usaha, karena tanpa produk, suatu perusahaan tidak dapat melakukan kegiatan untuk mencapai hasil yang diharapkan. Banyaknya pesaing dalam dunia bisnis memerlukan suatu produk yang berbeda satu sama lainnya dan atupun sama. Produk suatu perusahaan haruslah memiliki suatu keunggulan ataupun kelebihan dibandingkan produk yang dihasilkan perusahaan lain, dalam hal ini perusahaan pesaing.

Suatu produk tidak dapat dilepaskan dari namanya pemuasan kebutuhan dan keinginan konsumen. Suatu produk juga tidak dapat dikatakan memiliki nilai jual, jika produk tersebut tidak menarik bagi konsumen. Produk bisa bersifat Intangible maupun tangible.

Pada Citra Gran Cibubur produk yang di jual bersifat tangible, karena Citra Gran Cibubur menjual produk berupa kavling, ruko, dan rumah. Berikut adalah data – data rumah yang siap untuk dijual. Berikut data – data produk Citra Gran Cibubur yang ready untuk di pasarkan:

UNIT YANG BELUM TERJUAL

Tabel II. 1

Tipe Rumah Eksklusif

TIPE RUMAH	BLOK	NO	LT/LB
LAKE AT THE DENSE			
CROSA	P11	19	111/53
CROSA	P11	17	111/53
CROSA	P11	21	111/53
GRENON	P18	5	119/59
GRENON	P19	8	140/59
FONTANA B	P19	16	140/110

FONTANA B	P19	18	140/110
DEVERE	P19	8	140/105
DEVERE	P19	28	140/105
DEVERE	P19	29	140/105
DEVERE	P19	30	140/105
DEVERE	P19	32	140/105
DEVERE	P19	36	140/105
AVERSA PARK			
FENNER	AA06	2	170/121
FENNER	AA06	4	170/121
CRESTA C	AA	8	157/157
SPRING LAKE			
VIALA	BB5	25	128/142
VIALA	BB5	27	128/142
GLENDORA	BB5	10	129/123
GLENDORA	BB5	12	129/123
GLENDORA	BB5	16	129/123
VELLOZIA A	BB3	9	136/140
VELLOZIA B	BB3	9	136/140
VELLOZIA B	BB3	10	136/140
VELLOZIA B	BB3	11	136/140
VELLOZIA B	BB3	12	136/140
VELLOZIA B	BB3	13	136/140
VELLOZIA B	BB3	14	136/140
VELLOZIA B	BB3	15	136/140
VELLOZIA B	BB3	16	136/140
VELLOZIA B	BB3	17	136/140
VELLOZIA B	BB3	19	136/140
VELLOZIA B	BB3	20	136/140
TECTONIA	BB6	8	120/128
TECTONIA	BB6	10	120/128
FLINDER PARK			
ALONA B	F07	25	215/130
ALONA A	F07	26	211/170

AMERSEE	F1	15	300/259
ALMANOR	F1	15	300/292
GRASSMERE			
DAVIDIA A	Q01	21	186/80
SERISSA A	Q05	10	92/93
SERISSA A	Q05	12	92/93
SERISSA A	Q05	66	97/93
SERISSA A	Q05	68	96/93
FLORETTA	Q03	12	163/145
FLORETTA	Q03	15	154/145

Tabel II. 2

Tipe Rumah Dengan Luas < 70m

TIPE RUMAH	BLOK	NO	LT/LB
LAKE AT THE DENSE			
CROSA	P18	57,59,61	102/53
EMERSON	P20	5	135/69
EMERSON	P20	7	132/69
EMERSON	P20	11	105/69
EMERSON	P20	15	116/69
FONTANA	P19	21,23,25,29	140/69
FONTANA	P19	28,30,32,36,38	140/69

Tabel II. 3

KAVLING

BLOK AA-BB

TIPE RUMAH	BLOK	NO	LT/LB
BLOK A	AA03	26	180
BLOK A	AA07	51	212
BLOK A	AA07	60	247

BLOK A	AA08	2	160
BLOK A	AA09	58	193
BLOK A	AA09	63	206
BLOK A	AA09	68	185
BLOK A	AA09	69	177
BLOK A	AA10	1	162
BLOK A	AA10	7	153
BLOK A	AA11	1	153
BLOK A	AA11	11	209
BLOK A	AA12	1	198
BLOK A	AA12	2	196
BLOK A	AA12	21	113
BLOK A	AA12	30	97
BLOK A	AA15	29	142
BLOK A	AA15	52	185
BLOK A	AA15	57	189
BLOK A	AA	58	210
BLOK B	BB06	36	93
BLOK B	BB07	1	160
BLOK B	BB08	7	256
BLOK B	BB09	1	175
BLOK B	BB09	2	175
BLOK B	BB05	76	273
BLOK B	BB03	28	277

Tabel II. 4

TIPE RUKO	BLOK	NO	LT/LB
TIPE B	I01	32,33,35,37,38,50	45/88

Tabel II. 5**RUMAH PROGRESS/READY STOK**

TIPE RUMAH	BLOK	NO	LT/LB
LAKE AT THE DENSE			
GRENON	P18	5,7	199/59
GRENON	P19	8	137/59
FONTANA B	P19	12,16,18	140/69
CARSINGTON	P12	5	160/124
GRAVEL	P06	32	200/118
AVERSA PARK			
CRESTA-C	AA	8	157/157
CRESTA-C	AA	36	161/157
SPRING LAKE			
CASSA	BB05	6	126/116
GLENDORA	BB05	10	129/123
GLENDORA	BB05	12	129/123
GLENDORA	BB05	16	129/123
VELOZIA	BB03	1	136/140
VELOZIA	BB03	5	136/140
VELOZIA	BB03	6	136/140
VELOZIA	BB03	8	136/140
CASSA+FURNITURE	BB05	26	129/116
GENDORA+FURNITURE	BB05	26	129/123
FLINDER PARK			
ALONA B	F07	25	215/130
ALONA A	F07	26	211/170
GRASSMERE			
FLORETTA	Q03	12	163/145
FLORETTA	Q03	15	154/145

Tabel II. 6**RUMAH HOEK**

TIPE RUMAH	BLOK	NO	LT/LB
LAKE AT THE DENSE	P18	1	190
LAKE AT THE DENSE	P10	1	183
LAKE AT THE DENSE	P19	2	333
LAKE AT THE DENSE	P10	8	229
LAKE AT THE DENSE	P18	23	207
LAKE AT THE DENSE	P19	1	251
LAKE AT THE DENSE	P11	69	227
LAKE AT THE DENSE	P19	52	238
LAKWOOD	U07	26	179
LAKWOOD	U08	12	177
LAKWOOD	U10	28	180
LAKWOOD	U06	2	215
LAKWOOD	U06	3	245
LAKWOOD	U06	5	241
LAKWOOD	U06	6	305
LAKWOOD	U08	1	270
LAKWOOD	U08	2	209
LAKWOOD	U08	11	299
LAKWOOD	U09	10	201
LAKWOOD	U10	23	201
LAKWOOD	U10	27	344

2. Price

Setiap produk yang dijual di Citra Gran Cibubur memiliki pricing yang berbeda. Daftar harga Citra Gran cibubur dapat di lihat pada lampiran 1(satu).

Dengan harga yang kompetitif, dan juga cara bayar yang di sesuaikan dengan kebutuhan konsumen membuat Citra Gran Cibubur mampu bersaing dengan harga

kompetitor. Berikut adalah cara bayar yang ditawarkan oleh citra Gran Cibubur antara lain:

a. Tunai keras

Tunai keras adalah cara pembayaran yang dilakukan dalam waktu \pm 1 bulan sejak closing deal bersama perusahaan. Biasanya perusahaan memberi diskon yang lebih besar dibandingkan cara pembayaran lainnya

b. Tunai bertahap

Tunai bertahap adalah cara pembayaran yang dilakukan secara bertahap, biasanya dalam jangka waktu 6-24 bulan. Konsumen yang memilih tunai bertahap juga biasanya mendapat diskon dari pengembang walaupun tidak sebesar konsumen tunai keras. Biasanya yang menjadi persyaratan tunai bertahap adalah adalah uang muka yang cukup besar umumnya sekitar 50%.

c. Kredit Menggunakan KPR Bank

Cara pembayaran dengan kredit dilakukan melibatkan pihak bank melalui program kredit Pemilikan Rumah (KPR). Pada metode KPR, bank yang membayar pelunasan rumah kepada pengembang, lalu Anda akan mencicil pada Bank dengan bunga tertentu. Perlu Anda ketahui, Bank hanya membayar paling banyak 70%-80% dari harga rumah sesuai hasil analisa kelayakan kredit, sisanya (20%-30%) adalah uang muka yang harus Anda bayar kepada pengembang. Jangka waktu kredit 3-15 tahun, bahkan Bank BTN sudah ada tenor sampai 20 tahun.

Ada beberapa persyaratan dasar dalam pengajuan KPR. Salah satunya, konsumen harus berusia minimal 21 tahun. Selain itu, telah memiliki pekerjaan atau sudah memiliki penghasilan tetap.

Dalam persyaratan KPR ada beberapa dokumen yang konsumen butuhkan diantaranya:

- Fotokopi KTP
- Slip gaji bulan terakhir/Surat Keterangan Gaji
- Fotokopi Rekening Koran
- Fotokopi Surat Izin Praktek
- Fotokopi Akte Perusahaan dan NPWP
- Fotokopi Tagihan Bulanan Kartu Kredit 1 Bulan Terakhir
- Fotokopi Kartu kredit

3. Promotion

Promosi adalah upaya untuk memberitahukan atau menawarkan produk atau jasa pada dengan tujuan menarik calon konsumen untuk membeli atau mengkonsumsinya. Promosi penjualan yang dilakukan oleh penjual dapat dikelompokkan berdasar tujuan yang ingin dicapai.

Tujuan Promosi:

1. Menyebarkan informasi produk kepada target pasar potensial
2. Untuk mendapatkan kenaikan penjualan dan profit
3. Untuk mendapatkan pelanggan baru dan menjaga kesetiaan pelanggan
4. Untuk menjaga kestabilan penjualan ketika terjadi lesu pasar
5. Membedakan serta mengunggulkan produk dibanding produk pesaing
6. Membentuk citra produk di mata konsumen sesuai dengan yang diinginkan.

Kotler (2005: 264-312), mengatakan bahwa unsur bauran promosi (promotion mix) terdiri dari:²

- a) Advertising : merupakan semua penyajian non personal, promosi ide-ide, promosi produk atau jasa yang dilakukan sponsor tertentu yang dibayar.
- b) Sales Promotion : berbagai insentif jangka pendek untuk mendorong keinginan mencoba atau membeli suatu produk atau jasa.
- c) Public relation and publicity : berbagai program untuk mempromosikan dan/atau melindungi citra perusahaan atau produk individualnya.

² Ibid hlm 264-312

- d)) Personal Selling : Interaksi langsung dengan calon pembeli atau lebih untuk melakukan suatu presentasi, menjawab langsung dan menerima pesanan.
- e) Direct marketing : penggunaan surat, telepon, faksimil, e-mail dan alat penghubung nonpersonal lain untuk berkomunikasi secara langsung atau mendapatkan tanggapan langsung dari pelanggan tertentu dan calon pelanggan.

Adapun promosi yang digunakan di perusahaan Citra Gran Cibubur antara lain adalah:

- 1) Memasang iklan baris di koran. (advertising)
- 2) Mendekati konsumen lewat telepon secara aktif. (direct marketing)
- 3) Membuat tempat khusus untuk memamerkan usaha Property. (personal selling)
- 4) Memasang iklan di media cetak mingguan atau bulanan seperti majalah, tabloid,dll.(advertising)
- 5) Membuat iklan di media social seperti facebook, email , dll. (direct marketing)
- 6) Mencari konsumen pada saat pameran.(sales promotion)
- 7) Mencari calon konsumen di perkumpulan atau komunitas agent property. (sales promotion)
- 8) Pasang papan iklan di reklame, halte bus, dan tempat-tempat strategis. (advertising)

4. Placement

Penempatan produk untuk dipasarkan sangat berpengaruh dalam menentukan apakah produk yang dipasarkan tepat sasaran. Citra Gran Cibubur menempati lokasi yang strategis di jalan alternative Cibubur km.4 yang terletak tidak jauh dari exit tol Cibubur. Citra Gran Cibubur dapat di akses melalui 3 tol yaitu: Tol Cimanggis, Tol Cibubur, dan Tol Jatiwarn. Dengan demikian konsumen dapat dengan mudah datang ke kantor pemasaran dan mengunjungi show unit yang ada di Citra Gran Cibubur.

Alamat Kantor : Jl. Alternatif Cibubur, Cileungsi km.4. Cibubur

Telepon : (021) 8454242, 8454224, 8459333

Fax : (021) 8454252

BAB III

PELAKSANAAN PRAKTEK KERJA LAPANGAN

A. Bidang Kerja

Menyesuaikan Program Studi yang diambil, Citra Gran Cibubur menempatkan praktikan di Departemen Marketing yang merupakan bagian pemasaran dari Citra Gran Cibubur. Pada saat praktikan melakukan kegiatan PKL, ada 4 (empat) buah posisi di dalam Departemen Marketing: Marketing Manager, Sales Inhouse, Sales Pameran dan Legal.

Adapun bidang kerja yang dilakukan oleh praktikan selama melaksanakan PKL adalah sebagai berikut:

- a. Menjadi Sales inhouse
- b. Menjadi Sales Pameran
- c. Menjadi Marketing Support

Departemen Marketing merupakan bagian dari perusahaan yang berperan penting dalam menentukan kemajuan perusahaan tersebut. Oleh karena itu, bidang pemasaran memiliki fungsi untuk menghasilkan pendapatan bagi perusahaan. Semakin meningkat pendapatan yang akan dicapai, maka perusahaan akan berkembang dengan baik. Dan sebaliknya, semakin menurun pendapatan yang dicapai, maka perusahaan tidak akan meningkat atau berkembang.

Meskipun Departemen Marketing ini tidak dapat berdiri sendiri dalam sebuah perusahaan, maka setiap kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan Citra Gran Cibubur mempunyai hubungan dan keterkaitan dengan setiap departemen dalam perusahaan. Seperti bagian produksi, keuangan, sumber daya manusia, riset dan pengembangan. Hubungan yang tidak selaras dengan semua bagian tersebut, maka perusahaan ini tidak akan bisa menjalankan fungsinya dengan baik.

B. Pelaksanaan Kerja

Adapun pelaksanaan kerja yang harus dilakukan adalah :

1. Menjadi Sales inhouse

Sejak awal memulai masa PKL, praktikan sudah diarahkan untuk mempelajari produk knowledge tentang Citra Gran Cibubur. Sejak masuk dihari pertama sampai dengan hari ke 3 (tiga) praktikan diberi penjelasan tentang produk apa saja yang di jual di Citra Gran Cibubur. Citra Gran Cibubur adalah Perusahaan yang bergerak di bidang property, yang menjual : kavling, ruko, dan rumah. Tugas dari sales inhouse itu sendiri adalah menerima dan memberi penjelasan kepada tamu (konsumen) yang datang ke kantor pemasaran Citra Gran Cibubur. Marketing inhouse menurut pengamatan praktikan sebenarnya adalah seorang sales, karena menurut praktikan marketing dan sales itu adalah hal yang berbeda. Berikut adalah perbedaan antara sales dan marketing antara lain:

Sales akan baru bekerja pada saat setelah produk sudah tersedia sedangkan marketing sudah sibuk jauh – jauh hari sebelum produk diluncurkan. Sedangkan Marketing yang merancang strategi produk melalui apa yang kita kenal dengan Segmentasi, Targeting dan Positioning (STP). STP itu lalu diwujudkan dalam marketing mix yang terdiri dari Product, Price, Place dan Promotion (4P).

Setelah strategi marketing selesai dirumuskan, produk sudah jelas STP-nya, barulah sales bekerja. ***Jadi marketing ada di tingkat pemikiran sedangkan sales pada level pelaksanaan.*** Jika pemikirannya betul, maka pelaksanaannya pun betul.

Dengan demikian sales tahu harus fokus ke konsumen yang seperti apa ketika menjual produk, tidak asal ketemu orang, langsung menawarkan produk. Sales harus dapat berkomunikasi dengan baik terhadap konsumen, apa yang membedakan produknya dengan kompetitor.

Apabila ada konsumen yang datang ke kantor pemasaran Citra Gran Cibubur maka sales inhouse harus :

- a. Menyapa tamu dengan ramah.
- b. Memberikan brosur.
- c. Menjelaskan tentang produk – produk apa saja yang siap jual.
- d. Mengantarkan konsumen ke show unit.
- e. Menjelaskan bagaimana system cara bayar pembelian.
- f. Mengumpulkan database konsumen.
- g. Melakukan follow up kepada konsumen yang pernah datang ke kantor pemasaran Citra Gran Cibubur pada esok harinya.

2. Menjadi Sales Pameran

Pameran merupakan salah satu ajang dan wadah serta tempat untuk mendapatkan sebuah kesempatan berlangsungnya transaksi penjualan. Sebuah perusahaan melakukan promosi dengan ikut serta dalam sebuah kegiatan pameran. Tentunya dengan target bahwa para tenaga penjual atau sales pameran dari perusahaan tersebut akan mendapat pembeli atau konsumen untuk produk yang mereka tawarkan. Jadi menurut praktikan menjadi sales pameran adalah menjadi seorang sales pada tingkat pelaksanaan, karena sales pameran langsung menjual produk kepada calon pembeli yang potensial.

Di saat ajang pameran berlangsung ,peran seorang sales pameran sangatlah penting. Karena untuk mendapatkan informasi mengenai promo produk yang di pameran merupakan tugas dari sales pameran itu sendiri. Dalam menjadi penjaga sebuah pameran seorang sales pameran harus memiliki kemampuan yang cepat dalam menangkap dan mengambil kesempatan prospek yang di kejarnya.

Tugas dari sales pameran itu sendiri adalah menjaga stand pameran dari pukul 10.00 WIB sampai pukul 21.30 WIB di mall – mall ataupun pusat perbelanjaan lainnya yang telah di tentukan oleh Citra Gran Cibubur, melakukan flayering kepada pengunjung mall dan memberikan

penjelaskan apabila ada yang datang ke stand dan bertanya tentang produk dari Citra Gran Cibubur serta megumpulkan database untuk melakukan follow up. Apabila sudah melakukan follow up sales pameran mengajak konsumen untuk mengunjungi show unit Citra Gran Cibubur.

3. Menjadi Marketing Support

Marketing support adalah marketing yang bekerja pada tingkat pemikiran. Tugas dari marketing support adalah memasang iklan di berbagai media, baik itu cetak, online, ataupun telpon.yang bertujuan untuk menarik konsumen agar tertarik dengan produk yang di tawarkan oleh Citra Gran Cibubur. Hal – hal yang dilakukan oleh marketing support dalam menarik konsumen melalui situs online adalah dengan Memasang iklan di situs-situs iklan jual beli rumah online seperti di rumah123.com , rumah dijual.com ,olx dan situs iklan jual beli lainnya,. Selain itu dia juga memasang iklan di berbagai media social, melakukan broadcast, dan mengirimkan email kepada orang orang agar orang mengetahui produk – produk yang di keluarkan oleh Citra Gran Cibubur. Selain online Marketing support juga bertugas untuk memasang iklan di media cetak (surat kabar), majalah, dan juga memasang spanduk spanduk di jalan raya. Hal ini bertujuan untuk menarik pembaca agar datang ke kantor pemasaran Citra Gran cibubur dan menanyakan tentang produk – produk apasaja yang ada di Citra Gran Cibubur.

Berikut adalah tabel kegiatan PKL secara rinci selama 2 (dua) bulan.

Tabel III.1

Daftar Kegiatan PKL.

No	Hari,Tanggal	Kegiatan
1	Senin, 15 Juni 2015	<ul style="list-style-type: none"> • Diperkenalkan oleh seluruh karyawan di Citra Gran. • Diberitahu tentang produk knowledge.
2	Selasa , 16 Juni 2015	<ul style="list-style-type: none"> • Melanjutkan produk knowledge yang kemarin. • Diberitahu bagaimana etika pada saat bertemu dengan konsumen. • Diberitahu bagaimana cara berbicara dengan konsumen. • Diajarkan bagaimana Bahasa tubuh kita apabila sedang bertemu dengan konsumen.
3	Rabu, 17 Juni 2015	<ul style="list-style-type: none"> • Diberitahu bagaimana cara melihat erems. • Diberitahu cara mengecek rumah yang ready untuk dijual di erems.
4	Kamis, 18 Juni 2015	<ul style="list-style-type: none"> • Pergi ke lokasi kavling yang masih ready untuk dijual. • Mengunjungi show unit yang ada. • Mencocokan yang sudah didapat dari lokasi ke erems.
5	Jum'at , 19 Juni 2015	<ul style="list-style-type: none"> • Mengecek rumah yang ready untuk di jual. • Mengecek ruko yang ready untuk dijual. • Mencocokan yang sudah didapat dari lokasi ke erems.
6	Senin, 22 Juni 2015	<ul style="list-style-type: none"> • Pameran di Mall Ciputra Cibubur. • Flayering.
7	Selasa , 23 Juni 2015	<ul style="list-style-type: none"> • Jaga di kantor pemasaran Citra Gran Cibubur. • Mengangkat telpon masuk yang ada di kantor pemasaran.
8	Rabu , 24 Juni 2015	<ul style="list-style-type: none"> • Pameran di Mall Ciputra Cibubur. • Flayering. • Menjelaskan produk Citra Gran kepada konsumen yang datang ke stand untuk meminta brosur.

9	Kamis , 25 Juni 2015	<ul style="list-style-type: none"> • Jaga di kantor pemasaran Citra Gran Cibubur. • Mengangkat telpon dan menjelaskan tentang promo yang ditanyakan oleh konsumen. • Follow up konsumen yang kemarin datang ke stand pada saat pameran di mall Ciputra Cibubur.
10	Jum'at, 26 Juni 2015	<ul style="list-style-type: none"> • Pameran di Mall Ciputra Cibubur. • Flaying. • Sharing dengan marketing Citra Gran Cibubur.
11	Senin, 29 Juni 2015	<ul style="list-style-type: none"> • Pameran di Mall Ciputra Cibubur. • Flaying. • Menjelaskan produk Citra Gran Cibubur kepada konsumen yang datang ke stand untuk meminta brosur.
12	Selasa, 30 Juni 2015	<ul style="list-style-type: none"> • Pameran di Mall Ciputra Cibubur. • Flaying. • Menjelaskan produk Citra Gran Cibubur kepada konsumen yang datang ke stand untuk meminta brosur.
13	Rabu, 1 Juli 2015	<ul style="list-style-type: none"> • Jaga di kantor pemasaran Citra Gran Cibubur. • Mengangkat telpon dan menjelaskan tentang promo yang ditanyakan oleh konsumen. • Follow up konsumen yang kemarin datang ke stand pada saat pameran di mall Ciputra Cibubur.
14	Kamis , 2 Juli 2015	<ul style="list-style-type: none"> • Pameran di Mall Ciputra Cibubur. • Flaying. • Menjelaskan produk Citra Gran Cibubur kepada konsumen yang datang ke stand untuk meminta brosur.
15	Jum'at , 3 Juli 2015	<ul style="list-style-type: none"> • Jaga di kantor pemasaran Citra Gran Cibubur. • Follow up konsumen yang kemarin datang ke stand pada saat pameran di mall Ciputra Cibubur. • Menjelaskan tentang produk kepada konsumen yang datang ke kantor pemasaran Citra Gran Cibubur. • Mengantarkan konsumen ke show unit.

16	Senin, 6 Juli 2015	<ul style="list-style-type: none"> • Jaga di kantor pemasaran Citra Gran Cibubur. • Mengangkat telpon dan menjelaskan tentang promo yang ditanyakan oleh konsumen.
17	Selasa, 7 Juli 2015	<ul style="list-style-type: none"> • Pameran di Mall Ciputra Cibubur. • Flayering.
18	Rabu, 8 Juli 2015	<ul style="list-style-type: none"> • Jaga di kantor pemasaran Citra Gran Cibubur. • Menjelaskan tentang produk kepada konsumen yang datang ke kantor pemasaran Citra Gran Cibubur. • Mengantarkan konsumen ke show unit.
19	Kamis, 9 Juli 2015	<ul style="list-style-type: none"> • Pameran di Mall Ciputra Cibubur. • Flayering.
20	Jum'at, 10 Juli 2015	<ul style="list-style-type: none"> • Pameran di Mall Ciputra Cibubur. • Flayering. • Menjelaskan produk Citra Gran Cibubur kepada konsumen yang datang ke stand untuk meminta brosur.
21	Senin, 13 Juli 2015	<ul style="list-style-type: none"> • Jaga di kantor pemasaran Citra Gran Cibubur. • Mengangkat telpon dan menjelaskan tentang promo yang ditanyakan oleh konsumen.
22	Selasa, 14 Juli 2015	<ul style="list-style-type: none"> • Jaga di kantor pemasaran Citra Gran Cibubur. • Mengangkat telpon dan menjelaskan tentang promo yang ditanyakan oleh konsumen. • Menjelaskan tentang produk kepada konsumen yang datang ke kantor pemasaran Citra Gran Cibubur. • Mengantarkan konsumen ke show unit.
23	Kamis, 23 Juli 2015	<ul style="list-style-type: none"> • Pameran di Mall Ciputra Cibubur. • Flayering.
24	Jum'at, 24 Juli 2015	<ul style="list-style-type: none"> • Pameran di Mall Ciputra Cibubur. • Flayering.
25	Senin, 27 Juli 2015	<ul style="list-style-type: none"> • Pameran di Mall Ciputra Cibubur. • Flayering.
26	Selasa, 28 Juli 2015	<ul style="list-style-type: none"> • Jaga di kantor pemasaran Citra Gran Cibubur. • Mengangkat telpon dan menjelaskan tentang promo yang ditanyakan oleh

		<p>konsumen.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Follow up konsumen yang kemarin datang ke stand pada saat pameran di mall Ciputra Cibubur.
27	Rabu, 29 Juli 2015	<ul style="list-style-type: none"> • Pameran di Mall Ciputra Cibubur. • Flayering.
28	Kamis, 30 Juli 2015	<ul style="list-style-type: none"> • Jaga di kantor pemasaran Citra Gran Cibubur. • Mengangkat telpon dan menjelaskan tentang promo yang ditanyakan oleh konsumen.
29	Jum'at , 31 Juli 2015	<ul style="list-style-type: none"> • Jaga di kantor pemasaran Citra Gran Cibubur. • Mengangkat telpon dan menjelaskan tentang promo yang ditanyakan oleh konsumen. • Menjelaskan tentang produk kepada konsumen yang datang ke kantor pemasaran Citra Gran Cibubur. • Mengantarkan konsumen ke show unit.
30	Senin, 3 Agustus 2015	<ul style="list-style-type: none"> • Jaga di kantor pemasaran Citra Gran Cibubur. • Mengangkat telpon dan menjelaskan tentang promo yang ditanyakan oleh konsumen.
31	Selasa, 4 Agustus 2015	<ul style="list-style-type: none"> • Jaga di kantor pemasaran Citra Gran Cibubur. • Mengangkat telpon dan menjelaskan tentang promo yang ditanyakan oleh konsumen.
32	Rabu, 5 Agustus 2015	<ul style="list-style-type: none"> • Pameran di Mall Ciputra Cibubur. • Flayering.
33	Kamis, 6 Agustus 2015	<ul style="list-style-type: none"> • Jaga di kantor pemasaran Citra Gran Cibubur. • Mengangkat telpon dan menjelaskan tentang promo yang ditanyakan.
34	Jum'at , 7 Agustus 2015	<ul style="list-style-type: none"> • Pameran di Mall Ciputra Cibubur. • Flayering. • Menjelaskan produk Citra Gran Cibubur kepada konsumen yang datang ke stand untuk meminta brosur.
35	Senin, 10 Agustus 2015	<ul style="list-style-type: none"> • Jaga di kantor pemasaran Citra Gran Cibubur. • Mengangkat telpon dan menjelaskan

		tentang promo yang ditanyakan oleh konsumen.
36	Selasa, 11 Agustus 2015	<ul style="list-style-type: none"> • Jaga di kantor pemasaran Citra Gran Cibubur. • Mengangkat telpon dan menjelaskan tentang promo yang ditanyakan oleh konsumen.
37	Rabu, 12 Agustus 2015	<ul style="list-style-type: none"> • Pameran di Mall Ciputra Cibubur. • Flayering. • Menjelaskan produk Citra Gran Cibubur kepada konsumen yang datang ke stand untuk meminta brosur.
38	Kamis, 13 Agustus 2015	<ul style="list-style-type: none"> • Pameran di Mall Ciputra Cibubur. • Flayering.
39	Jum'at , 14 Agustus 2015	<ul style="list-style-type: none"> • Pameran di Mall Ciputra Cibubur. • Flayering. • Menjelaskan produk Citra Gran Cibubur kepada konsumen yang datang ke stand untuk meminta brosur.
40	Sabtu, 15 Agustus 2015	<ul style="list-style-type: none"> • Pameran di Mall Ciputra Cibubur. • Flayering. • Menjelaskan produk Citra Gran Cibubur kepada konsumen yang datang ke stand untuk meminta brosur.

C. Kendala yang Dihadapi semasa PKL.

Praktek Kerja Lapangan (PKL) tidak menakutkan seperti apa yang dibayangkan praktikan, akan tetapi dalam pelaksanaannya tetap saja tidak mudah, praktikan menemukan beberapa kendala yaitu :

1) *Gaya hidup dilingkungan kerja.*

Bahwa dalam lingkungan kerja banyak hal yang berbeda dari kebiasaan praktikan dalam kehidupan sehari-hari. Seperti gaya berpakaian yang lebih rapi dan formal, gaya bicara yang digunakan, bahasa tubuh yang harus dijaga apabila sedang bertemu dengan konsumen. Hal ini disebabkan karena praktikan belum memiliki kesiapan mental yang kuat pada saat

melakukan PKL di Citra Gran Cibubur. Praktikan merasakan mental praktikan belum siap karena menjadi seorang marketing tidaklah mudah. Seperti misalnya praktikan sedang melakukan flayering di sebuah mall. Praktikan menganggap bahwa hal itu adalah pekerjaan yang mudah, akan tetapi setelah mempraktekkannya secara langsung ternyata pekerjaan itu tidaklah semudah yang di pikirkan oleh praktikan. Pada saat memberi flayer kepada orang- orang yang lewat di depan stan Citra Gran Cibubur, praktikan seringkali mendapat penolakan dari orang yang praktikan hendak berikan flayer. Sehingga dengan adanya kejadian seperti ini membuat semangat praktikan berkurang saat praktikan sedang melakukan PKL. Selain itu, melakukan telemarketing bukanlah pekerjaan yang mudah. Praktikan mengalami kendala yaitu pada saat menelpon konsumen dengan tujuan untuk menawarkan sebuah produk untuk di jual praktikan merasa gugup pada saat berbicara kepada konsumen. Karena menelpon seseorang dengan tujuan untuk menawarkan sebuah produk itu memerlukan kesiapan mental yang kuat. Karena apabila kita takut ataupun tidak merasa percaya diri pada saat melakukan telemarketing suara kita akan terdengar gugup sehingga konsumen tidak dapat mendengar dengan baik apa yang hendak kita sampaikan.

2) *Menghafalkan produk- produk yang ada di Citra Gran Cibubur.*

Dalam menghafalkan produk – produk yang di jual di Cira Gran Cibubur praktikan mengalami kesulitan karena produk yang di jual di Citra Gran Cibubur jumlahnya tidaklah sedikit. Citra Gran Cibubur mempunyai luas tanah total seluas 375 (tiga ratus tujuh puluh lima) Ha yang terdiri dari 25 (dua puluh lima) Cluster sehingga memerlukan waktu untuk praktikan menghafalkan produk – produk dari Citra Gran Cibubur.

3.4. Cara Mengatasi Kendala Selama PKL.

Kendala yang dihadapi praktikan selama melakukan Praktek Kerja Lapangan (PKL) harus dihadapi. Adapun cara mengatasi kendala tersebut adalah:

1) *Gaya hidup dilingkungan kerja.*

Selama prakrikan melakukan PKL praktikan mengalami beberapa kendala salah satunya adalah gaya hidup di lingkungan tempat praktikan melakukan PKL dengan gaya hidup yang biasa praktikan temui pada saat praktikan berada dikampus. Karena pada saat praktikan melakukan PKL di Citra Gran Cibubur praktikan harus mulai membiasakan diri untuk berpakaian sebagaimana seorang marketing yang professional. Praktikan harus tampil bersih dan rapi seperti marketing - marketing yang ada di Citra Gran Cibubur. Caranya dengan menggunakan baju berkerah, menggunakan blazer serta menggunakan rok atau celana bahan. Menata rambut dengan rapi dan juga menggunakan make up membuat praktikan memiliki penampilan yang menarik. Karena marketing haruslah berpenampilan meranik terlebih dahulu, tujuannya adalah agar dapat menarik perhatian konsumen untuk berkunjung ke stand Citra Gran Cibubur. Selain itu praktikan sering meminta masukan kepada marketing - marketing Citra Gran Cibubur tentang bagaimana cara berbicara yang baik dan benar kepada konsumen. Dalam berbicara praktikan harus menggunakan bahasa yang baik dan juga tidak berbelit – belit dalam menyampaikan produk yang di tawarkan kepada konsumen sehingga apa yang praktikan sampaikan mudah dimengerti dan juga di pahami oleh konsumen. Apabila dalam penyampaian infomasi kepada konsumen berbelit – belit konsumen justru akan menghindar dan juga tidak tertarik dengan produk yang sedang kita pasarkan. Karena cara marketing dalam menyampaikan informasi sangatlah berpengaruh kepada keberhasilan apakah marketing tersebut dapat mempengaruhi konsumen agar tertarik kepada produk yang di tawarkan. Praktikan juga memperhatikan bahasa

tubuh pada saat bertemu dengan konsumen dan bertanya kepada marketing bagaimanakah bahasa tubuh yang baik dan benar pada saat bertemu dengan konsumen. Cara bagaimana berjabat tangan dengan konsumen serta bahasa tubuh yang di gunakan pada saat kita menjelaskan produk yang kita tawarkan terhadap konsumen dan juga tatapan mata pada saat berbicara dengan konsumen praktikan menanyakan hal tersebut kepada marketing – marketing yang sudah terlebih dahulu bekerja di Citra Gran Cibubur.

Menjadi seorang marketing menurut praktikan adalah pekerjaan yang memerlukan kesiapan mental yang kuat dan juga tidak mudah putus asa. Karena menjadi seorang marketing kita akan bertemu dengan berbagai macam karakter yang terdapat pada berbagai macam konsumen. Pada saat melakukan praktek kerja lapangan, praktikan sering kali mendapat penolakan dari konsumen, hal ini membuat kesiapan mental praktikan menjadi turun. Oleh karena itu cara praktikan mengatasi kendala yang dihadapi adalah praktikan membiasakan diri dengan yang namanya penolakan. Karena sales yang sukses adalah sales yang tidak pernah menyerah dengan sebuah penolakan. Selain itu praktikan juga mulai berani membiasakan diri melakukan telemarketing sehingga lama kelamaan praktikan mulai terbiasa dengan pekerjaan tersebut. Sebelum praktikan melakukan telemarketing praktikan melakukan persiapan terlebih dahulu caranya dengan membaca produk knowledge setiap hari sebelum praktikan pergi berangkat ke kantor. Karena dengan mengetahui secara detail produk dipasarkan akan menambah tingkat kepercayaan diri. Dan apabila praktikan sudah mempunyai tingkat percaya diri yang baik praktikan akan merasakan lancar pada saat menerangkan produk yang ditawarkan kepada konsumen. Hal ini bisa membuat konsumen yakin terhadap produk yang kita tawarkan apabila kita terlihat menguasai dan memahami produk yang kita tawarkan. Dengan begitu kesiapan mental praktikan untuk menjadi seorang marketing akan semakin kuat.

Sehingga pada saat praktikan melakukan PKL di Citra GranCibubur praktikan harus melakukan adaptasi dengan lingkungan kerja. Berikut adalah teori adaptasi:

Didasarkan pada **Teori Medan (Field Theory)** yang dikenalkan oleh **Kurt Lewin**, dimana menurut beliau : *“selama manusia berinteraksi dengan lingkungan, ada kekuatan-kekuatan yang terjadi. Komponen-komponen tersebut menggerakkan kekuatan-kekuatan dalam bentuk daya tarik/tolak serta daya mendekat/menjauh. Interaksi ini terjadi pada lapangan psikologi individu sehingga nantinya mencerminkan tingkah laku individu tersebut”*.³

Adaptasi terbagi atas tiga jenis yaitu:

a. Adaptasi Morfologi

Adalah adaptasi yang meliputi bentuk tubuh. Adaptasi Morfologi dapat dilihat dengan jelas.

b. Adaptasi Fisiologi

Adalah adaptasi yang meliputi fungsi alat-alat tubuh. Adaptasi ini bisa berupa enzim yang dihasilkan suatu organisme. Contoh: dihasilkannya enzim selulase oleh hewan memamah biak. Adaptasi fisiologi ada yang bersifat reversibel atau dapat kembali ke kondisi awal. Contohnya, jika seseorang yang biasa hidup di daerah pantai berpindah ke daerah pegunungan yang tinggi. Maka akan terjadi perubahan fisiologi, yaitu meningkatnya jumlah butir-butir sel darah merah (eritrosit). Namun, jika orang tersebut kembali ke dataran, maka secara perlahan jumlah eritrosit akan turun atau normal seperti semula.

c. Adaptasi Tingkah Laku

Adalah adaptasi berupa perubahan tingkah laku. Misalnya: ikan paus yang sesekali keluar ke permukaan untuk membuang udara, bunglon mengubah warna kulitnya menyerupai tempat yang dihindari.

2) *Menghafalkan produk yang ada di Citra Gran Cibubur.*

³ <https://takepartenvironment.wordpress.com/2011/02/14/pendekatan-psikologi-lingkungan/>

Citra Gran Cibubur adalah perusahaan yang bergerak di bidang property, yang mempunyai luas tanah total 375Ha dan 25 Cluster. Dalam menghafalkan produk Citra Gran Cibubur, praktikan mengalami kesulitan menghafalkan produk- produk yang di jual di Citra Gran Cibubur. Hal ini terjadi dikarenakan produk yang di jual di Citra Gran Cibubur berjumlah banyak, dan hal ini menjadi sebuah kendala pada saat praktikan melakukan PKL dengan adanya kendala pada saat menghafalkan produk- produk yang ada di Citra Gran Cibubur dengan cara menghafalkan produk- produk yang di jual di Citra Gran Cibubur setiap pagi sebelum praktikan pergi ke kantor. Selain itu pada saat praktikan berada di kantor pemasaran Citra Gran Cibubur praktikan rajin membaca brosur- brosur yang ada di kantor pemasaran, sehingga seiring dengan berjalannya waktu praktikan dapat menghafalkan produk- produk yang di jual di Citra Gran Cibubur. Selain menghafalkan produk yang ada praktikan juga bertanya kepada marketing Citra Gran Cibubur tentang produk apa saja yang masih tersedia untuk dijual. Selain itu praktikan juga sering membuka erems, karena data- data tentang penjualan Citra Gran Cibubur semua terdata di dalam erems, baik unit yang sudah terjual dan unit yang belum terjual. Hal ini memudahkan marketing dalam mengecek unit – unit manakah yang siap untuk di jual. Dengan adanya erems praktikan merasa kendala praktikan saat menghafalkan produk- produk yang ada di Citra Gran Cibubur terbantu karena semua data penjualan yang terjadi di Citra Gran Cibubur tercatat di dalam erems. Jadi apabila praktikan mengalami kesulitan dalam mengecek dan menghafalkan produk praktikan meminta bantuan kepada marketing Citra Gran Cibubur dan juga membuka data yang ada di dalam erems.

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Selama menjalankan Praktek Kerja Lapangan (PKL) di Citra Gran Cibubur, maka praktikan dapat menarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Praktikan dapat mengetahui aktivitas pemasaran yang dilakukan Citra Gran Cibubur dalam memasarkan produknya terhadap konsumen.
2. Praktikan mendapat pengetahuan tentang bagaimana strategi pemasaran yang dilakukan di Citra Gran Cibubur.
3. Praktikan dapat membandingkan teori yang di dapat selama perkuliahan dengan dunia kerja secara nyata bahwa tidak semua teori yang di dapatkan praktikan selama di bangku perkuliahan dapat diterapkan di dunia kerja, namun ada pula sebagian dari teori yang di terapkan.

B. Saran-saran

Selama praktikan melaksanakan Praktek Kerja Lapangan (PKL) di Citra Gran Cibubur, praktikan melihat beberapa kekurangan dari perusahaan diantaranya sebagai berikut:

- Bagi Perusahaan Citra Gran Cibubur
 - a. Minimnya informasi mengenai perusahaan yang didapat praktikan selama melakukan PKL.
 - b. Perawatan terhadap rumah ready stok kurang terawat. Sehingga bangunan tersebut tidak tampak seperti bangunan baru. Seharusnya pihak dari Citra Gran Cibubur memperhatikan perhatian yang lebih khusus.

- Bagi Fakultas Ekonomi UNJ
 - a. Hendaknya Fakultas Ekonomi dapat menjalin kerja sama yang baik dengan instansi/perusahaan sehingga dapat mempermudah mahasiswa dalam mencari tempat PKL.
 - b. Seharusnya pihak Fakultas memberikan informasi terlebih dahulu secara jelas sebelum praktikan melaksanakan kegiatan PKL
 - c. Seharusnya pihak Fakultas memberikan pengarahan-pengarahan secara tepat mengenai pelaksanaan kegiatan PKL supaya memudahkan praktikan dalam memperoleh informasi secara lengkap.

DAFTAR PUSTAKA

Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta. *Pedoman Praktek Kerja Lapangan*. Jakarta: FEUNJ, 2012.

Jasa, Layanan, Logo, Sejarah, Struktur Perusahaan, Visi dan Misi yang dimiliki PT. Ide Jaya Kreasindo (Buku *company profile* PT. Cirta Gran Cibubur) (diakses pada 29 Agustus 2015).

Kotler, P. 2005. *Manajemen Pemasaran* (Terjemahan Jilid I). PT. INDEKS, Jakarta .

<http://www.rumah123.com/detil-panduan-membeli-properti-16366-persyaratan-kpr-id.html>

(diakses pada 29 Agustus 2015)

<https://takepartenvironment.wordpress.com/2011/02/14/pendekatan-psikologi-lingkungan/> (teori adaptasi)

(diakses pada 2 Januari 2016)

<http://tonysoegi.blogspot.co.id/2013/10/promotion-mix-bauran-promosi.html>

(diakses pada 2 Januari 2016)

<https://id.wikipedia.org/wiki/Adaptasi> (jenis adaptasi)

(diakses pada 2 Januari 2016)



RUMAH EKSLUSIF

DAFTAR HARGA RUMAH

TYPE LUAS (BRG/THN)	BLOK	NO.	LUAS		TUNAI	HARGA			U. MUKA 30%	ANGSURAN KPR EXPRESS*		
			TMH	BNG		INHOUSE	EXPRESS	KPR DP CICIL		5 THN	10 THN	15 THN
Brentwood JARDIN 10x16 JARDIN 10x17 JARDIN 10x23 JARDIN VAR JARDIN VAR JARDIN VAR JARDIN VAR JARDIN VAR JARDIN VAR JARDIN VAR E18	RC02	32,33,35 27,28 37 26 29 30 35 36 38	160	191	2.867.164,948	3.537.896,144	3.184.859,618	3.563.457,290	955.457,886	47.368,199	29.461,709	23.957,265
			170	191	2.957.886,598	3.649.898,180	3.285.758,938	3.676.368,434	985.727,682	48.868,868	30.395,083	24.716,253
			230	210	3.642.268,041	4.494.813,542	4.046.918,184	4.528.141,875	1.214,075,455	60.189,537	37.436,226	30.441,872
			248	191	3.773.814,433	4.657.216,495	4.193.222,198	4.691.863,034	1.257,966,659	62.365,507	38.789,619	31.542,406
			249	191	3.782.886,598	4.668.416,698	4.203.312,130	4.703.154,148	1.260,993,639	62.515,573	38.882,957	31.618,305
			176	191	3.120.618,557	3.850.801,833	3.466.747,094	3.878.902,798	1.040,024,128	51.560,692	32.069,324	26.077,689
			160	191	2.975.463,918	3.671.598,575	3.305.308,182	3.698.244,968	991.592,454	49.159,622	30.575,925	24.863,307
			271	210	4.133.298,969	5.101,024,564	4.593,035,733	5.139,273,441	1.377,910,726	68.311,906	42.488,115	34.549,898
			270	210	4.124.226,804	5.089,824,360	4.582,945,821	5.127,982,327	1.374,883,746	68.161,839	42.394,778	34.473,999
			37A	486	6.554,432,990	8.090,078,911	7.285,786,357	8.152,589,593	2.185,735,907	108.361,001	67.397,544	54.805,402
			37B	460	6.318,556,701	7.798,873,616	7.023,448,125	7.859,020,619	2.107,034,437	104.459,263	64.970,771	52.832,032
			37C	305	4.750,206,186	5.862,538,412	5.279,151,130	5.907,069,219	1.583,745,339	78.516,453	48.835,061	39.711,019

Cara Pembayaran :	TUNAI	Angsuran 12 Bln	KPR
Hari ke 1 (Tanda Jadi)	Rp. 25.000.000,-	Rp. 25.000.000,-	Rp. 25.000.000,-
Hari ke 15 (Uang Muka)	20% - Tanda Jadi	20% - Tanda Jadi	30% - Tanda Jadi
Hari ke 31	80%	Angsuran I	KPR

Catatan:
 - Harga sudah termasuk: PPN (10%), IMB, Listrik, pemasangan daya sesuai dengan spesifikasi.
 - Biaya dan jasa lainnya: PPH, PHD dan 22 Alokasi Lain, Pajak Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan, dll.
 - Harga dan ketentuan di atas dapat berubah sewaktu-waktu tanpa pemberitahuan terlebih dahulu.
 - Nilai pajak dapat berubah sesuai ketentuan pemerintah.
 - Biaya Uang Muka dapat berubah sesuai dengan persyaratan kredit dari Bank Pemberi Kredit.
 - Satu bunga tidak mengikat / mengikat ketentuan dari bank.

Kantor Pemasaran Citra Gran :
 Jl. Raya Alternatif Cibubur - Cileungsi
 Telp. (021) 845 42 42
 Fax. (021) 845 42 47

Asumsi bunga 10%

REV.1
1-Ang-15



RUKO GARDEN VALLEY

1. May 15

Tipe Luas (Bing/Tmh)	Blok	No.	Luas		Harga Jual	Tunai	Harga			Angsuran KPR EXPRESS *				
			Tmh	Bing			Inhouse	EXPRESS	KPR	DP Cicil	U. Muka 30%	5 THN	10 THN	15 THN
TIPE A	I01	29,30,51	45	89	1,857,338,918	1,485,871,134	1,632,060,723	1,648,604,409	1,844,314,556	1,844,314,556	494,581,323	24,519,580	15,750,500	12,401,191
TIPE B	I01	29,32,33,34,35,36,37,38,39,50	45	88	1,848,762,887	1,479,010,309	1,624,521,355	1,640,973,898	1,835,775,650	1,835,775,650	492,292,169	24,406,092	15,179,914	12,343,792

Asumsi bunga 10 %

Kantor Pemasaran CitraGran :
 Jl. Raya Alternatif Cibubur - Cikungsi
 Telp. (021) 845 42 42
 Faks. (021) 845 42 47

Catatan:
 - Harga sudah termasuk PPN (10%), IMB, Listrik (pemasangan daya sesuai dengan need P4M) air bersih dan Jaringan Telepon
 - Harga belum termasuk Akta Jual Beli, Pajak Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan & PPL
 - Harga dan Kupon dapat diubah sewaktu-waktu tanpa pemberitahuan terlebih dahulu
 - Nilai pajak dapat berubah sesuai ketentuan pemerintah
 - Biaya cetak dapat berubah sesuai dengan persetujuan kredit dari Bank Pemberi Kredit
 - Suku bunga tidak mengikat / mengikuti ketentuan dari bank

Cara Pembayaran :

WAKTU PEMBAYARAN	TUNAI	Angsuran 12 Bin	KPR	KPR
Hari ke 1 (Tanda Jadi)	Rp. 25.000.000,-	Rp. 25.000.000,-	Rp. 25.000.000,-	2,5% DARI HARGA
Hari ke 15 (Uang Muka)	20% - Tanda Jadi	20% - Tanda Jadi	30% - Tanda Jadi	30% - Tanda Jadi
Hari ke 31	80%	Angsuran 1	Akud Kredit	Angsuran 1

Aversa Park



DAFTAR HARGA KAVLING BLOK AA-BB

01/05/2015

BLOK/NO	LUAS TNH	TUNAI	TUNAI	
			BOOKING FEE	ANGSURAN 60X
AA03/26 ✓	180	2,501,340,206	25,000,000	41,272,337
AA07/51 ✓	212	2,952,645,361	25,000,000	48,794,089
AA07/60 ✓	247	3,438,856,701	25,000,000	56,897,612
AA08/02 ✓	160	2,223,505,155	25,000,000	36,641,753
AA09/58 ✓	193	2,681,932,990	25,000,000	44,282,216
AA09/63 ✓	206	2,869,294,845	25,000,000	47,404,914
AA09/68 ✓	185	2,570,798,969	25,000,000	42,429,983
AA09/69 ✓	177	2,459,664,948	25,000,000	40,577,749
AA10/01 ✓	162	2,251,288,660	25,000,000	37,104,811
AA10/07 ✓	153	2,126,262,887	25,000,000	35,021,048
AA11/01 ✓	153	2,126,262,887	25,000,000	35,021,048
AA11/11 ✓	209	2,910,970,103	25,000,000	48,099,502
AA12/01 ✓	198	2,751,391,753	25,000,000	45,439,863
AA12/02 ✓	196	2,723,608,247	25,000,000	44,976,804
AA12/21 ✓	113	1,570,592,784	25,000,000	25,759,880
AA12/30 ✓	97	1,348,324,742	25,000,000	22,055,412
AA15/29 ✓	142	1,973,453,608	25,000,000	32,474,227
AA15/52 ✓	185	2,570,798,969	25,000,000	42,429,983
AA15/57 ✓	189	2,626,365,979	25,000,000	43,356,100
AA/58 ✓	210	2,924,861,856	25,000,000	48,331,031
BB06/17	173	2,404,097,938	25,000,000	39,651,632
BB06/36 ✓	93	1,292,757,732	25,000,000	21,129,296
BB07/01 ✓	160	2,223,505,155	25,000,000	36,641,753
BB07/62	311	4,327,928,866	25,000,000	71,715,481
BB08/07 ✓	256	3,563,882,474	25,000,000	58,981,375
BB09/01	206	2,869,294,845	25,000,000	47,404,914
BB09/01 ✓	175	2,431,881,443	25,000,000	40,114,691
BB09/02 ✓	175	2,431,881,443	25,000,000	40,114,691
BB05/79	215	2,994,320,619	25,000,000	49,488,677
BB05/76 ✓	273	3,789,217,526	25,000,000	62,736,959
BB03/28 ✓	277	3,844,784,536	25,000,000	63,663,076

Cara Pembayaran :

Waktu Pembayaran	Angsuran 60 Bulan
Hari ke 1 (Tanda Jadi)	Rp. 25.000.000,-
Hari ke 15 (Uang muka)	Angsuran ke 1
Hari ke 31	DST

Kantor Pemasaran CitraGran :
Jl. Raya Alternatif Cibubur - Cileungsi
Telp. (021) 845 42 42
Fax. (021) 845 42 47

Catatan :

- Harga sudah termasuk : PPN (10%), Jaringan : Listrik, Air Bersih dan IMB (standard = 67 M)
- Harga belum termasuk : Akta Jual Beli, Bea Balik Nama, Pajak Perolehan Hak atas Tanah & Bangunan, PPh Bangunan dan IPL.
- Harga dan ketentuan di atas dapat berubah sewaktu-waktu tanpa pemberitahuan terlebih dahulu
- Nilai pajak dapat berubah sesuai ketentuan pemerintah

LAMPIRAN 2



No.63/SBM/LA-Konf/VII/15

Cibubur, 15 Juni 2015

Kepada Yth,
Universitas Negeri Jakarta
Jl. Rawamangun
Jakarta Timur

Perihal : Kerja Praktek Di Kantor Pemasaran CitraGran

Dengan Hormat,
Menyambung surat yang Bapak/Ibu kirimkan sebelumnya perihal Pengajuan Kerja Praktek di perusahaan kami, maka dengan ini kami sampaikan bahwa :

Nama : Fera Apriliana
No Registrasi : 8223136610
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : D3 Pemasaran 2013

Kami terima untuk Kerja Praktek di perusahaan kami selama 40 hari.

Demikian kami sampaikan , untuk perhatian dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

Hormat kami,
PT.Sinar Bahana Mulya

PT. SINAR BAHANA MULYA

Lia Ariyani
Head of Sales Division

PT. SINAR BAHANA MULYA
Jl. Alternatif Cibubur, Cileungsi Km. 4 Cibubur
Bekasi 17435 - INDONESIA
Tlp. : (62-21) 8454224, 8454242, 84593333
Fax. : (62-21) 8454252, 8454247
Website: www.citragran.com

LAMPIRAN 3



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

PENILAIAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN

..... SKS

Nama : Feca Apriliana
No.Registrasi : 8223136610
Program Studi : ds pemagangan
Tempat Praktik : Marketing Office Citra Gran
Alamat Praktik/Telp : Jl alternatif Cibubur Km.4 (021-854242)

NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR 50-100	KETERANGAN				
1	Kehadiran	98	1.Keterangan Penilaian : Skor Nilai Predikat 80-100 A Sangat baik 70-79 B Baik 60-69 C Cukup 55-59 D Kurang 2.Alokasi Waktu Praktik : 2 sks : 90-120 jam kerja efektif 3 sks : 135-175 jam kerja efektif Nilai Rata-rata : $\frac{912}{10 \text{ (sepuluh)}} = \underline{\underline{91.2}}$ Nilai Akhir : <table border="1"> <tr> <td>91</td> <td>A</td> </tr> <tr> <td>Angka bulat</td> <td>huruf</td> </tr> </table>	91	A	Angka bulat	huruf
91	A						
Angka bulat	huruf						
2	Kedisiplinan	95					
3	Sikap dan Kepribadian	100					
4	Kemampuan Dasar	90					
5	Ketrampilan Menggunakan Fasilitas	90					
6	Kemampuan Membaca Situasi dan Mengambil Keputusan	85					
7	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	92					
8	Aktivitas dan Kreativitas	78					
9	Kecepatan Waktu Penyelesaian Tugas	90					
10	Hasil Pekerjaan	94					
Jumlah		912					

Jakarta, 15 AGUSTUS 2015

Penilai,

PT. SINAR BANGSA MULIA

(Bayu Marsito)

Catatan :

Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

LAMPIRAN 4



*Building
Future
Leaders*

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 : Fera Apriliana
No. Registrasi : 8223136610
Program Studi : D3 Pemasaran
Tempat Praktik : Marketing office Citra Gran
Alamat Praktik/Telp : Jln Alternatif Cibubur km 4
021-8454221 / 021-8454242

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin, 15 Juni 2015	1.	
2.	Selasa, 16 Juni 2015	2.	
3.	Rabu, 17 Juni 2015	3.	
4.	Kamis, 18 Juni 2015	4.	
5.	Jum'at, 19 Juni 2015	5.	
6.	Senin, 22 Juni 2015	6.	
7.	Selasa, 23 Juni 2015	7.	
8.	Rabu, 24 Juni 2015	8.	
9.	Kamis, 25 Juni 2015	9.	
10.	Jum'at, 26 Juni 2015	10.	
11.	Senin, 29 Juni 2015	11.	
12.	Selasa, 30 Juni 2015	12.	
13.	Rabu, 1 Juli 2015	13.	
14.	Kamis, 2 Juli 2015	14.	
15.	Jum'at, 3 Juli 2015	15.	

Jakarta, 3 Juli 2015

Penilai,

Bayu Winarso

Catatan :

Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan

Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan



Building
Future
Leaders

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 : Fera Apriliana
No. Registrasi : 8223136610
Program Studi : D3 Pemasaran
Tempat Praktik : Marketing Office Citra Gran
Alamat Praktik/Telp : Jln Alternatif Cibubur km 4
021 8454242

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin, 6 Juli 2015	1. [Signature]	
2.	Selasa, 7 Juli 2015	2. [Signature]	
3.	Rabu, 8 Juli 2015	3. [Signature]	
4.	Kamis, 9 Juli 2015	4. [Signature]	
5.	Jum'at, 10 Juli 2015	5. [Signature]	
6.	Senin, 13 Juli 2015	6. [Signature]	
7.	Selasa, 14 Juli 2015	7. [Signature]	
8.	Kamis, 23 Juli 2015	8. [Signature]	
9.	Jum'at, 24 Juli 2015	9. [Signature]	
10.	Senin, 27 Juli 2015	10. [Signature]	
11.	Selasa, 28 Juli 2015	11. [Signature]	
12.	Rabu, 29 Juli 2015	12. [Signature]	
13.	Kamis, 30 Juli 2015	13. [Signature]	
14.	Jum'at, 31 Juli 2015	14. [Signature]	
15.	Senin, 3 Agustus 2015	15. [Signature]	

Jakarta, 3 Agustus 2015

Penilai, [Signature]

Bayu Wilharso

Catatan :

Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan

Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan



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.uni.ac.id/fe

DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
..... SKS

Nama : Fera Aprilliana
No. Registrasi : 8223136610
Program Studi : D3 Pemasaran
Tempat Praktik : Marketing Office Citra Gran
Alamat Praktik/Telp : Jln Alternatif Cibubur KM 4
021-8454242

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Selasa, 4 Agustus 2015	1.	
2.	Rabu, 5 Agustus 2015	2.	
3.	Kamis, 6 Agustus 2015	3.	
4.	Jum'at, 7 Agustus 2015	4.	
5.	Senin, 10 Agustus 2015	5.	
6.	Selasa, 11 Agustus 2015	6.	
7.	Rabu, 12 Agustus 2015	7.	
8.	Kamis, 13 Agustus 2015	8.	
9.	Jum'at, 14 Agustus 2015	9.	
10.	Sabtu, 15 Agustus 2015	10.	
11.	11.....	
12.	12.....	
13.	13.....	
14.	14.....	
15.	15.....	

Jakarta, 15 Agustus 2015

Penilai,

PT. SINAR BANGSA MULYA
Bayu Winarsa

Catatan :

Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan

Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

LAMPIRAN 5



**KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA**

Kampus Universitas Negeri Jakarta, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Telp./Fax : Rektor : (021) 4893854, PR I : 4895130, PR II : 4893918, PR III : 4892926, PR IV : 4893982
BAUK : 4750930, BAAK : 4759081, BAPSI : 4752180
Bag. UHTP : Telp. 4893726, Bag. Keuangan : 4892414, Bag. Kepegawaian : 4890536, HUMAS : 4898486
Laman : www.unj.ac.id

Nomor : 1898/UN39.12/KM/2015
Lamp. : -
Hal : Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan

2 April 2015

Yth. Marketing Manager
PT. Sinar Bahana Mulya, Ciputra Group
Jl. Alternatif Cibubur Km.4, Cileungsi,
Cibubur, Jawa Barat

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

Nama : Fera Aprilliana
Nomor Registrasi : 8223136610
Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran
Fakultas : Ekonomi
No. Telp/HP : 089672300801

Untuk melaksanakan Praktek Kerja Lapangan yang diperlukan dalam rangka memenuhi tugas mata kuliah pada bulan Juni s.d. Agustus 2015.

Atas perhatian dan kerjasama Saudara, kami sampaikan terima kasih.

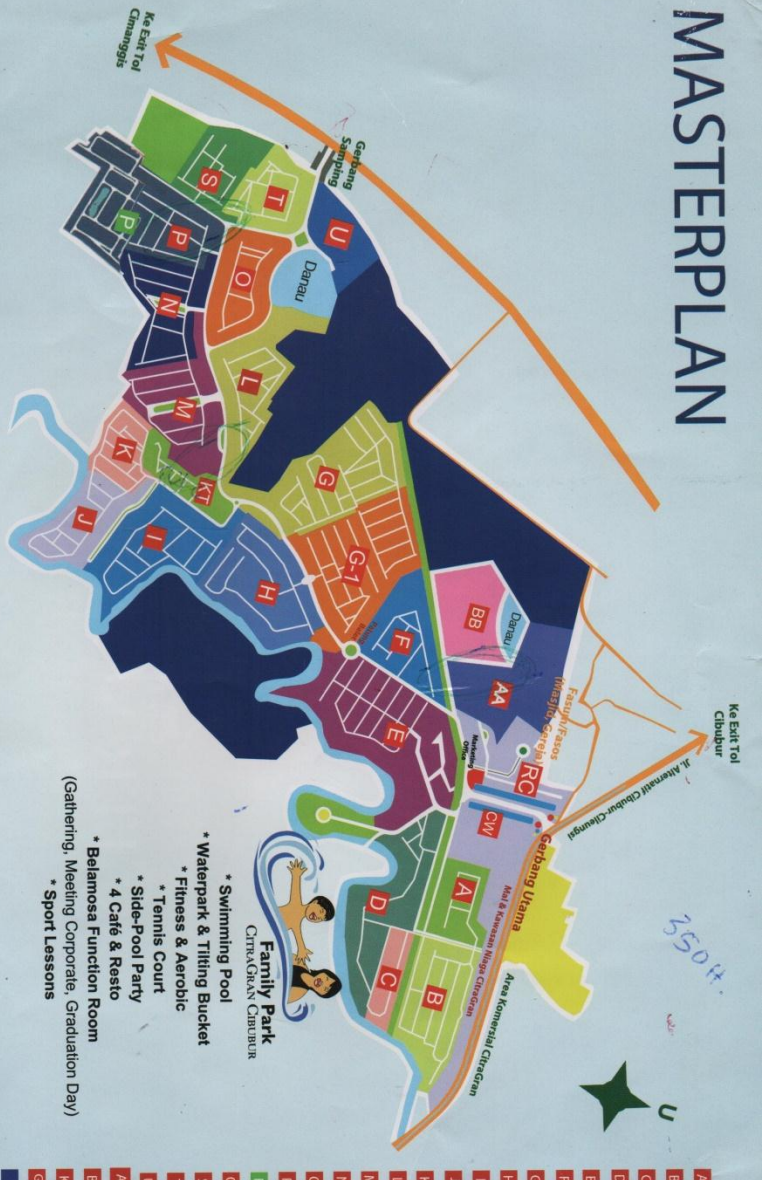


Kepala Biro Administrasi
Akademik dan Kemahasiswaan,

Drs. Syaifullah
NIP. 195702161984031001

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

MASTERPLAN



LEGENDA

A	Blok A
B	Blok B
C	Blok C
D	Blok D
E	Blok E
F	Flinder Park
G	Terrace Garden
H	Castle Garden
I	Green Valley
J	Rosewood Garden
K	Mansion Garden
L	The Meadows
M	The Prairie
N	The Cypress
O	The Tarn
P	The Dense
Q	Lake At The Dense
R	The Grassmere
S	The Varden
T	The Westpoint
U	The Lakewood
AA	Aversa Park
BB	SpringLake
CT	Zephyr Valley
G-1	Blok G-1
Future Development	

Sejak dibangun tahun 1997, CitraGran Cibubur telah menjadi simbol kawasan asri Cibubur. Sebuah kawasan yang memadukan hunian hijau dan nyaman dengan area komersil yang berkembang pesat. Anda dapat menikmati berbagai fasilitas lengkap di CitraGran Family Park, mulai dari kolam renang Olympic size sampai fitness center yang lengkap dengan salon dan kafe. Temukan pula suasana belanja yang nyaman saat Anda dan keluarga menyusuri Mal CitraGran Cibubur.

CitraGran Cibubur ditunjang oleh kemudahan akses baik dari Jakarta (feeder busway telah beroperasi) maupun akses internal di dalam kawasan. Dengan standar kualitas Grup Ciputra, CitraGran dikembangkan dengan konsep arsitektur elegan, modern dan lengkap. Saatnya menikmati kenyamanan hidup yang lengkap di CitraGran Cibubur.

LAMPIRAN 6