

**LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN PADA DIVISI PEMASARAN  
PERUMAHAN PT CIPUTRA INDAH (KANTOR PEMASARAN  
PERUMAHAN CITRA INDAH CITY)**

**IMRON ROSADI**

**8223163878**



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

**PROGRAM STUDI DIII MANAJAMEN PEMASARAN  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA  
2018**

**INTERNSHIP REPORT OF MARKETING DIVISION OF PT CIPUTRA  
INDAH (MARKETING OFFICE OF CITRA INDAH CITY HOUSING)**

**IMRON ROSADI**

**8223163878**



**This internship report arranged to meet one of the requirements to get the  
title of the Ahli Madya of Faculty of Economics State University of Jakarta**

**MARKETING MANAGEMENT STUDY PROGRAM DIII**

**FACULTY OF ECONOMICS**

**STATE UNIVERSITY OF JAKARTA**

**2018**

## LEMBAR EKSEKUTIF

Imron Rosadi, 8223163878. Laporan Praktik Kerja Lapangan pada PT CIPUTRA INDAH (Kantor Pemasaran Perumahan Citra Indah City). Program studi DIII Manajemen Pemasaran. Fakultas Ekonomi. Universitas Negeri Jakarta.

Laporan ini bertujuan untuk menginformasikan kegiatan praktik selama dua bulan (Juli – Agustus 2018) melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di PT CIPUTRA INDAH (Kantor Pemasaran Perumahan Citra Indah City). Praktik kerja lapangan bertujuan untuk mendapat wawasan yang tidak didapatkan selama perkuliahan dan pengalaman empiris. Selama melakukan praktik kerja lapangan, praktikan melakukan beberapa pekerjaan seperti memasarkan produk PT CIPUTRA INDAH, Memberikan pemahaman tentang *product knowledge* kepada konsumen, melakukan *canvassing* ke perusahaan, dan mengikuti bazar

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 oleh 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 telah memahami cara memberikan *product knowledge* kepada calon konsumen. Kemudian prosedur *canvassing* ke perusahaan guna menjalin kerja sama, serta praktikan dapat mengetahui tentang bagaimana sistem pemasaran pada PT CIPUTRA INDAH khususnya pada divisi pemasaran.

Kata Kunci: Perumahan, Divisi Pemasaran, *Product Knowledge*, *Canvassing*

## **EXECUTIVE SUMMARY**

*Imron Rosadi, 8223163878. Internship report at PT CIPUTRA INDAH (Marketing office of Citra Indah City Housing). Marketing Management program study. Faculty of Economics. State University of Jakarta.*

*This internship report aiming to inform my activities for two months (July – August 2018) at PT CIPUTRA INDAH. I was place as a Marketer. Internship aiming to gain insights that are not obtainet during the lecture and emprical experience. During intership i did some task as selling product at PT CIPUTRA INDAH, Providing an understanding of product knowledge to customers, doing canvassing to the company, and join a bazar*

*With the experience of this work student acquire skills and increase knowledge. In addition, to meet one of the requirements for earn the title of associate experts that are required for each practitioner on the course Diploma of Marketing Management study program, Faculty of Economics, Jakarta State University.*

*Having completed the Field Work Practice, student can take some of the conclusions of the tasks that the student working among others, student has understand how to provide product knowledge to customers. Then the procedure canvassing to the company to establish cooperation, and student can know about how the marketing system at PT CIPUTRA INDAH especially in the marketing division.*

*Keywords: Housing, Marketing Division, Product Knowledge, Canvasing*




## LEMBAR PENGESAHAN

Koodinator Program Studi DIII Manajemen Pemasaran

Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta



Dra. Sholikhah, M.M.  
NIP. 196206231990032001

Nama	Tanda Tangan	Tanggal
Ketua Penguji		
Dra. Sholikhah, M.M. NIP. 196206231990032001	 .....	14-1-2019 .....
Penguji Ahli		
Dra. Basrah Saidani, M.Si NIP. 19630191992032001	 .....	7/1-15 .....
Dosen Pembimbing		
Dra. Umi Mardiyati, M.Si. NIP. 195702211985032002	 .....	16-1-2019 .....

## KATA PENGANTAR

Alhamdulillah segala puji dan syukur kehadirat Allah SWT atas rahmat dan karunia-Nya praktikan diberikan kesehatan dan kemudahan sehingga dapat menyelesaikan Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) yang telah dilaksanakan selama dua bulan di PT Ciputra Indah dengan baik.

Terima kasih kepada orang tua praktikan, yang karena atas doa serta dukungannya praktikan bisa menyelesaikan laporan Praktik kerja Lapangan ini.

Selama pelaksanaan PKL dan saat menyusun laporan PKL ini, praktikan mendapatkan bimbingan, saran dan dukungan moril dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan tulus hati praktikan menyampaikan ucapak terima kasih kepada:

1. Dra. Umi Mardiyati, M.Si. Selaku dosen pembimbing yang telah membantu praktik dalam proses penulisan laporan praktik kerja lapangan ini.
2. Prof. Dr. Dedi Purwana, E. S., M.Bus. Selaku dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
3. Dra. Sholikhah, M.M. Selaku koordinator program studi D3 Manajemen Pemasaran.
4. Sofyan Khalid, Selaku Manajer Pemasaran PT Ciputra Indah yang telah memberikan kesempatan kepada praktikan untuk melaksanakan PKL di PT Ciputra Indah.
5. Fienso Suharsono, Selaku pembimbing praktikan selama menjalankan PKL di PT Ciputra Indah.
6. Seluruh karyawan PT Ciputra Indah yang tidak bisa praktikan sebutkan satu per satu, tanpa mengurangi rasa hormat.

Praktikan menyadari bahwa laporan ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, praktikan mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun. Semoga laporan ini bermanfaat bagi pembaca.

Jakarta, 26 Desember 2018

Praktikan

## DAFTAR ISI

	Halaman
<b>LEMBAR EKSEKUTIF</b> .....	ii
<b>EXECUTIVE SUMMARY</b> .....	iii
<b>LEMBAR PENGESAHAN</b> .....	iv
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	v
<b>DAFTAR ISI</b> .....	vi
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	viii
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	ix
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	x
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	1
A. Latar Belakang .....	1
B. Maksud dan Tujuan .....	2
C. Kegunaan Praktik Kerja Lapangan .....	3
D. Tempat Praktik Kerja Lapangan dan Alasan .....	4
E. Waktu Praktik Kerja Lapangan .....	5
<b>BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT PRAKTIK KERJA LAPANGAN</b> ....	7
A. Sejarah Perusahaan .....	7
B. Struktur Organisasi .....	11
C. Kegiatan Umum Usaha .....	15

<b>BAB III PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN .....</b>	<b>31</b>
A. Bidang Kerja .....	31
B. Pelaksanaan Kerja .....	31
C. Kendala Yang Dihadapi .....	41
D. Cara Mengatasi Kendala .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
<b>BAB IV PENUTUP .....</b>	<b>42</b>
A. Kesimpulan .....	42
B. Saran.....	43
<b>LAMPIRAN - LAMPIRAN</b>	



## DAFTAR TABEL

<b>Nomor Tabel</b>	<b>Judul Tabel</b>	<b>Halaman</b>
II.1	Table Perbandingan Spesifikasi dan Harga tiap Cluster	18

## DAFTAR GAMBAR

<b>Nomor Gambar</b>	<b>Judul Gambar</b>	<b>Halaman</b>
II.1	Kantor Pemasaran PT Ciputra Indah	7
II.2	Logo PT Ciputra Indah	11
II.3	Struktur Organisasi Divisi <i>Marketing</i> PT Ciputra Indah	13
II.4	<i>Flowchart</i> Kegiatan Umum Usaha PT Ciputra Indah	16
II.5	Rumah yang dijual PT Ciputra Indah	17
II.6	Ruko yang dijual PT Ciputra Indah	19
II.7	Masterplan PT Ciputra Indah	25
II.8	Spanduk di Boulevard Utama Citra Indah City	26
II.9	Kupon Makanan Open House	27
II.10	Brosur Event “Lomba Mewarnai Bersama Majalah Bobo”	28
II.11	Kegiatan “Lomba Mewarnai Bersama Majalah Bobo”	29
II.12	Bazar di Bank Indonesia	30
III.1	Canvassing ke PT MNC Life	33
III.2	Bazar di Bank Indonesia	35
III.3	Open Table di Bank Mandiri KCP RSCM	36
III.4	Presentasi di PT Ekanuri	38

## **DAFTAR LAMPIRAN**

<b>Nomor Lampiran</b>	<b>Judul Lampiran</b>
Lampiran 1	Struktur Organisasi PT Ciputra Indah
Lampiran 2	Surat Permohonan PKL
Lampiran 3	Surat Penerimaan PKL
Lampiran 4	Daftar Hadir PKL
Lampiran 5	Daftar Kegiatan Selama PKL
Lampiran 6	Lembar Penilaian PKL
Lampiran 7	Surat Keterangan PKL

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Dari tahun ke tahun populasi penduduk di Indonesia semakin bertambah, dilansir dari databoks.com menurut perkiraan PBB populasi penduduk Indonesia akan terus meningkat dan mencapai puncaknya pada 2062. Seiring dengan itu, kebutuhan akan tempat tinggal juga ikut meningkat. Berbagai perusahaan pengembang hunian banyak tumbuh di Indonesia diantaranya Agung Podomoro Land, Sinarmas Land, Lippo Group dan Ciputra Group. Perusahaan membangun hunian dengan berbagai spesifikasi dan kelebihan masing-masing. Namun, apakah calon pembeli paham akan spesifikasi dan kelebihan dari masing-masing pengembang? Tentu tidak semuanya paham. Oleh karena itu setiap perusahaan pengembang hunian membutuhkan tenaga pemasaran profesional dan berkompeten. Instansi pendidikan berlomba-lomba memberikan layanan pendidikan terbaik demi mendidik peserta didiknya menjadi tenaga kerja yang sesuai kriteria. Salah satunya dengan memberikan pengalaman kerja yang sesuai dengan bidangnya pada peserta didik, dengan tujuan agar peserta didik bisa mengimplementasikan ilmu yang telah mereka pelajari, menambah pengetahuan dan wawasan serta sekaligus memberi pengalaman kerja.

Universitas Negeri Jakarta adalah salah satu institusi pendidikan yang memberikan pengalaman kerja kepada mahasiswanya, dengan memberikan mata

kuliah praktik kerja lapangan. Ini sejalan dengan tujuan Universitas Negeri Jakarta, yaitu “Mewujudkan Masyarakat yang Cerdas, Maju, dan Berkeadaban Melalui Pengembangan, Penerapan, dan Penyebarluasan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi.”. Di Program Studi D3 Manajemen Pemasaran Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta, Praktik Kerja Lapangan menjadi salah satu syarat kelulusan yang harus dipenuhi oleh mahasiswa.

Praktikan menjalani Praktik Kerja Lapangan di sebuah perusahaan yang bergerak di bidang perumahan yaitu PT Ciputra Indah. Praktikan memilih PT Ciputra Indah sebagai tempat Praktik Kerja Lapangan Karena berada di bawah naungan Ciputra Group yang merupakan salah satu pengembang hunian terbesar di Indonesia.

## **B. Maksud dan Tujuan**

Adapun maksud dari Praktik Kerja Lapangan adalah:

1. Mendapat pengalaman kerja di bidang pemasaran properti.
2. Mengimplementasikan teori yang telah diperoleh selama perkuliahan dengan pekerjaan yang sesuai dengan bidang keilmuan yang dipelajari, yaitu Pemasaran.
3. Mempelajari bidang kerja yang relevan dengan program studi Manajemen Pemasaran.

Tujuan dari Praktik Kerja Lapangan adalah:

1. Untuk mengetahui tugas dan tanggung jawab Divisi Pemasaran yang bergerak di bidang properti.
2. Untuk mengetahui strategi promosi yang dijalankan oleh PT Ciputra Indah dalam pemasaran produk.

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

Dengan diadakannya Praktik Kerja Lapangan diharapkan dapat memiliki manfaat bagi pihak-pihak terkait, antara lain:

#### 1. Bagi Praktikan

Dengan dilaksanakan Praktik Kerja Lapangan diharapkan dapat memberi pengalaman, wawasan, ilmu, keterampilan, dan gambaran agar dapat memahami dunia kerja.

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

Menjalin kerjasama antara Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta dengan PT Ciputra Indah, serta mendapat timbal balik berupa saran untuk menyempurnakan kurikulum yang sesuai dengan kebutuhan di lingkungan perusahaan dan tuntutan pembangunan pada umumnya.

#### 3. Bagi Perusahaan

Menjalin kerjasama antara PT Ciputra Indah dengan instansi pendidikan, dalam hal ini Universitas Negeri Jakarta sehingga perusahaan bisa mendapat masukan berupa saran guna pengembangan perusahaan. Serta mendapat

bantuan sumber daya manusia dari mahasiswa yang melakukan Praktik Kerja Lapangan.

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

##### Tempat Praktik Kerja Lapangan

Praktikan memperoleh kesempatan untuk melaksanakan Praktik Kerja Lapangan pada:

Nama Perusahaan : PT Ciputra Indah (Kantor Pemasaran Citra Indah City)

Alamat : Jl. Raya Jonggol Km 23,2 Cileungsi, Bogor  
16830

Nomor Telepon : +62 21 8993 0606, 8993 808

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

##### Alasan Memilih PT Ciputra Indah

Praktikan memilih pemasaran properti sebagai tempat melaksanakan Praktik Kerja Lapangan karena Praktikan tertarik dengan pemasaran properti yang tidak pernah turun peminatnya dan harga yang terus naik.

Kemudian alasan praktikan memilih PT Ciputra Indah karena PT Ciputra Indah berada dibawah payung Ciputra Group yang merupakan pengembang properti besar di Indonesia, yang telah memiliki banyak proyek dan sudah jelas *track record* nya.

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

### **1. Tahap Persiapan PKL**

- a. Pada tanggal 15 Mei 2018 praktikan meminta surat pengantar untuk membuat surat izin permohonan PKL ke bagian Akademik Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta di Gedung R, yang kemudian di lanjutkan dengan meminta tanda tangan ibu Dra. Sholikhah, M.M. selaku koordinator program studi D3 Manajemen Pemasaran.
- b. Pada Tanggal 16 Mei 2018 setelah praktikan mendapat tanda tangan yang dibutuhkan, praktikan mengajukan surat penganter tersebut ke Biro Akademik, Kemahasiswaan dan Hubungan Masyarakat. Proses pembuatan surat pengantar tersebut membutuhkan waktu 3 hari kerja.
- c. Pada Tanggal 21 Mei 2018 Praktikan mengambil surat izin yang telah selesai.
- d. Pada Tanggal 22 Mei 2018 Praktikan mengantarkan surat tersebut kepada Bapak Abud Budiman selaku Manajer HRD PT Ciputra Indah di Kantor Pemasaran Citra Indah City, di Bogor.
- e. Pada Tanggal 7 Juni 2018 Praktikan mendapat surat balasan yang menyatakan praktikan diterima dan dipersilahkan memulai PKL sesuai jadwal yang diajukan.

### **2. Tahap Pelaksanaan PKL**



Setelah mendapat izin untuk melaksanakan Praktik Kerja Lapangan praktikan memulai PKL sesuai jadwal yang telah ditentukan. Waktu pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan di PT Ciputra Indah adalah selama dua bulan terhitung mulai 2 Juli 2018 dan berakhir pada 31 Agustus 2018.

Adapun jadwal pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan sesuai dengan jam kerja PT Ciputra Indah, Yaitu:

Hari : Senin – Minggu  
Jam Kerja : 08.00 – 16.00  
Jam Istirahat : 12.00 – 13.00

Untuk hari libur praktikan diberi dua hari diluar libur nasional dan dibebaskan memilih hari yang sesuai, dengan catatan praktikan harus konfirmasi terlebih dahulu kepada mentor.

### 3. Tahap Penyusunan Laporan PKL

Praktikan mengumpulkan data-data yang dibutuhkan pada saat pelaksanaan PKL, kemudian mulai menyusun laporan pada minggu terakhir pelaksanaan PKL, dan mulai mengikuti bimbingan pada saat aktif perkuliahan semester 109.

## BAB II

### TINJAUAN UMUM TEMPAT PRAKTIK KERJA LAPANGAN

#### A. Sejarah Perusahaan

PT. Ciputra Indah merupakan anak perusahaan PT. Ciputra Development, Tbk. didirikan pada tanggal 11 Mei 1990 dengan nama PT. Kharismakusuma Pujalestari.



**Gambar II.1**

#### **Kantor Pemasaran PT Ciputra Indah**

*Sumber: Dokumentasi Pribadi (diambil pada tanggal 2 Agustus 2018)*

Perumahan Citra Indah beralamatkan di Jl. Raya Jonggol km 23.2, Jonggol, Bogor dengan luas area 800 Ha. Peluncuran produk perumahan Citra Indah dilangsungkan pada pertengahan tahun 1996. Sejak didirikan sampai dengan

sekarang, PT. Ciputra Indah telah berhasil mengembangkan perumahan lebih dari 30 *cluster*, klub keluarga, kompleks ruko Citra Indah *Square*, *Fresh Market* dan *Waterpark*.

Sebagai pengembang dunia properti, PT. Ciputra Indah menghadirkan kawasan perumahan berkonsep kota mandiri yang dikenal dengan nama CITRA INDAH "Kota Nuansa Alam di Timur Cibubur".

Citra Indah dikembangkan pada 800 hektar di kawasan perbukitan di Timur Cibubur, tepatnya di wilayah Cileungsi Jonggol, Bogor. Dengan mengusung konsep "*back to nature*" atau "kembali ke alam" Grup Ciputra sebagai pengembang kawasan Citra Indah secara konsisten mengintegrasikan tahapan pembangunan.

Citra Indah hingga saat ini telah menyerahkan terimakan 14.000 unit rumah kepada pelanggan dan akan terus bertambah hingga mencapai lebih dari 30.000 unit yang akan dibangun sesuai rencana. Tersedia berbagai tipe rumah dari tipe kecil hingga besar dengan harga terjangkau. Citra Indah menawarkan lingkungan hidup yang nyaman. Hingga saat ini Citra Indah telah membangun 31 cluster yang telah dihuni dengan jumlah sekitar 19.000 warga.

Sama seperti proyek-proyek Grup Ciputra lainnya, perumahan Citra Indah dikembangkan dengan skala besar dengan fasilitas umum dan fasilitas sosial selengkap-lengkapunya untuk memenuhi segala kebutuhan penghuninya, yang dibangun seirama dengan perkembangan penghuninya.

Citra Indah memiliki banyak keunggulan, Lingkungan yang tertata rapi karena sistem *cluster*, infrastruktur dengan jalan hotmix di semua kawasan dan sistem drainase yang memadai.

Dengan lahan yang sangat luas dan harga yang sangat terjangkau, memungkinkan area hijau dibuat besar. Konsep Citra Indah "Kota Nuansa Alam" ini juga didukung oleh panorama alam yang dikelilingi perbukitan menciptakan suasana yang nyaman bagi orang yang tinggal di dalamnya.

### **1. Visi**

PT Ciputra Indah memiliki visi sebagai berikut:

“Indonesia setelah kemerdekaannya seperti sebuah fajar yang mulai merekah bagi Indonesia Baru yang adil dan makmur. Alam raya Anugerah Tuhan bagi Indonesia serta Sumber Daya Manusia yg melimpah telah membuka peluang-peluang bisnis yang luar biasa. GRUP CIPUTRA ingin berperan serta membangun negeri dengan membangun sebuah grup usaha bisnis dalam bidang property dan atau yang terkait dengan property yang akan memberi manfaat bagi kemakmuran dan kesejahteraan masyarakat.”

### **2. Misi**

PT Ciputra Indah memiliki misi sebagai berikut:

“Kami akan menjadi yang terdepan dalam bisnis property dan yang berkaitan dengan property dengan menjadi yang paling unggul, professional dan menguntungkan sehingga menjadi pilihan pertama 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 masyarakat dan tanah air.”

### **3. Strategi**

Untuk mencapai tujuannya, PT Ciputra Indah menggunakan beberapa strategi, diantaranya:

- Sumber Daya Manusia yang unggul, berani memanfaatkan perubahan, penuh motivasi dan mampu bekerja.
- Kerja sama setiap anggota organisasi dalam mengembangkan usaha bisnis dengan upaya yang tanpa batas atau bahkan melampaui setiap-setiap batas dan sekat organisasi.
- Inovasi yang berkelanjutan yang dilakukan oleh mereka yang memiliki dedikasi tinggi pada kualitas dan bertekad mencapai target tertinggi.

### **4. Slogan**

“Kota Nuansa Alam Timur Cibubur”

Slog tersebut menggambarkan kondisi geografis dari perumahan Citra Indah City yang berlokasi di Timur Cibubur yaitu Cileungsi yang merupakan daerah dengan kontur perbukitan yang asri dan bernuansa alam. (Amin, 2018).

## 5. Logo



**Gambar II.2**

### **Logo PT Ciputra Indah**

Sumber: <https://citraindahcity.my.id/logo-citraindah-ok/>

(Diakses pada tanggal 16 September 2018)

Pada logo PT Ciputra Indah yang merupakan *developer* perumahan Citra Indah City, logo Ciputra Group menjadi bentuk utama yang diposisikan di susunan paling atas yang bermakna PT Ciputra Indah berada dibawah naungan Ciputra Group. Kemudian pada bagian bawah logo Ciputra Group terdapat Teks “Citra Indah City” yang merupakan nama perumahan yang dibangun oleh PT Ciputra Indah. Selanjutnya, pada bagian bawah terdapat slogan dari PT Ciputra Indah, yaitu “Kota Nuansa Alam Timur Cibubur” yang menggambarkan kondisi geografis dari perumahan Citra Indah City yang berlokasi di Timur Cibubur yaitu Cileungsi yang merupakan daerah dengan kontur perbukitan yang asri dan bernuansa alam.

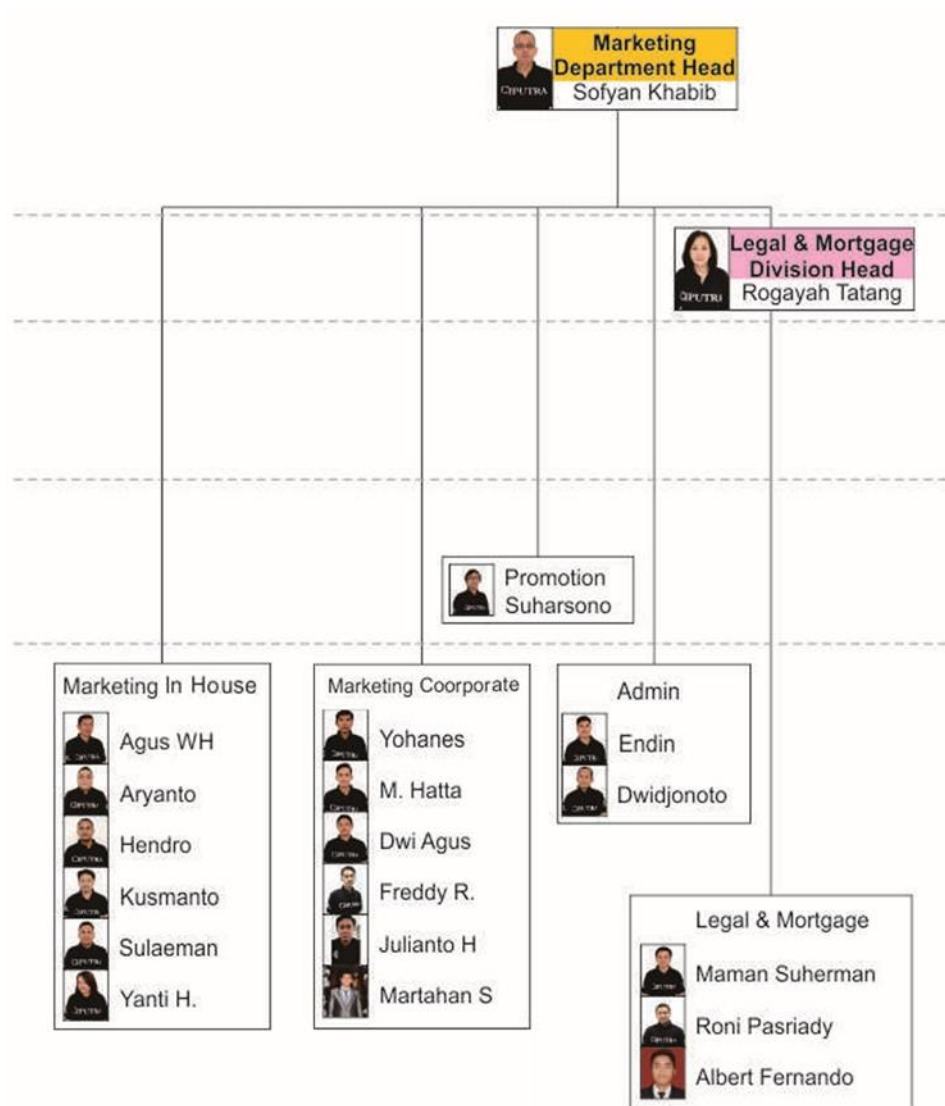
## **B. Struktur Organisasi**

PT Ciputra Indah adalah perusahaan swasta yang berada dibawah naungan Ciputra Group. Dalam struktur organisasi Divisi *Marketing* PT Ciputra Indah terdapat empat bidang yang langsung dipimpin oleh satu orang Kepala Divisi *Marketing*. Bidang tersebut adalah *Legal and Mortgage*, *Marketing In House*,

*Marketing Corporate, Promotion, dan Administration*. Selama PKL praktikan ditempatkan di Divisi *Marketing Corporate* yang pada dasarnya bertugas menjual hunian ke pegawai dari suatu badan usaha atau perusahaan serta instansi pemerintah. Namun jika dibutuhkan praktikan juga bisa diposisikan di bagian *Marketing In House* atau *Promotion*.

Dalam struktur organisasi divisi *Marketing* pada Gambar II.3 divisi *Legal and Mortgage* berdiri sendiri dengan seorang kepala divisi yang langsung berada di bawah Kepala Divisi *Marketing*.

Berdasarkan struktur organisasi lengkap yang terdapat pada lampiran 8, dapat diketahui PT Ciputra Indah menerapkan bentuk struktur organisasi fungsional. Menurut Ridhotullah dan Jauhar (2015) “struktur fungsional adalah organisasi yang mendasarkan pembagian tugas serta kegiatannya pada spesialisasi yang dimiliki oleh pejabat-pejabatnya”.



**Gambar II.3**

**Struktur Organisasi Divisi *Marketing* PT Ciputra Indah**

*Sumber: Arsip PT Ciputra Indah*

Berikut ini adalah wewenang dan tanggung jawab dari masing-masing bidang.

*1. Marketing Departemen Head*

- a. Membuat rencana pemasaran



- b. Membuat skema harga
  - c. Bertanggung jawab atas sub divisi yang berada di bawah departemen pemasaran
2. *Legal and Mortgage Head*
- a. Bertanggung jawab atas divisi Legal and Mortgage
3. *Marketing In House*
- a. Memasarkan produk kepada konsumen yang datang langsung ke kantor pemasaran
  - b. Menjalinkan kerja sama dengan bank penyedia KPR
4. *Marketing Corporate*
- a. Memasarkan produk kepada karyawan dari sebuah instansi atau perusahaan
  - b. Menjalinkan kerja sama dengan bank penyedia KPR
5. *Promotion*
- a. Membuat rencana promosi
  - b. Menyediakan hadiah promosi
  - c. Membuat iklan promosi berupa baliho, spanduk, brosur dan flyer
6. *Administration*
- a. Menginput data pembelian
  - b. Menginput data berkas KPR konsumen
7. *Legal and Mortgage*
- a. Mengurus balik nama dan pecah sertifikat
  - b. Membuat jadwal akad jual beli atau akad kredit

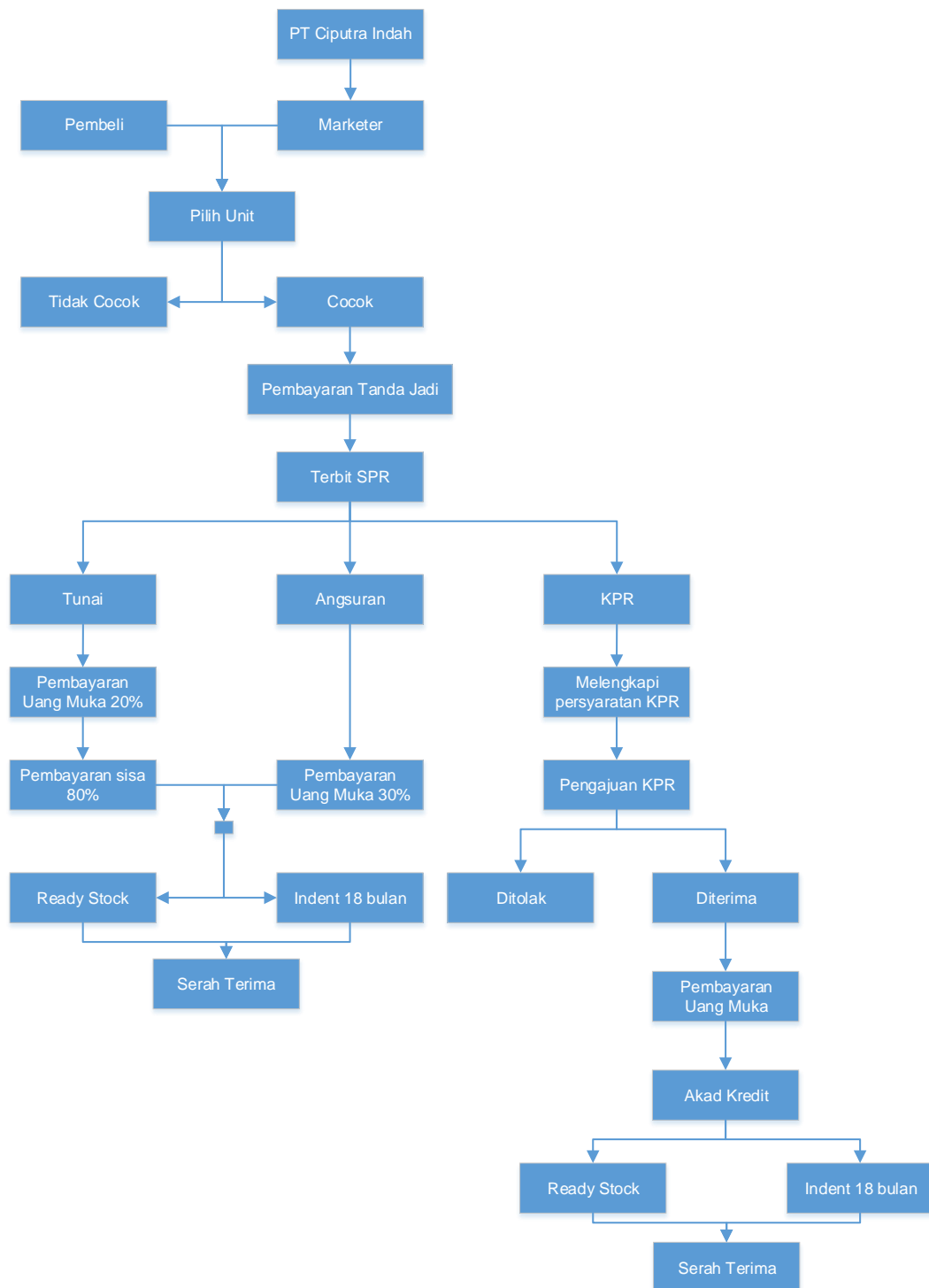
### **C. Kegiatan Umum Usaha**

PT Ciputra Indah adalah perusahaan yang bergerak dibidang properti yang berada di bawah naungan Ciputra Group. Dalam hal ini PT Ciputra Indah membangun dan memasarkan produknya sendiri.

Seperti pengembang pada umumnya, sebelum produknya siap dipasarkan ada beberapa tahap yang harus dilakukan mulai dari pembebasan lahan, membuat masterplan, hingga pembangunan. Pembangunan yang dimaksud disini adalah bukan hanya pembangunan produk, tapi juga meliputi sarana pendukung berupa kawasan niaga, taman, *waterpark*, kawasan niaga, sekolah, SPBU, ATM center dan rumah ibadah.

Setelah proses pembagunan selesai, selanjutnya divisi pemasaran memasarkan produk tersebut kepada konsumen. Dalam memasarkan produk kepada konsumen biasanya melalui beberapa tahapan yang dimulai dari negosiasi sampai pada serah terima unit.

Secara singkat kegiatan umum usaha PT Ciputra Indah dapat gambarkan dengan Gambar II.7



**Gambar II.4**

***Flowchart Kegiatan Umum Usaha PT Ciputra Indah***

*Sumber: Arsip PT Ciputra Indah*

## ***1. Product***

Ada dua produk yang dijual oleh PT Ciputra Indah yaitu Rumah dan Ruko.

### **a. Rumah**

Rumah yang dijual oleh PT Ciputra Indah berjenis *cluster* dengan *one gate system* dimana hanya memiliki satu akses untuk keluar masuk dari dan ke dalam cluster.



**Gambar II.5**

### **Rumah yang dijual PT Ciputra Indah**

*Sumber: Dokumentasi Pribadi (Diambil pada tanggal 6 Agustus 2018)*

Berdasarkan spesifikasi dan harganya, cluster di perumahan yang dikelola oleh PT Ciputra Indah diklasifikasikan menjadi tiga kategori yaitu rumah sederhana, semi *real estate* dan *real estate*. Sertifikat yang diterbitkan pada

produk rumah adalah sertifikat hak milik. Berikut praktikan lampirkan detail perbedaannya pada Table II.1

**Table II.1**

**Table Perbandingan Spesifikasi dan Harga tiap Cluster**

*Sumber: Arsip PT Ciputra Indah*

	JENIS RUMAH		
	Sederhana	Semi Real Estate	Real Estate
<b>Spesifikasi</b>			
Pondasi	Batu Kali	Batu Kali	Batu Kali
Dinding	Batako Single Wall	Batako Double Wall	Bata Merah Double Wall
Lantai	Keramik	Keramik	Granit
Plafon	GRC	Gypsum	Gypsum
Atap			
Rangka	Baja Ringan	Baja Ringan	Beja Ringan
Penutup	Genteng Beton	Genteng Beton	Genteng Beton
Pintu	Semi Panel	Engineering Door	Engineering Door
Daun Jendela	Full Alumunium	Full Alumunium	Full Alumunium
Kamar Mandi			
Pintu	PVC	PVC	PVC
Dinding	Tembok dipleser	Keramik	Keramik
Sanitasi	Shower, Closet Joongkok	Shower, Closet Duduk	Shower, Closet Duduk, Waterheater
Listrik	1300 Watt	1300 Watt	1300 Watt
Air	PDAM Bogor	PDAM Bogor	PDAM Bogor
Jalan dan Saluran			
Jalan	Finish Aspal	Finish Aspal	Paving Block
Saluran Air	U-Ditch	U-Ditch	U-Ditch, Ditutup
Kansteen	Beton	Beton	Beton

b. Ruko

Selain rumah, PT Ciputra Indah juga membangun dan memasarkan ruko. Ruko yang dijual tersebar di beberapa kawasan diantaranya Kawasan Niaga, Citra Indah Square, dan Kawasan Boulevard Utama.



**Gambar II.6**

**Ruko yang dijual PT Ciputra Indah**

*Sumber: Dokumentasi Pribadi (Diambil pada tanggal 6 Agustus 2018)*

Yang membedakan ruko dengan rumah adalah surat yang diterbitkan. Jika pada rumah surat yang diterbitkan adalah sertifikat hak milik, maka untuk ruko surat yang diterbitkan adalah sertifikat hak guna bangunan yang harus diperpanjang dalam periode tertentu sesuai kesepakatan pengembang dengan dinas yang terkait.

## 2. *Price*

### a. Rumah

Pada produk rumah kisaran harga mengacu pada jenis rumah yaitu rumah sederhana, semi *real estate*, dan *real estate*. Untuk rumah sederhana harganya berkisar 160 Juta Rupiah sampai 295 Juta Rupiah, sedangkan rumah semi real estate berkisar antara 345 Juta Rupiah sampai 490 Juta Rupiah, dan untuk rumah real estate berada pada kisaran harga lebih dari 500 Juta Rupiah.

Untuk produk rumah, metode pembayaran yang disediakan ada 3 yaitu:

#### 1) Pembayaran Tunai

Pada pembayaran tunai, setelah calon pembeli telah menentukan pilihan produk maka selanjutnya melakukan pembayaran tanda jadi sebesar Rp. 2.500.000 untuk rumah sederhana dan semi real estate dan Rp. 5.000.000 untuk rumah real estate yang dibayarkan pada hari ke-1, Selanjutnya pembayaran uang muka sebesar 20% dari harga rumah dan dikurangi tandan jadi pada hari ke-15, setelah itu sisa pembayaran sebesar 80% harus dibayarkan maksimal pada hari ke-31.

#### 2) Pembayaran Angsuran

Pembayaran angsuran yang dimaksud adalah dengan sistem angsuran langsung kepada developer, untuk lama pembayaran yang tersedia adalah 12 bulan dan 24 bulan. Pada pembayaran angsuran setelah calon pembeli menentukan pilihan produk maka selanjutnya melakukan pembayaran tanda jadi sebesar Rp. 2.500.000 untuk rumah sederhana

dan semi real estate dan Rp. 5.000.000 untuk rumah real estate yang dibayarkan pada hari ke-1, Selanjutnya pembayaran uang muka sebesar 30% dari harga rumah dan dikurangi tandan jadi pada hari ke-15, setelah itu sisa pembayaran sebesar 70% harus diangsur selama 12 bulan atau 24 bulan sesuai kesepakatan, angsuran pertama dimulai hari ke-31.

### 3) Pembayaran KPR

Selanjutnya acara pembayaran sebelumnya, PT Ciputra Indah juga memberikan kemudahan berupa KPR yang bekerja sama dengan beberapa Bank, diantaranya BCA, BRI, BNI, Mandiri, Mandiri Syariah, OCBC NISP, CIMB Niaga, CIMB Niaga Syariah, UOB, dan BTN. Pada pembayaran KPR, setelah calon pembeli telah menentukan pilihan produk maka selanjutnya melakukan pembayaran tanda jadi sebesar Rp. 2.500.000 untuk rumah sederhana dan semi real estate dan Rp. 5.000.000 untuk rumah real estate yang dibayarkan pada hari ke-1, Selanjutnya pembayaran uang muka sebesar 5% atau 15% untuk KPR ke 1 dan ke 2, dan 20% untuk KPR ke 3 dari harga rumah dan dikurangi tandan jadi pada hari ke-15, setelah itu sisa pembayaran akan dibayarkan melalui KPR, selanjutnya pembeli melakukan pembayaran angsuran sesuai kesepakatan dengan Bank penyedia KPR. Untuk Pembayaran melalui KPR ada beberapa data yang harus dilengkapi diantaranya fotocopy KTP pemohon, fotocopy NPWP, fotocopy Kartu Keluarga, fotocopy Surat Nikah bagi sudah menikah, surat keterangan kerja dari



perusahaan tempat pemohon bekerja, slip gaji, dan bukti transfer gaji 3 bulan terakhir yang dibuktikan dengan lampiran rekening koran.

Setelah melakukan pembelian rumah pembeli harus menunggu setidaknya 18 bulan untuk akhirnya bias serah terima kunci dan mulai menempati rumah, karena PT Ciputra Indah menggunakan sistem indent dimana rumah akan dibangun setelah dipesan. Tujuannya adalah memastikan pengguna bisa menggunakan masa pakai rumah dengan maksimal. Tetapi ada beberapa rumah ready stock yang bisa langsung serah terima kunci setelah menyelesaikan pembatyan. Dalam kasus ini biasanya rumah tersebut adalah hasil dari pembatalan pembeli lain.

b. Ruko

Produk ruko memiliki kisaran harga variatif mulai 700 Juta Rupiah sampai 1,6 Milyar Rupiah tergantung lokasi dan luas tanah. Untuk metode pembayarannya sendiri kurang lebih sama dengan metode pembayaran rumah, PT Ciputra Indah menyediakan 3 pilihan metode pembayaran yaitu:

1) Pembayaran Tunai

Pada pembayaran tunai, setelah calon pembeli telah menentukan pilihan produk maka selanjutnya melakukan pembayaran tanda jadi sebesar Rp. 5.000.000 yang dibayarkan pada hari ke-1, Selanjutnya pembayaran uang muka sebesar 20% dari harga ruko dan dikurangi

tandan jadi pada hari ke-15, setelah itu sisa pembayaran sebesar 80% harus dibayarkan maksimal pada hari ke-31.

## 2) Pembayaran Angsuran

Pembayaran angsuran yang dimaksud adalah dengan sistem angsuran langsung kepada developer, untuk lama pembayaran yang tersedia adalah 12 bulan dan 24 bulan. Pada pembayaran angsuran setelah calon pembeli menentukan pilihan produk maka selanjutnya melakukan pembayaran tanda jadi sebesar Rp. 5.000.000 yang dibayarkan pada hari ke-1, Selanjutnya pembayaran uang muka sebesar 30% dari harga ruko dan dikurangi tandan jadi pada hari ke-15, setelah itu sisa pembayaran sebesar 70% harus diangsur selama 12 bulan atau 24 bulan sesuai kesepakatan, angsuran pertama dimulai hari ke-31.

## 3) Pembayaran KPR

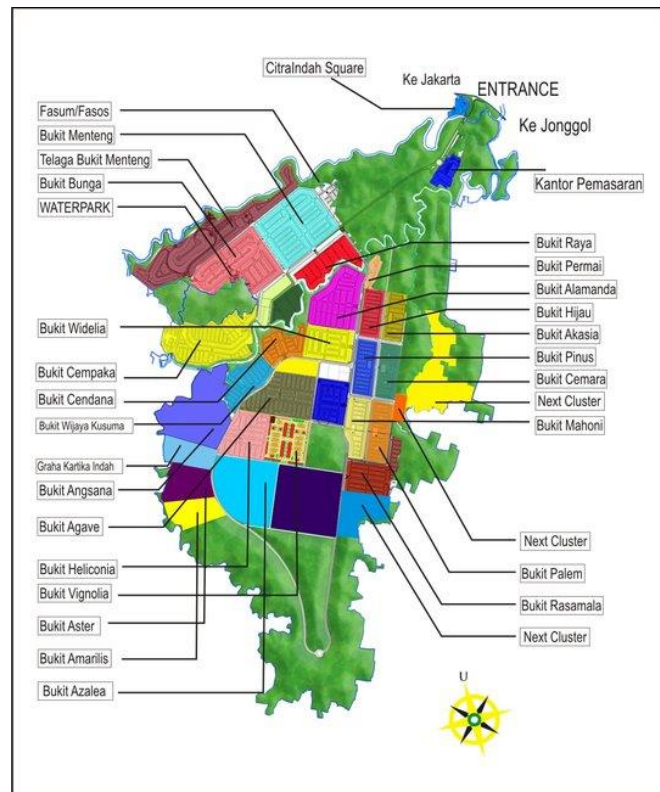
Selain du acara pembayaran sebelumnya, PT Ciputra Indah juga memberikan kemudahan berupa KPR yang bekerja sama dengan beberapa Bank, diantaranya BCA, BRI, BNI, Mandiri, Mandiri Syariah, OCBC NISP, CIMB Niaga, CIMB Niaga Syariah, UOB, dan BTN. Pada pembayaran KPR, setelah calon pembeli telah menentukan pilihan produk maka selanjutnya melakukan pembayaran tanda jadi sebesar Rp. 5.000.000 yang dibayarkan pada hari ke-1, Selanjutnya pembayaran uang muka 15% untuk KPR ke 1 dan ke 2, dan 20% untuk KPR ke 3 dari harga ruko dan dikurangi tandan jadi pada hari ke-15,

setelah itu sisa pembayaran akan dibayarkan melalui KPR, selanjutnya pembeli melakukan pembayaran angsuran sesuai kesepakatan dengan Bank penyedia KPR. Untuk Pembayaran melalui KPR ada beberapa data yang harus dilengkapi diantaranya fotocopy KTP pemohon, fotocopy NPWP, fotocopy Kartu Keluarga, fotocopy Surat Nikah bagi sudah menikah, surat keterangan kerja dari perusahaan tempat pemohon bekerja, slip gaji, dan bukti transfer gaji 3 bulan terakhir yang dibuktikan dengan lampiran rekening koran.

Setelah serah terima konsumen biasanya harus menunggu maksimal 18 bulan untuk bisa menempati ruko. Namun untuk ruko, PT Ciputra Indah membangun beberapa ruko agar saat serah terima konsumen bisa langsung menempati ruko tersebut.

### **3. *Place***

PT Ciputra Indah berlokasi di Cileungsi Bogor, Semua kegiatan umum usaha berlangsung disana. Mulai dari proses pembangunan, penjualan, hingga serah terima. Pada Gambar II.X bisa dilihat pembagian wilayah Citra Indah City yang meliputi berbagai cluster. Selain hunian dan ruko, dikawasan Citra Indah City juga terdapat sarana pendukung berupa rumah ibadah, sekolah, pasar, *waterpark*, serta RPTRA.



**Gambar II.7**

### **Masterplan PT Ciputra Indah**

*Sumber: Arsip PT Ciputra Indah*

#### **4. Promotion**

Selain itu, dalam memasarkan produknya PT Ciputra Indah melakukan berbagai promosi diantaranya:

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

Dalam aspek periklanan PT Ciputra Indah menggunakan baliho dan spanduk yang dipasang di beberapa tempat, seperti disepanjang ruas jalan Transyogie Cileungsi dan kawasan Citra Indah City. Pemasangan baliho dan spanduk dianggap penting dalam mengenalkan produk kepada calon konsumen.



**Gambar II.8**

**Spanduk di Boulevard Utama Citra Indah City**

*Sumber: Dokumentasi Pribadi (Diambil pada tanggal 24 Agustus 2018)*

b) *Sales Promotion* (Promosi Penjualan)

Dalam sales promotion PT Ciputra Indah menggunakan promosi seperti *open house*. Open House adalah kegiatan rutin yang dilakukan oleh PT Ciputra Indah yang dilaksanakan pada hari Sabtu dan Minggu setiap minggunya. Kegiatan ini bertujuan untuk menjamu calon pembeli yang datang langsung ke kantor pemasaran. Jamuan yang dimaksud adalah PT Ciputra Indah menyediakan hidangan gratis untuk calon konsumen yang datang. Hidangan yang disiapkan berbeda dari waktu ke waktu.

Prosedur yang dijalankan adalah pembagian kupon makanan gratis yang bisa didapatkan saat calon pembeli mendatangi meja resepsionis yang nantinya bisa ditukarkan dengan makanan yang disediakan



**Gambar II.9**

### **Kupon Makanan Open House**

*Sumber: Dokumentasi Pribadi (Diambil pada tanggal 22 Agustus 2018)*

#### c) *Public Realation and Publisy* (Hubungan Massa)

Dalam menjalin hubungan masyarakat PT Ciputra Indah menyelenggarakan berbagai event yang berlokasi di kantor pemasaran Citra Indah City. Tujuan dilaksanakan event tersebut adalah untuk mengumpulkan database guna kepentingan promosi perusahaan. Selama praktikan melaksanakan PKL, PT Ciputra Indah melaksanakan sebuah event yaitu Lomba Mewarnai Bersama Majalah Bobo.



Gambar II.10

### Brosur Event “Lomba Mewarnai Bersama Majalah Bobo”

Sumber: Arsip PT Ciputra Indah

Pada event tersebut praktikan ditugaskan menjadi admin untuk menginput data peserta lomba, data tersebut meliputi nama peserta, nama orang tua, asal sekolah, kelas, nomor telpon orang tua, serta e-mail orang tua.



**Gambar II.11**

**Kegiatan “Lomba Mewarnai Bersama Majalah Bobo”**

*Sumber: Dokumentasi Pribadi (Diambil pada tanggal 12 Agustus 2018)*

d) *Personal Selling* (Penjualan Perorangan)

Dalam menjalankan aspek promosi *personal selling* PT Ciputra Indah sering mengikuti bazaar dan melakukan *open table*. Pada saat melaksanakan PKL praktikan diberi kesempatan untuk menjaga stand bazar yang dilaksanakan di Bank Indonesia. Pada saat menjaga stand hal yang harus dikuasai adalah *product knowledge* karena tidak jarang calon konsumen datang hanya menanyakan mengenai detail produk yang disediakan dan metode pembayaran. Biasanya setelah memberikan pemahaman mengenai *product knowledge*, calon konsumen akan diberikan brosur produk. Selama pelaksanaan praktikan mendampingi 3 orang marketing, pada saat mengikuti Bazar di Bank Indonesia meja dan



kursi telah disediakan oleh penyelenggara, sehingga kami hanya membawa standing banner, brosur, dan laptop.



**Gambar II.12**

### **Bazar di Bank Indonesia**

*Sumber: Dokumentasi Pribadi (Diambil pada tanggal 26 Juli 2018)*

#### e) *Direct Marketing* (Pemasaran Langsung)

Dalam menjalankan *direct marketing* PT Ciputra Indah memiliki sebuah website yang berisi informasi produk, harga dan metode pembayaran. Namun itu hanya semata untuk memberikan gambaran umum kepada calon pembeli, ketika pembeli berminta untuk membeli mereka biasanya mendatangi kantor pemasaran untuk bertemu marketing dan mendapat penjelasan yang lebih detail.

## **BAB III**

### **PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN**

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

Selama dua bulan praktikan melaksanakan PKL di PT Ciputra Indah, dimana praktikan ditempatkan di Divisi *Marketing* dengan Sub Divisi *Marketing Corporate* yang bertugas:

1. Melakukan *Canvassing*
2. Melakukan kegiatan promosi

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

Praktikan melaksanakan PKL di PT Ciputra Indah. Praktikan ditempatkan pada Divisi *Marketing Corporate*, kegiatan PKL yang praktikan lakukan berlangsung mulai 2 Juli sampai dengan 31 Agustus. Praktikan melaksanakan PKL selama lima hari dalam seminggu, yaitu hari Senin sampai dengan Jumat, dari pukul 08.00 sampai dengan 16.00 WIB.

Sebelum praktikan diberi tugas yang akan praktikan laksanakan selama PKL, terlebih dahulu praktikan diberi tahu hak dan kewajiban praktikan selama melaksanakan PKL, kemudian praktikan dikenalkan dengan karyawan di lingkungan Divisi *Marketing*.

Selanjutnya praktikan juga diceritakan bagaimana awal mula perusahaan didirikan, lingkungan sekitar perumahan, jumlah *cluster* yang sudah terjual dan yang masih dibangun serta *cluster* yang sedang dipasarkan sekarang, dan kekurangan perumahan yang kita pasarkan dengan perumahan yang dijual oleh kompetitor, tujuannya adalah agar saat calon konsumen membandingkan perumahan yang kita pasarkan dengan perumahan yang dijual oleh kompetitor kita sebagai pemasar telah menyiapkan jawaban yang bisa memuaskan calon konsumen.

Hal pertama yang praktikan rasakan dari lingkungan perusahaan dan karyawannya bisa dikatakan sangat baik. Hari pertama praktikan langsung diajak makan siang bersama karyawan dalam rangka merayakan ulang tahun salah seorang karyawan yang bernama Martahan Sitorus. Dalam kesempatan itu praktikan banyak melakukan obrolan dengan karyawan mulai dari pertanyaan berasal dari universitas mana, lama PKL dan lain-lain. Rasa canggung pada saat pertama bersosialisasi dengan lingkungan baru pasti terasa, namun praktikan berhasil mengatasi hal tersebut berkat karyawan yang ramah dan bersahabat.

Setelah berkenalan dan mulai beradaptasi dengan karyawan di Divisi *Marketing*, praktikan dikenalkan dengan karyawan di Divisi lain seperti Legal, Keuangan dan HRD. Setelah itu praktikan dijelaskan mengenai tugas praktikan selama melaksanakan PKL di PT Ciputra Indah. Untuk permulaan praktikan diberikan tugas untuk memahami *product knowledge* yang terdiri dari beberapa *cluster* rumah dan ruko. Tujuan dari memahami *product*

*knowledge* ini adalah agar praktikan bisa menjelaskan produk yang ada dengan benar kepada konsumen, dan agar praktikan bisa mencari kekurangan dan kelebihan dari masing masing *cluster*.

Berikut adalah penjelasan dan rincian kegiatan yang dilakukan praktikan selama dua bulan pada Divisi Marketing PT Ciputra Indah:

### **1. Ikut Melakukan *Canvassing***

Dalam melaksanakan kegiatan PKL praktikan diajak melakukan *canvassing* ke PT Indokuat Sukses Makmur di daerah Cikarang. Itu adalah kali pertama praktikan ikut dalam kegiatan *canvassing*. Saat melakukan *canvassing* ada beberapa dokumen yang harus dibawa seperti surat penawaran, kartu nama, brosur dan *price list*. Pada saat pertama kali mengajukan, biasanya dokumen tersebut hanya bisa dititipkan ke resepsionis, oleh karena itu tahap ini sering disebut tahap perkenalan.

Dalam surat penawaran tersebut dijelaskan teknik *canvassing* yang dimaksud, bisa berupa presentasi atau bahkan *open table* di lingkungan PT Indokuat Sukses Makmur.

Selanjutnya pihak PT Indokuat Sukses Makmur akan menghubungi PT Ciputra Indah melalui kontak yang tertera pada kartu nama dan menjelaskan teknis yang berlaku di PT Indokuat Sukses Makmur. Kemudian jika sudah disepakati teknisnya pemasar yang melakukan *canvassing* akan membuat proposal permohonan untuk melakukan Presentasi atau Open Table yang ditanda tangani oleh Manajer Marketing PT Ciputra Indah yang selanjutnya diteruskan

kepada manajemen PT Indokuat Sukses Makmur hingga akhirnya pihak manajemen PT Indokuat Sukses Makmur menentukan jadwal untuk melakukan presentasi atau open table.

Pada umumnya proses ini memakan waktu satu sampai dua bulan sampai akhirnya PT Ciputra Indah diperbolehkan melakukan open table atau presentasi di perusahaan yang dituju.



**Gambar III.1**

**Canvasing ke PT MNC Life**

*Sumber: Dokumentasi Pribadi (Diambil pada tanggal 24 Juli 2018)*

*Canvasing* ini tidak hanya menargetkan perusahaan, tetapi juga instansi lain seperti instansi pendidikan, rumah sakit, dan pemerintahan yang memungkinkan karyawannya membeli rumah di PT Ciputra Indah

Dari pengalaman *canvasing* ini praktikan bisa mengetahui strategi promosi yang dijalankan oleh PT Ciputra Indah cenderung mengarah kepada *personal selling*. Menurut Swastha (2002), “*Personal Selling* adalah interaksi antar individu, saling bertemu muka yang ditujukan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai, atau mempertahankan hubungan pertukaran yang saling menguntungkan dengan pihak lain”. Sedangkan menurut Phillip Kotler (1993), “*Personal selling* adalah potensi lisan dalam pembicaraan dengan salah satu atau lebih calon pembeli untuk tujuan melakukan penjualan”.

## **2. Mengikuti Bazar**

Selama melaksanakan PKL di PT Ciputra Indah praktikan hanya berkesempatan sekali mengikuti bazar, yaitu bazar yang diselenggarakan di Bank Indonesia. Praktikan tidak memahami proses dan teknis sampai akhirnya kami bisa mengikuti bazar tersebut.

Bazar di Bank Indonesia berlangsung selama lima hari dimulai tanggal 23 Juli 2018 dan berakhir pada tanggal 27 Juli 2018. Oleh karena itu dibuat jadwal siapa saja yang akan mengikuti bazar tersebut. Praktikan dijadwalkan mengikuti bazar pada 26 Juli 2018 bersama dengan dua orang pemasar lainnya.

Pada hari pelaksanaan praktikan harus datang ke kantor PT Ciputra Indah lebih awal yaitu jam 5.00 WIB karena bazar akan dimulai jam 8.00 WIB sehingga tim yang bertugas harus menyiapkan segala keperluan seperti standing banner, brosur dan price list. Sesampainya di lokasi kami sudah disediakan sebuah meja dan dua buah kursi.



**Gambar III.2**

### **Bazar di Bank Indonesia**

*Sumber: Dokumentasi Pribadi (Diambil pada tanggal 26 Juli 2018)*

Hal yang praktikan lakukan selama bazar adalah membagikan brosur kepada pengunjung yang datang dan sesekali menjelaskan product knowledge.

### 3. Ikut Melakukan *Open Table*

Pada umumnya *open table* dibedakan menjadi dua, yaitu *output* dari *canvassing* dan bentuk kerja sama dengan bank penyedia KPR. Dalam kesempatan ini praktikan diajak melakukan *open table* dalam bentuk kerja sama dengan Bank Mandiri KCP RSCM.



**Gambar III.3**

#### **Open Table di Bank Mandiri KCP RSCM**

*Sumber: Dokumentasi Pribadi (Diambil pada tanggal 10 Agustus 2018)*

Dalam *open table* ini jika ada konsumen yang tertarik membeli rumah dengan metode pembayaran KPR, maka proses KPR tersebut akan langsung ditangani oleh Bank Mandiri KCP RSCM.



Sama seperti bazar, open table dimulai jam 8.00 WIB sehingga praktikan harus sudah sampai di kantor PT Ciputra Indah pukul 5.00 WIB. Beda dengan bazar yang sudah disediakan meja dan kursi, pada open table ini kami hanya disediakan tempat sehingga kami harus membawa meja dan kursi sendiri.

Sama halnya dengan bazar, pada open table ini praktikan diberi tugas membagikan brosur kepada pengunjung atau orang yang lewat di depan Bank Mandiri KCP RSCM, dan menjelaskan product knowledge kepada konsumen yang bertanya.

#### **4. Ikut Mendampingi Presentasi**

Presentasi adalah output dari canvassing yang dilakukan sebelumnya, selama melaksanakan PKL di PT Ciputra Indah, praktikan mendapat satu kesempatan untuk ikut mendampingi saat melakukan presentasi. Tepatnya pada 9 Agustus 2018 di PT Ekanuri di daerah Jakarta Utara.

Pada kesempatan itu Bapak Sofyan Khabib selaku manajer Divisi Marketing yang langsung turun sebagai pembicara pada presentasi tersebut. Sedangkan praktikan ditugaskan untuk memberi pemahaman mengenai product knowledge kepada karyawan PT Ekanuri yang kurang paham atau tidak menyimak saat presentasi berlangsung.



**Gambar III.4**

### **Presentasi di PT Ekanuri**

*Sumber: Dokumentasi Pribadi (Diambil pada tanggal 9 Agustus 2018)*

## **5. Menginput Data Promosi**

Dalam periode tertentu PT Ciputra Indah sering memberikan hadiah untuk setiap pembelian produknya. Hadiah tersebut adalah bentuk promosi yang dilakukan PT Ciputra Indah, hadiah yang diberikan biasanya berupa Televisi dan AC.

Selain mengerjakan tugas sebagai marketing corporate praktikan juga ditugaskan untuk mengerjakan pekerjaan lain yang masih ada di bawah Divisi *Marketing*. Kali ini praktikan ditugaskan untuk

menginput data hadiah yang telah diterima konsumen dalam periode Januari sampai dengan Juni 2018 (satu semester).

Praktikan ditugaskan untuk mengecek satu persatu data pembelian tiap unit yang terjual dan hadiah apa yang telah diterima atau akan diterima oleh konsumen.

#### **6. Membuat Simulasi KPR**

Dalam beberapa kesempatan praktikan ditugaskan membantu sales yang sedang menangani konsumen, biasanya sales tersebut meminta dibuatkan simulasi KPR. Simulasi KPR ini dibuat menggunakan sistem yang terintegrasi dengan database, praktikan hanya perlu memasukkan tipe, luas tanah, luas bangunan, asumsi bunga, umur konsumen, dan uang muka. Maka akan terhitung secara otomatis estimasi cicilan perbulan dan biaya asuransi jiwa yang harus dibayarkan.

#### **7. Mengurus Data Konsumen**

Kemudian setelah melakukan canvassing, bazar, open table, dan presentasi tadi biasanya calon konsumen akan semakin tertarik untuk memiliki rumah di Perumahan Citra Indah City. Konsumen biasanya akan menghubungi sales yang bersangkutan untuk survey lokasi. Jika survey lokasi telah dilakukan dan konsumen cocok dengan pilihannya maka konsumen akan melakukan transaksi.

Dalam hal ini praktikan ditugaskan untuk mengurus data konsumen, jika konsumen membeli secara KPR Maka praktikan

ditugaskan untuk membantu konsumen mengisi formulir permohonan KPR dan melengkapi persyaratannya.

### **C. Kendala Yang Dihadapi**

Selama melaksanakan PKL di PT Ciputra Indah praktikan terkendala dengan koneksi internet yang kecepatannya terbatas. Kantor PT Ciputra Indah berada di dalam kawasan perumahan Citra Indah City yang sebenarnya sudah terjangkau *fiber optic* yang seharusnya koneksi internet di lokasi tersebut sudah cukup cepat.

Hal ini berakibat pada waktu penyelesaian tugas praktikan yang membutuhkan koneksi internet seperti menginput data hadiah promosi dan membuat simulasi KPR, karena dua pekerjaan tersebut mengharuskan praktikan terhubung ke *server database* menggunakan internet.

Ternyata hal tersebut disebabkan oleh banyaknya user yang menggunakan koneksi internet pada waktu bersamaan, serta proteksi wifi yang kurang. Karena wifi tidak dibekali *password* atau *user* untuk login, sehingga siapa saja yang ada dalam jangkauan wifi tersebut bisa langsung terhubung dengan koneksi internet PT Ciputra Indah.

## **BAB IV**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Setelah dua bulan melaksanakan PKL di PT Ciputra Indah, praktikan dapat mendapatkan beberapa kesimpulan. Berikut beberapa kesimpulan yang bisa praktikan peroleh:

1. Praktikan mengetahui tugas serta tanggung jawab seorang karyawan di Divisi *Marketing*. Selain bertugas menjual produk, mereka juga bertanggung jawab menjalin hubungan baik dengan konsumen agar reputasi PT Ciputra Indah tetap terjaga.
2. Untuk menjual properti khususnya di PT Ciputra Indah, metode yang digunakan cenderung menggunakan personal selling. Hal tersebut dikuatkan dengan fakta yang praktikan peroleh selama PKL, dimana seorang sales akan lebih banyak tersita waktunya untuk melayani konsumen melalui pesan seluler atau bahkan bertemu langsung. Tidak jarang seorang *sales marketing* harus datang ke kantor untuk menemui konsumennya di hari libur.

## B. Saran

Melalui laporan ini praktikan bermaksud memberikan saran, yang berdasarkan pada pengalaman selama melaksanakan PKL. Adapun beberapa saran yang dapat praktikan berikan antara lain:

### 1. Untuk PT Ciputra Indah

Untuk menunjang kinerja pegawainya, akan lebih baik jika PT Ciputra Indah memberikan koneksi internet atau wifi yang lebih memadai, mengingat sebagian besar pekerjaan yang diberikan harus dihubungkan dengan *database* Ciputra Group, dan itu membutuhkan koneksi yang memadai. Salah satu caranya dengan memberikan proteksi berupa *password* agar hanya orang tertentu atau karyawan saja yang bisa menggunakannya.

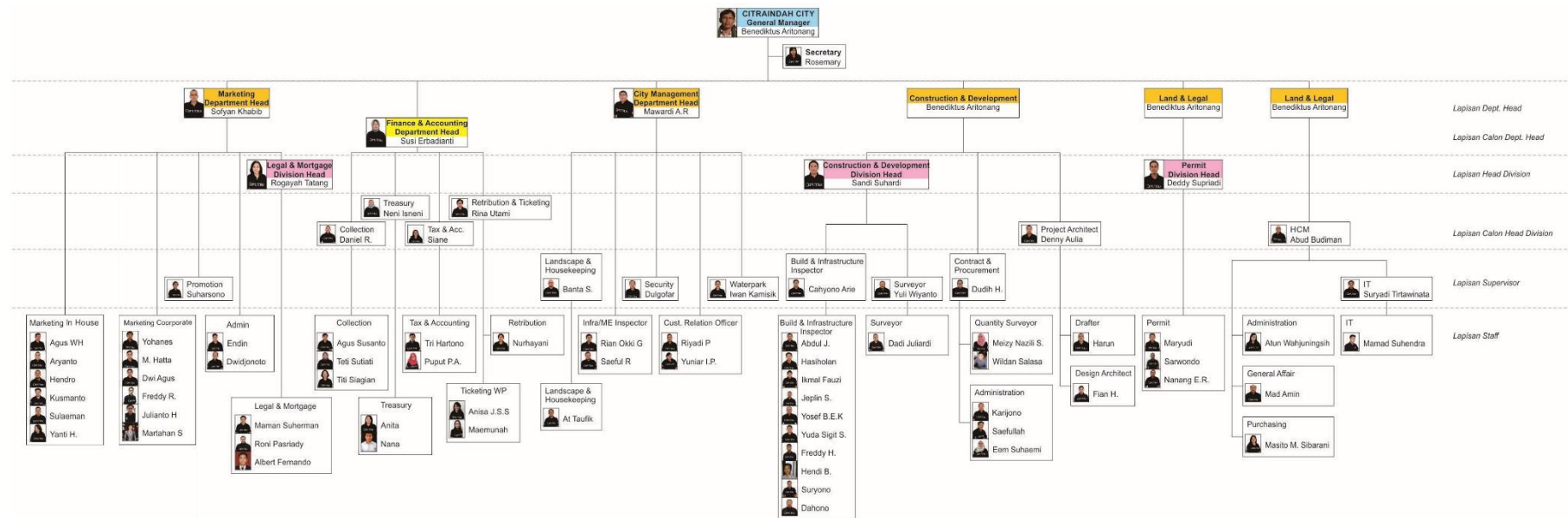
### 2. Untuk Universitas Negeri Jakarta

Untuk memudahkan pelaksanaan PKL, akan lebih baik jika pihak UNJ dalam kasus ini Fakultas Ekonomi memberikan database perusahaan yang pernah dijadikan tempat PKL oleh mahasiswanya. Karena berdasarkan pengalaman praktikan, mencari tempat PKL di wilayah Jabodetabek agak sulit mengingat perusahaan cenderung memilih mahasiswa dari perguruan tinggi yang telah menjalin kerja sama atau sudah pernah melakukan PKL di perusahaan tersebut.

## DAFTAR PUSTAKA



- Buku pedoman *Praktik Kerja Lapangan* Universitas Negeri Jakarta. 2012. Jakarta
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. *Manajemen Pemasaran*. Penerbit Erlangga, 2016
- Ridhotullah, Subekti dan Mohammad Jauhar. *Pengantar Manajemen*. Prestasi Pustaka, 2015
- <https://eprints.polsri.ac.id/2486/3/BAB%20II.pdf> (Diakses pada tanggal 4 Oktober 2018)
- <http://www.unj.ac.id/visi-misi-dan-tujuan/?lang=in> (Diakses pada tanggal 17 Oktober 2018)
- <http://citraindah.com/profil/company-profile> (Diakses pada tanggal 18 September 2018)
- <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2018/07/08/jumlah-penduduk-indonesia-akan-mencapai-puncaknya-pada-2062>

LAMPIRAN 1

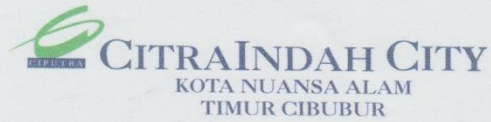




## LAMPIRAN 2

 <p><i>Building Future Leaders</i></p>	<p><b>KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI</b>  <b>UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA</b>          Kampus Universitas Negeri Jakarta, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220          Telepon/Faximile : Rektor : (021) 4893854, PRI : 4895130, PR II : 4893918, PR III : 4892926, PR IV : 4893982          BUK : 4750930, BAKHUM : 4759081, BK : 4752180          Bagian UHT : Telepon, 4893726, Bagian Keuangan : 4892414, Bagian Kepegawaian : 4890536, Bagian Humas : 4898486          Laman : www.unj.ac.id</p>
<p>Nomor : <b>1045/UN39.12/KM/2018</b>          Lamp. : -          Hal : <b>Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan</b></p>	<p><b>21 Mei 2018</b></p>
<p>Yth. HRD Kantor Pemasaran Citra Indah City          Jl. Raya Songgol Km. 23,2          Cileungsi Jonggol          Bogor 16830</p>	
<p>Kami mohon kesediaan Saudara untuk dapat menerima Mahasiswa Universitas Negeri Jakarta :</p>	
<p>Nama : <b>Imron Rosadi</b>          Nomor Registrasi : <b>8223163878</b>          Program Studi : <b>Manajemen Pemasaran (D3)</b>          Fakultas : <b>Ekonomi Universitas Negeri Jakarta</b>          No. Telp/HP : <b>085766644442</b></p>	
<p>Untuk melaksanakan Praktek Kerja Lapangan yang diperlukan dalam rangka memenuhi tugas mata kuliah pada bulan 2 Juli s.d. 31 Agustus 2018.</p> <p>Atas perhatian dan kerjasama Saudara, kami sampaikan terima kasih.</p>	
<p>Kepala Biro Akademik, Kemahasiswaan,          dan Hubungan Masyarakat</p>  <p>Woro Sasmoyo, SH          NIP. 19630403 198510 2 001</p>	
<p><b>Tembusan :</b>          1. Dekan Fakultas Ekonomi          2. Koordinator Manajemen Pemasaran (D3)</p>	

## LAMPIRAN 3



Bogor, 07 Juni 2018

Kepada Yth:

Bpk. Woro Sasmoyo, S.H.

Kepala Biro Akademik Kemahasiswaan  
dan Hubungan Masyarakat

Universitas Negeri Jakarta

Dengan Hormat,

Berdasarkan surat nomor 105/UN39.12/KM/2018 Tanggal 21 Mei 2018 perihal permohonan izin Praktik Kerja Lapangan Mahasiswa atas nama:

Nama : Imron Rosadi  
NIM : 8223163878  
Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran  
Waktu Pelaksanaan : 02 Juli 2018 s/d 31 Agustus 2018

Bersama ini kami sampaikan bahwa kami memberikan izin untuk Praktik Kerja Lapangan di tempat kami atas nama mahasiswa di atas, dengan mengikuti aturan perusahaan kami.

Di mohon satu hari sebelumnya agar dapat memberi kabar mengenai rencana Praktik Kerja Lapangan tersebut.


Demikian surat ini kami sampaikan, atas perhatian dan kerja samanya kami ucapkan terima kasih.

Hormat Saya

  
**PT. CIPUTRA INDAH**  
Abud Budiman  
Kadiv. HRD


PT CIPUTRA INDAH  
Kantor Pemasaran:  
Jl. Raya Jonggol KM 23,2  
Kec. Jonggol - Kab. Bogor 16830, INDONESIA  
Tel. : (62-21) 8993 0606, 8993 0808  
Fax : (62-21) 8993 2023, 8993 2862

## LAMPIRAN 4



**KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI**  
**UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA**  
**FAKULTASEKONOMI**

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




IAS UQAS

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

Nama	: IMAN ROSADI
No.Registrasi	: 8223163878
Program Studi	: D3 Manajemen Pemasaran
Tempat Praktik	: PT. Ciputra Indah
Alamat Praktik/Telp	: Jl. Raya Cileungsi Jonggol km 23,2 Bojor 16830. Telp. 021 8493.0808

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1	Senin, 2 Juli 2018	1. <i>[Signature]</i>	
2	Selasa, 3 Juli 2018	2. <i>[Signature]</i>	
3	Rabu, 4 Juli 2018	3. <i>[Signature]</i>	
4	Kamis, 5 Juli 2018	4. <i>[Signature]</i>	
5	Jumat, 6 Juli 2018	5. izin	keperluan keluarga.
6	Senin, 9 Juli 2018	6. <i>[Signature]</i>	
7	Selasa, 10 Juli 2018	7. <i>[Signature]</i>	
8	Rabu, 11 Juli 2018	8. <i>[Signature]</i>	
9	Kamis, 12 Juli 2018	9. <i>[Signature]</i>	
10	Jumat, 13 Juli 2018	10. <i>[Signature]</i>	
11	Senin, 16 Juli 2018	11. <i>[Signature]</i>	
12	Selasa, 17 Juli 2018	12. <i>[Signature]</i>	
13	Rabu, 18 Juli 2018	13. <i>[Signature]</i>	
14	Kamis, 19 Juli 2018	14. <i>[Signature]</i>	
15	Jumat, 20 Juli 2018	15. <i>[Signature]</i>	

Jakarta, 31 Agustus 2018  
Pentia,  
  
**PT. CIPUTRA INDAH**  
(..... Fienso Suharsano.....)

Catatan:  
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

FAKULTASEKONOMI

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



DAFTAR HADIR  
PRAKTEK KERJA LAPANGAN  
..... SKS

Nama : IMRON ROSADI  
No.Registrasi : 8223162878  
Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran  
Tempat Praktik : PT. Ciputra Indah  
Alamat Praktik/Telp : Jl. Raya Cilangsi Jonggol Km 23,2  
Bogor 16830. Telp. 021 8993 0808

NO	HARI/TANGGAL	PARAF		KETERANGAN
1	Senin, 23 Juli 2018	1. <i>[Signature]</i>		
2	Selasa, 24 Juli 2018		2. <i>[Signature]</i>	
3	Rabu, 25 Juli 2018	3. <i>[Signature]</i>		
4	Kamis, 26 Juli 2018		4. <i>[Signature]</i>	
5	Jumat, 27 Juli 2018	5. <i>[Signature]</i>		
6	Senin, 30 Juli 2018		6. <i>[Signature]</i>	
7	Selasa, 31 Juli 2018	7. <i>[Signature]</i>		
8	Rabu, 1 Agustus 2018		8. <i>[Signature]</i>	
9	Kamis, 2 Agustus 2018	9. <i>[Signature]</i>		
10	Jumat, 3 Agustus 2018		10. <i>[Signature]</i>	
11	Senin, 6 Agustus 2018	11. <i>[Signature]</i>		
12	Selasa, 7 Agustus 2018		12. <i>[Signature]</i>	
13	Rabu, 8 Agustus 2018	13. <i>[Signature]</i>		
14	Kamis, 9 Agustus 2018		14. <i>[Signature]</i>	
15	Jumat, 10 Agustus 2018	15. <i>[Signature]</i>		

Jakarta, 31 Agustus 2018  
Penilai,

*[Signature]*  
PT. CIPUTRA INDAH  
(.....)

Catatan:  
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan



Building  
Future  
Leaders

KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

FAKULTASEKONOMI

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



WILAYAH KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI

DAFTAR HADIR  
PRAKTEK KERJA LAPANGAN  
3... SKS

Nama : IMRON ROSADI  
No.Registrasi : 8223163878  
Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran  
Tempat Praktik : PT. Ciputra Indah  
Alamat Praktik/Telp : Jl. Raya Cileungsi, Jonggol km 23,2  
Dagor 16830. Tele. 021 8993 0808

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1	Senin, 13 Agustus 2018	1 Sakit	Sakit
2	Selasa, 14 Agustus 2018	2	
3	Rabu, 15 Agustus 2018	3	
4	Kamis, 16 Agustus 2018	4	
5	Jumat, 17 Agustus 2018	5	
6	Senin, 20 Agustus 2018	6	
7	Selasa, 21 Agustus 2018	7	
8	Rabu, 22 Agustus 2018	8	
9	Kamis, 23 Agustus 2018	9	
10	Jumat, 24 Agustus 2018	10	
11	Senin, 27 Agustus 2018	11	
12	Selasa, 28 Agustus 2018	12	
13	Rabu, 29 Agustus 2018	13	
14	Kamis, 30 Agustus 2018	14	
15	Jumat, 31 Agustus 2018	15	

Jakarta, 31 Agustus 2018  
Penilai,

  
PT. CIPUTRA INDAH  
(R. Chandra Satrio)


Catatan:  
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

## LAMPIRAN 5

<b>Hari, Tanggal</b>	<b>Kegiatan</b>
Senin, 2 Juli	Perkenalan dengan pegawai, Belajar product knowledge
Selasa, 3 Juli	Belajar product knowledge
Rabu, 4 Juli	Canvasing ke PT Indokuat Sukses Makmur
Kamis, 5 Juli	In House, Melayani konsumen
Jumat, 6 Juli	Izin Keperluan keluarga
Senin, 9 Juli	In House, Melayani konsumen
Selasa, 10 Juli	Canvasing ke Pertamina Pusat
Rabu, 11 Juli	Canvasing RSUD Pasar Rebo
Kamis, 12 Juli	In House, Melayani konsumen
Jumat, 13 Juli	In House, Melayani konsumen
Senin, 16 Juli	Izin UAS Asuransi
Selasa, 17 Juli	Canvasing ke Kawasan Berikat Nusantara
Rabu, 18 Juli	Canvasing Ke BKN
Kamis, 19 Juli	In House, Melayani konsumen
Jumat, 20 Juli	Izin UAS Bisnis Ritel
Senin, 23 Juli	In House, Melayani konsumen
Selasa, 24 Juli	Canvasing ke MNC Life
Rabu, 25 Juli	Canvasing ke PT Gypsum
Kamis, 26 Juli	Bazzar di Bank Indonesia
Jumat, 27 Juli	Rekap Hadiah Konsumen Bulan Januari
Senin, 30 Juli	Rekap Hadiah Konsumen Bulan Februari
Selasa, 31 Juli	Rekap Hadiah Konsumen Bulan Maret
Rabu, 1 Agustus	Rekap Hadiah Konsumen Bulan April
Kamis, 2 Agustus	Rekap Hadiah Konsumen Bulan Mei
Jumat, 3 Agustus	Rekap Hadiah Konsumen Bulan Juni
Senin, 6 Agustus	In House, Melayani konsumen
Selasa, 7 Agustus	In House, Melayani konsumen
Rabu, 8 Agustus	Canvasing ke STTD
Kamis, 9 Agustus	Presentasi PT Ekanuri
Jumat, 10 Agustus	Jaga Stand di RSCM
Senin, 13 Agustus	Sakit
Selasa, 14 Agustus	In House, Melayani konsumen
Rabu, 15 Agustus	In House, Melayani konsumen
Kamis, 16 Agustus	In House, Melayani konsumen
Jumat, 17 Agustus	Libur Nasional “Kemerdekaan Indonesia”
Senin, 20 Agustus	Canvasing ke PT Epson
Selasa, 21 Agustus	In House, Melayani konsumen
Rabu, 22 Agustus	Libur Nasional “Idul Adha”


Kamis, 23	Agustus	In House, Melayani konsumen
Jumat, 24	Agustus	In House, Melayani konsumen
Sabtu, 25	Agustus	In House, Melayani konsumen
Selasa, 28	Agustus	In House, Melayani konsumen
Rabu, 29	Agustus	In House, Melayani konsumen
Kamis, 30	Agustus	In House, Melayani konsumen
Jumat, 31	Agustus	In House, Melayani konsumen

## LAMPIRAN 6



*Building Future Leaders*

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




UQAS  
AN ISO 9001:2015 CERTIFIED COMPANY

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

Nama : IMRON ROSADI  
No.Registrasi : 8223163878  
Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran  
Tempat Praktik : PT Ciputra Indah  
Alamat Praktik/Telp : Jl. Raya Cikungsi, Jenggel, Km 23,2  
Bojor, 16830, Telp. 021. 8993. 0808


NO.	ASPEK YANG DINILAI	SKOR 46-100	KETERANGAN																																			
1	Kehadiran	90	<p>1. Keterangan Penilaian :</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="text-align: center;">Skor</td> <td style="text-align: center;">Nilai</td> <td style="text-align: center;">Bobot</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">86-100</td> <td style="text-align: center;">A</td> <td style="text-align: center;">4,0</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">81-85</td> <td style="text-align: center;">A-</td> <td style="text-align: center;">3,7</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">76-80</td> <td style="text-align: center;">B+</td> <td style="text-align: center;">3,3</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">71-75</td> <td style="text-align: center;">B</td> <td style="text-align: center;">3,0</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">66-70</td> <td style="text-align: center;">B-</td> <td style="text-align: center;">2,7</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">61-65</td> <td style="text-align: center;">C+</td> <td style="text-align: center;">2,3</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">56-60</td> <td style="text-align: center;">C</td> <td style="text-align: center;">2,0</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">51-55</td> <td style="text-align: center;">C-</td> <td style="text-align: center;">1,7</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">40-50</td> <td style="text-align: center;">D</td> <td style="text-align: center;">1,0</td> </tr> </table> <p>2. Alokasi Waktu Praktik : 2 sks : 80-160 jam kerja efektif (2 Minggu s.d 1 bulan)</p> <p>Nilai Rata-rata :</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse; margin-left: 20px;"> <tr> <td style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <math display="block">\frac{865}{10 \text{ (sepuluh)}} = 86,5</math> </td> </tr> </table> <p>Nilai Akhir :</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse; margin-left: 20px;"> <tr> <td style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">86</td> <td style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">A</td> </tr> <tr> <td style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">Angka bulat</td> <td style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">huruf</td> </tr> </table>	Skor	Nilai	Bobot	86-100	A	4,0	81-85	A-	3,7	76-80	B+	3,3	71-75	B	3,0	66-70	B-	2,7	61-65	C+	2,3	56-60	C	2,0	51-55	C-	1,7	40-50	D	1,0	$\frac{865}{10 \text{ (sepuluh)}} = 86,5$	86	A	Angka bulat	huruf
Skor	Nilai	Bobot																																				
86-100	A	4,0																																				
81-85	A-	3,7																																				
76-80	B+	3,3																																				
71-75	B	3,0																																				
66-70	B-	2,7																																				
61-65	C+	2,3																																				
56-60	C	2,0																																				
51-55	C-	1,7																																				
40-50	D	1,0																																				
$\frac{865}{10 \text{ (sepuluh)}} = 86,5$																																						
86	A																																					
Angka bulat	huruf																																					
2	Kedisiplinan	85																																				
3	Sikap dan Kepribadian	85																																				
4	Kemampuan Dasar	87																																				
5	Keterampilan Menggunakan Fasilitas	90																																				
6	Kemampuan Membaca Situasi dan Mengambil Keputusan	85																																				
7	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	88																																				
8	Aktivitas dan Kreativitas	85																																				
9	Kecepatan Waktu Penyelesaian Tugas	85																																				
10	Hasil Kerja	85																																				
<b>JUMLAH</b>		<b>865</b>																																				

Jakarta, 3 Agustus 2018  
Penilai  
  
**PT. CIPUTRA INDAH**  
(Neta Liana Sano)

Catatan:  
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan



**LAMPIRAN 7**

 **CITRA INDAH CITY**  
KOTA NUANSA ALAM  
TIMUR CIBUBUR

**SURAT KETERANGAN PRAKTIK KERJA**  
**003/CIC/SKP/VIII/2018**

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Abud Budiman  
Jabatan : Kadiv. HRD

Dengan ini menerangkan bahwa:


Nama : Imron Rosadi  
NIM : 8223163878  
Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran  
Instansi : Universitas Negeri Jakarta

Bahwa saudara **Imron Rosadi** telah melaksanakan praktik kerja di perusahaan kami PT Ciptura Indah selama 2 bulan terhitung dari **tanggal 2 Juli sampai dengan tanggal 31 Agustus 2018**.

Saudara **Imron Rosadi** telah melaksanakan tugas dan tanggung jawab dengan baik selama praktik kerja di perusahaan kami. Yang bersangkutan aktif mempelajari dan mengikuti kegiatan administrasi yang berlangsung di perusahaan kami.

Demikian surat keterangan ini diberikan agar dipergunakan sebagaimana mestinya.

Bogor, 31 Agustus 2018

  
**PT. CIPUTRA INDAH**  
Abud Budiman  
Kadiv. HRD

PT CIPUTRA INDAH  
Kantor Pemasaran:  
Jl. Raya Jonggol KM 23,2  
Kec. Jonggol - Kab. Bogor 16830, INDONESIA  
Tel. : (62-21) 8993 0606, 8993 0808  
Fax : (62-21) 8993 2023, 8993 2862