

**LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN  
PADA PT RADEN REAL LESTARI**

**FEBRILLIAN SAJARIADI ASHARI**

**8215163944**



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

**PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN**

**FAKULTAS EKONOMI**

**UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA**

**JAKARTA**

**2019**

***INTERNSHIP REPORT  
AT RADEN REAL LESTARI COMPANY***

**FEBRILLIAN SAJARIADI ASHARI**

**8215163944**



*This Internship Report was written to comply one of the requirement to get a Bachelor's Degree of Economics at Faculty of Economics of Universitas Negeri Jakarta*

***SI MANAGEMENT STUDY PROGRAM***

***FACULTY OF ECONOMICS***

***UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA***

**JAKARTA**

**2019**

## RINGKASAN EKSEKUTIF

**Febrillian Sajariadi Ashari.** Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) PT Raden Real Lestari, Ruko Citra Nusa, Jl. KSR Dadi Kusmayadi No.1a, Tengah, Cibinong, Kabupaten Bogor, Jawa Barat 16914. Program Studi Manajemen, Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta.

Praktik Kerja Lapangan (PKL) merupakan salah satu syarat kelulusan mahasiswa Universitas Negeri Jakarta untuk menyelesaikan studinya sebelum penulisan skripsi. Praktik kerja lapangan bertujuan supaya dapat mendeskripsikan tanggung jawab dan tugas dari Divisi Pemasaran PT Raden Real Lestari yang bergerak di sektor properti dapat menjelaskan kegiatan-kegiatan di Divisi Pemasaran PT Raden Real Lestari selama melakukan praktik kerja lapangan. Praktikan ditempatkan di Bagian Pemasaran sebagai Staf Pemasaran selama 54 hari kerja terhitung sejak 22 Juli 2019 sampai 22 September 2019.

Adapun tugas yang diberikan kepada praktikan selama pelaksanaan PKL meliputi melakukan kegiatan *flyering*, melakukan promosi produk hunian dengan media *online* dan menanggapi respon konsumen, mendampingi konsumen yang melakukan survei lokasi, melayani konsumen yang datang ke kantor, serta ikut serta dalam Indonesia Properti Expo (IPEX) di Jakarta Convention Center.

Kata Kunci : Pemasaran, Hunian, *Flyering*, Promosi, Konsumen.

## ***EXECUTIVE SUMMARY***

**Febrillian Sajariadi Ashari.** *Internship Report on PT Raden Real Lestari, Citra Nusa Shop House, Jl. KSR Dadi Kusmayadi No.1a, Tengah, Cibinong, Kabupaten Bogor, West Java 16914. Management Study Program, Faculty of Economics, Universitas Negeri Jakarta.*

*The Purpose of internship to fulfill the requirements for graduating from Jakarta State University students to complete their studies before writing a thesis. The internship aims to describe the responsibilities and duties of the Marketing Division of PT Raden Real Lestari which is engaged in the property sector and can explain the activities in the Marketing Division of PT Raden Real Lestari during internship. Practitioner placed in the Marketing Department as Marketing Staff for 54 working days from July 22, 2019 until September 22, 2019.*

*The tasks given to practitioner during the implementation of the internship include conducting flyering, promoting residential products with online media and responding to consumer responses, assisting consumers who conduct location surveys, serving consumers who come to the office, as well as participating in the Indonesia Property Expo (IPEX) at Jakarta Convention Center.*

*Keywords : Marketing, Residential, Flyering, Promotion, Consumer.*

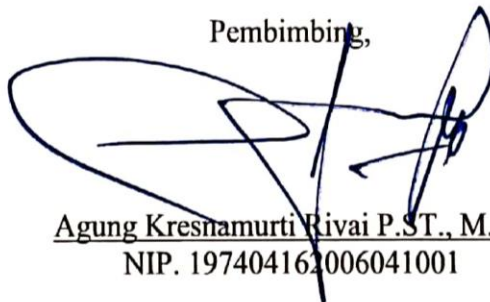
**LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR**  
**Laporan Praktik Kerja Lapangan**

Judul : Praktik Kerja Lapangan pada PT Raden Real Lestari  
Nama Praktikan : Febrillian Sajariadi Ashari  
Nomor Registrasi : 8215163944  
Program Studi : S1 Manajemen  
Jurusan : Manajemen

Setuju untuk ujian :

Menyetujui,

Pembimbing,



Agung Kresnamurti Rivai P.ST., M.M.  
NIP. 197404161006041001

Mengetahui,

Koordinator Program Studi S1 Manajemen



Dr. Suherman, M.Si.  
NIP. 197311162006041001

Seminar pada tanggal :

## LEMBAR PENGESAHAN

### KOORDINATOR PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

Koordinator Program Studi S1 Manajemen  
Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta



Dr. Suherman, M.Si.  
NIP. 197311162006041001

Nama


Tanda Tangan

Tanggal

Ketua Penguji

Dr. Mohamad Rizan, M.M.  
NIP. 197206272006041001


Penguji Ahli



5 Februari 2020

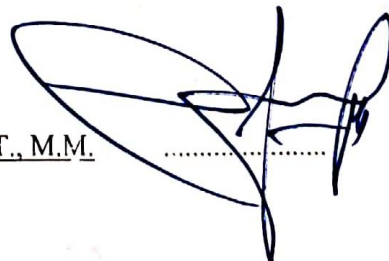
Shandy Aditya, BIB., MPBS  
NIP. 198404082019031003

Dosen Pembimbing



24 Januari 2020

Agung Kresnamurti Rivai P.ST., M.M.  
NIP. 197404162006041001



6 Februari 2020

## **KATA PENGANTAR**

Segala puji bagi Allah SWT atas rahmat dan karunia-Nya Praktikan dapat menyelesaikan Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini sebaik mungkin. Shalawat serta salam selalu tercurah kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW beserta keluarga, sahabat, dan para pengikutnya hingga akhir zaman.

Laporan ini disusun dalam rangka memenuhi salah satu persyaratan untuk mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta. Dalam penyusunan Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini Praktikan mendapatkan bantuan dan dukungan dari berbagai pihak. Maka dari itu pada kesempatan ini Praktikan ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Agung Kresnamurti Rivai. P, ST, M.M., selaku dosen pembimbing Praktik Kerja Lapangan.
2. Dr. Suherman, M.Si selaku Koordinator Program Studi S1 Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
3. Dr. Ari Saptono, S.E, M.Pd selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
4. Muhamad Ardiyansyah selaku manajer pemasaran sekaligus pembimbing praktikan dalam melaksanakan Praktik Kerja Lapangan.
5. Seluruh karyawan PT Raden Real Lestari yang telah membantu praktikan selama menjalankan kegiatan Praktik Kerja Lapangan.
6. Orang tua dan keluarga tercinta yang selalu mendukung praktikan selama penyusunan laporan Praktik Kerja Lapangan.

7. Teman-teman S1 Manajemen angkatan 2016 yang selalu memberikan dukungan untuk praktikan.
8. Semua pihak yang tidak dapat praktikan sebutkan satu persatu yang telah memberikan doa dan motivasi kepada praktikan.

Praktikan menyadari bahwa laporan Praktik Kerja Lapangan ini jauh dari kata sempurna. Untuk itu, praktikan mengharapkan kritik dan saran yang membangun agar laporan Praktik Kerja Lapangan ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca.

Jakarta, 6 Februari 2020

Penulis



## DAFTAR ISI

<b>RINGKASAN EKSEKUTIF .....</b>	<b>iii</b>
<b><i>EXECUTIVE SUMMARY</i> .....</b>	<b>iv</b>
<b>LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR .....</b>	<b>v</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN .....</b>	<b>vi</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Praktik Kerja Lapangan .....	1
B. Maksud dan Tujuan Praktik Kerja Lapangan.....	3
C. Kegunaan Praktik Kerja Lapangan .....	4
D. Tempat Praktik Kerja Lapangan .....	5
E. Jadwal Waktu Praktik Kerja Lapangan.....	5
<b>BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL .....</b>	<b>7</b>
A. Sejarah Perusahaan.....	7
B. Struktur Organisasi .....	10
C. Kegiatan Umum Perusahaan .....	13
<b>BAB III PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN .....</b>	<b>20</b>
A. Bidang Kerja .....	20
B. Pelaksanaan Kerja .....	20
C. Kendala yang Dihadapi .....	29
D. Cara Mengatasi Kendala .....	30
<b>BAB IV KESIMPULAN.....</b>	<b>33</b>
A. Kesimpulan .....	33
B. Saran.....	33
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>35</b>
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN .....</b>	<b>36</b>

## **DAFTAR TABEL**

Tabel I.1 Jadwal Kerja .....	6
------------------------------	---

## DAFTAR GAMBAR

Gambar I.1 Jumlah Penduduk Indonesia Menurut Perkiraan PBB (2015-2100)....	1
Gambar II.1 Logo PT Raden Real Lestari .....	9
Gambar II.2 Struktur Organisasi PT Raden Real Lestari.....	10
Gambar II.3 Rumah yang Dijual oleh PT Raden Real Lestari.....	14
Gambar II.4 Denah dan Spesifikasi Rumah yang Dijual oleh PT Raden Real Lestari.....	15
Gambar II.5 <i>Site Plan</i> Proyek 1, 2, dan 3 dari PT Raden Real Lestari .....	17
Gambar II.6 Baliho di Jalan Raya Jakarta-Bogor .....	18
Gambar II.7 Pameran IPEX di Senayan.....	19
Gambar III.1 Kegiatan <i>Flyering</i> .....	23
Gambar III.2 Iklan di Media <i>Online</i> .....	25
Gambar III.3 Menanggapi Respon Konsumen.....	25
Gambar III.4 Mendampingi Konsumen di Lokasi .....	27
Gambar III.5 Melayani Konsumen di Kantor .....	28
Gambar III.6 Ikut Serta dalam IPEX di JCC Senayan.....	29

## **DAFTAR LAMPIRAN**

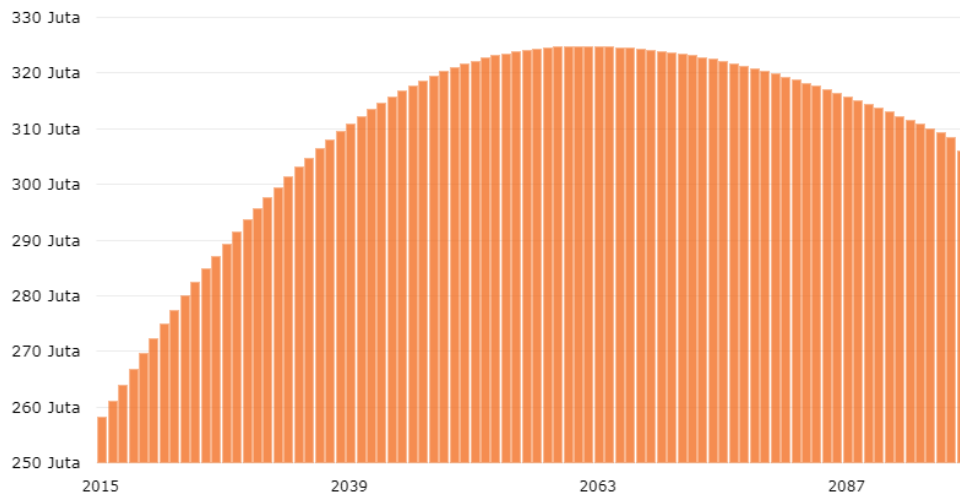
Lampiran 1 : Surat Permohonan PKL.....	37
Lampiran 2 : Surat Keterangan PKL.....	38
Lampiran 3 : Lembar Penilaian PKL .....	39
Lampiran 4 : Daftar Hadir PKL .....	40
Lampiran 5 : Laporan Kegiatan PKL.....	44
Lampiran 6 : Kartu Konsultasi Bimbingan PKL.....	49
Lampiran 7 : Lembar Persetujuan Sidang PKL .....	50

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Praktik Kerja Lapangan

Jumlah penduduk di Indonesia akan terus bertambah setiap tahunnya. Perserikatan Bangsa-Bangsa (PBB) menyatakan bahwa penduduk Indonesia akan terus bertambah setiap tahunnya hingga sampai puncaknya pada tahun 2062. Pada tahun tersebut diperkirakan jumlah penduduk di Indonesia mencapai 324,76 juta jiwa. Seiring dengan bertambahnya jumlah penduduk di Indonesia, maka kebutuhan tempat tinggal di Indonesia juga ikut meningkat (databoks.katadata.co.id).



**Gambar I.1** Jumlah Penduduk Indonesia Menurut Perkiraan PBB (2015-2100)

Sumber : databoks.katadata.co.id, 2018

Berbagai perusahaan pengembang hunian juga bermunculan di Indonesia seperti Ciputra Group, Lippo Group, Agung Podomoro Group, Agung Sedayu Group, dan Kaisar Group. Persaingan diantara perusahaan pengembang hunian sangat kompetitif. Calon pembeli diharapkan dapat menerima semua informasi

terkait produk yang ditawarkan oleh perusahaan pengembang hunian. Oleh karena itu, diperlukan tenaga pemasaran yang profesional dan berkompeten.

Berbagai instansi pendidikan berkompetisi memberikan pelayanan pendidikan yang terbaik bagi para peserta didiknya demi menghasilkan tenaga kerja yang sesuai dengan bidangnya. Perguruan tinggi merupakan salah satu instansi pendidikan yang juga merupakan tingkat tertinggi dari pendidikan formal. Universitas Negeri Jakarta merupakan perguruan tinggi yang memiliki tujuan mewujudkan masyarakat yang cerdas, maju, dan berkeadaban melalui pengembangan, penerapan, dan penyebarluasan ilmu pengetahuan dan teknologi. Praktik Kerja Lapangan (PKL) menjadi salah satu mata kuliah yang memberikan pengalaman kerja yang sesuai dengan bidangnya di lingkungan kerja secara nyata, dengan tujuan agar peserta didik dapat mengaplikasikan ilmu yang telah dipelajari dan menambah wawasan dan pengetahuan.

Praktikan menjalani Praktik Kerja Lapangan (PKL) di perusahaan yang bergerak di bidang properti yaitu PT Raden Real Lestari yang merupakan anak perusahaan dari PT Kaisar Real Lestari. Praktikan ditempatkan di divisi pemasaran, sesuai dengan konsentrasi yang diambil oleh praktikan yaitu manajemen pemasaran.

Praktikan tertarik untuk menjadikan PT Raden Real Lestari sebagai tempat melaksanakan mata kuliah Praktik Kerja Lapangan (PKL) karena perusahaan tersebut berada di bawah naungan Kaisar Group yang merupakan salah satu grup pengembang hunian terbesar di Indonesia. PT Raden Real Lestari juga memasarkan produknya dengan sistem pembayaran *cash only*, yang artinya pembayaran hanya

dapat dilakukan dengan cara tunai baik secara keras maupun bertahap tanpa adanya sistem kredit. Praktikan ingin mengetahui bagaimana strategi pemasaran perusahaan dalam menghadapi persaingan di dunia properti dengan cara pembayaran yang hanya *cash* tanpa kredit serta alasan PT Raden Real Lestari yang tidak menggunakan sistem kredit untuk dijadikan sebagai cara pembayaran, disaat pesaing lainnya memberlakukan sistem kredit sebagai cara pembayaran.

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

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

1. Maksud diadakannya Praktik Kerja Lapangan (PKL) yaitu :
  - a) Sebagai salah satu persyaratan kelulusan bagi mahasiswa S1 Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta.
  - b) Memperoleh pengalaman kerja di bidang pemasaran properti.
  - c) Mengaplikasikan teori yang telah dipelajari selama perkuliahan ke dunia kerja sesuai dengan bidang Praktikan, yaitu pemasaran.
  - d) Mempelajari bidang kerja yang relevan dengan Manajemen Pemasaran.
2. Tujuan diadakannya Praktik Kerja Lapangan (PKL), yaitu:
  - a) Dapat mendeskripsikan tanggung jawab dan tugas dari Divisi Pemasaran PT Raden Real Lestari yang bergerak di sektor properti.
  - b) Dapat menjelaskan kegiatan-kegiatan di Divisi Pemasaran PT Raden Real Lestari selama melakukan praktik kerja lapangan.

### C. Kegunaan Praktik Kerja Lapangan

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

#### 1. Bagi Praktikan

Praktik Kerja Lapangan (PKL) diharapkan dapat memberikan Praktikan wawasan, ilmu, gambaran, dan keterampilan baru terkait dunia kerja di bidang pemasaran. Selain itu, Praktikan juga akan mengenal dinamika dan kondisi nyata dunia kerja.

#### 2. Bagi Universitas Negeri Jakarta

Dengan adanya pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan (PKL) diharapkan dapat terjalin kerjasama dan hubungan baik antara Universitas Negeri Jakarta dengan PT Raden Real Lestari. Selain itu, Universitas Negeri Jakarta juga diharapkan dapat menghasilkan lulusan yang memiliki pengetahuan dan wawasan yang dapat bersaing di lingkungan kerja di masa yang akan datang, serta mendapat timbal balik berupa saran untuk menyempurnakan kurikulum yang sesuai dengan kebutuhan di lingkungan perusahaan dan tuntutan pembangunan pada umumnya.

#### 3. Kegunaan Praktik Kerja Lapangan (PKL) bagi perusahaan :

Dengan adanya kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) dalam perusahaan dapat membantu perusahaan dalam hal teknis maupun non teknis berupa gagasan dan kreativitas yang dapat diberikan kepada mahasiswa magang. Mendapatkan pekerja sementara yang bisa membantu pekerjaan yang belum sempat dikerjakan, dan bisa memberikan saran mengenai kegiatan –



kegiatan yang akan direncanakan dan banyaknya masukan – masukkan yang diberikan oleh praktikan.

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

Praktikan mendapatkan kesempatan untuk melaksanakan Praktik Kerja Lapangan pada ([www.radencibinong.com](http://www.radencibinong.com)):

Nama Perusahaan : PT Raden Real Lestari

Alamat : Ruko Citra Nusa, Jl. KSR Dadi Kusmayadi No.1a,  
Tengah, Cibinong, Bogor, Jawa Barat 16914

Nomor Telepon : +62 21 83722619

*Website* : <http://www.radencibinong.com>

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

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

##### 1. Tahap Persiapan

Pada tahap persiapan, Praktikan melakukan pengajuan pembuatan surat pengantar PKL kepada pihak kemahasiswaan di gedung R untuk mendapatkan akses membuka *website* SIPERMAWA guna membuat surat pengantar PKL. Pada tanggal 21 Juni 2019 surat pengantar PKL telah selesai dibuat oleh BAKHUM. Selanjutnya pada tanggal 1 Juli 2019, Praktikan melakukan wawancara PKL di PT Raden Real Lestari serta pemberian surat permohonan PKL sekaligus mendapatkan konfirmasi bahwa Praktikan dapat memulai kegiatan PKL pada tanggal 22 Juli 2019.

## 2. Tahap Pelaksanaan

Praktikan melakukan kegiatan PKL selama dua bulan terhitung mulai 22 Juli 2019 dan berakhir pada 22 September 2019. Jadwal pelaksanaan PKL sesuai dengan jam kerja pada PT Raden Real Lestari, yaitu:

**Tabel I.1** Jadwal Kerja

<b>Hari Kerja</b>	<b>Pukul</b>	<b>Keterangan</b>
Senin - Minggu	08.00 - 17.00 WIB	Jam Kerja
	12.00 - 13.00 WIB	Istirahat

Sumber: Data diolah oleh Penulis

Untuk hari libur, Praktikan diberikan satu hari dan dibebaskan memilih hari yang sesuai selain hari sabtu dan minggu, dengan catatan Praktikan harus konfirmasi terlebih dahulu kepada manajer.

## 3. Tahap Pelaporan

Praktikan diwajibkan untuk membuat laporan PKL di perusahaan terkait, dalam hal ini PT Raden Real Lestari. Praktikan mengumpulkan data-data yang dibutuhkan pada saat pelaksanaan PKL. Penyusunan laporan PKL dilakukan sejak bulan September hingga Desember 2019.

## **BAB II**

### **TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL**

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

Didirikan pada tanggal 10 Juli 2018, PT Raden Real Lestari merupakan anak dari PT Kaisar Real Lestari yang merupakan salah satu perusahaan properti terbesar di Indonesia. PT Raden Real Lestari pun merupakan bagian dari Kaisar Group, sebuah grup perusahaan yang bergerak di bidang properti di Indonesia. Sebagai anak dari salah satu pengembang terbesar yang ada di Indonesia, PT Raden Real Lestari memiliki komitmen untuk meraih kesuksesan sebagai salah satu pengembang terbaik di Indonesia. Perusahaan tersebut didirikan berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 24 Tahun 2018 ([www.radencibinong.com](http://www.radencibinong.com)).

PT Raden Real Lestari menawarkan rumah 2 lantai dengan desain mewah minimalis dengan harga yang terjangkau. Lokasi yang sangat strategis di pusat pemerintahan Cibinong, Kabupaten Bogor. PT Raden Real Lestari sangat optimis dapat menjadi pengembang terbaik di Cibinong, Kabupaten Bogor meskipun usianya baru 1 tahun ([www.radencibinong.com](http://www.radencibinong.com)).

PT Raden Real Lestari memulai pembangunan proyek pertamanya yang berlokasi di Kelurahan Tengah, Kecamatan Cibinong, Kabupaten Bogor pada Bulan Februari tahun 2019 dengan nama “Townhouse Raden Cibinong 1”. Lalum pada pertengahan Bulan Juli tahun 2019 pengembang tersebut membuka kembali proyek 2 yang bernama “Townhouse Raden Cibinong 2” yang berlokasi di Kelurahan Sukahati, Kecamatan Cibinong, Kabupaten Bogor. Saat ini, PT Raden Real Lestari telah mulai melakukan pemasaran untuk proyek ketiganya yang

bernama “Townhouse Raden Cibinong 3” yang berlokasi di Kelurahan Sukahati, Kecamatan Cibinong, Kabupaten Bogor tidak jauh dari lokasi proyeknya yang kedua ([www.radencibinong.com](http://www.radencibinong.com)).

Hingga saat ini, PT Raden Real Lestari telah berhasil melakukan penjualan sebanyak 42 unit rumah kepada pelanggan dan akan terus bertambah hingga mencapai lebih dari 55 unit yang akan dibangun sesuai rencana. Sistem penjualan yang hanya menerima *cash* dan unitnya pun inden. Meskipun hanya tersedia 1 tipe rumah, namun PT Raden Real Lestari menyediakan berbagai tipe tanah dari tipe kecil hingga besar dengan harga yang sangat terjangkau. PT Raden Real Lestari memiliki banyak keunggulan seperti lingkungan yang tertata rapi karena sistem *cluster*, infrastruktur dengan jalan *pavling block* di semua kawasan, dan sistem drainase yang memadai. Meskipun dibangun di lahan yang tidak begitu luas, namun lokasinya sangat strategis dan asri sehingga memberikan kenyamanan tersendiri ([www.radencibinong.com](http://www.radencibinong.com)).

Berikut merupakan visi dan misi dari PT Raden Real Lestari ([www.radencibinong.com](http://www.radencibinong.com)):

### **1. Visi**

“ Ikut serta dalam membangun dan meningkatkan perekonomian daerah serta turut menyukseskan program pemerintah dalam upaya pemenuhan kebutuhan masyarakat akan perumahan yang sehat dan layak huni. ”

## 2. Misi

1. Memenuhi kebutuhan akan perumahan / papan khususnya untuk karyawan dan karyawan swasta / BUMN, pegawai negeri, pengusaha, TNI dan Polri, dan seluruh lapisan masyarakat pada umumnya.
2. Membantu meningkatkan kesejahteraan dengan terpenuhinya salah satu kebutuhan hidup yaitu kebutuhan papan / tempat tinggal yang sehat dan layak huni.
3. Membantu untuk memberikan kemudahan-kemudahan dalam upaya pemilikan rumah sebagaimana yang dimaksud di atas.

## 3. Logo Perusahaan



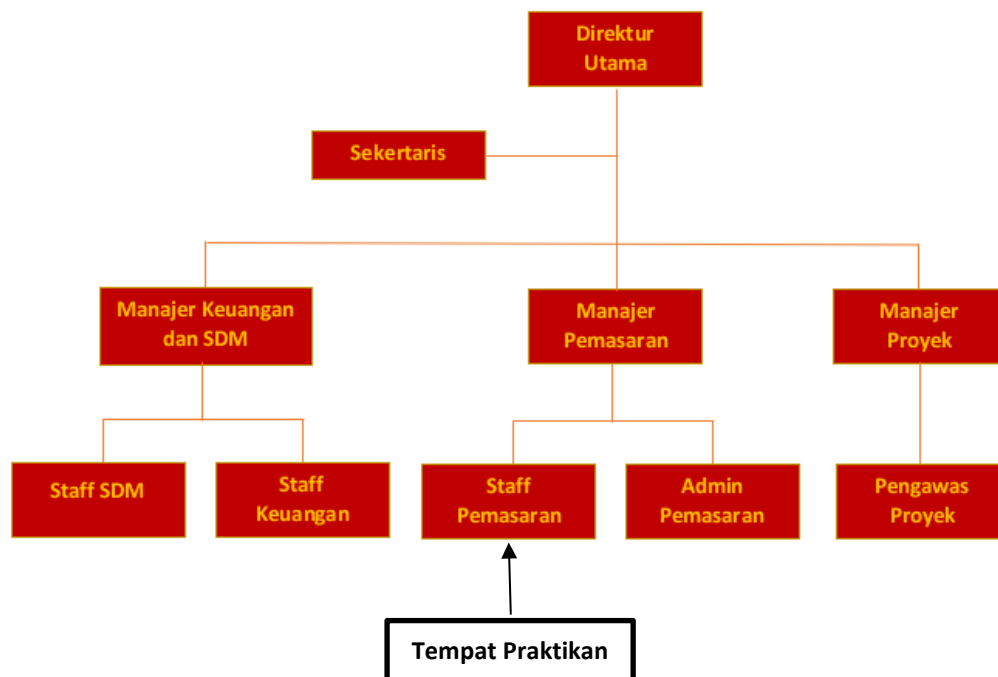
**Gambar II.1** Logo PT Raden Real Lestari

Sumber : *Company Profile* PT Raden Real Lestari, 2018

Pada logo PT Raden Real Lestari terdapat gambar mahkota yang memiliki arti prestise, kemenangan, dan kesempurnaan. Bentuk lingkaran sebagai dasar dari logo PT Raden Real Lestari melambangkan bahwa perusahaan tersebut merupakan perusahaan yang dinamis, memiliki kualitas, dapat diandalkan, serta bermanfaat

bagi kehidupan. Warna merah digunakan sebagai warna dasar logo karena memiliki makna energi, kepercayaan diri, dan kekuatan. Warna emas pada logo pun bermakna kejayaan yang mana perusahaan ingin mencapai sesuatu yang besar. Selanjutnya, pada logo pun terdapat slogan dari PT Raden Real Lestari, yaitu “Pengembang Terpercaya dan Teristimewa” yang menjelaskan bahwa perusahaan tersebut sangat terpercaya dalam melaksanakan usahanya dan memberikan pelayanan eksklusif kepada para calon konsumen serta menawarkan produk hunian yang sangat memuaskan.

## B. Struktur Organisasi



**Gambar II.2** Struktur Organisasi PT Raden Real Lestari

Sumber : *Company Profile* PT Raden Real Lestari, 2018

Struktur Organisasi adalah suatu susunan dan hubungan antara tiap bagian serta posisi yang ada pada suatu organisasi atau perusahaan dalam menjalankan

kegiatan operasional untuk mencapai tujuan yang diharapkan dan di inginkan. Dalam pelaksanaannya, PT Raden Real Lestari diatur dengan struktur yang formal sehingga manajemen perusahaan pun jelas dan dapat membantu organisasi tersebut untuk mencapai tujuannya serta tepat sasaran.

Berikut beberapa fungsi dan tugas dari jabatan yang terdapat di struktur organisasi pada PT Raden Real Lestari (Hasil Wawancara pada Tanggal 21 September 2019):

1. Direktur Utama

- a) Memimpin perusahaan dengan menerbitkan kebijakan-kebijakan perusahaan.
- b) Memilih, menetapkan, mengawasi tugas dari karyawan dan kepala bagian (manajer).
- c) Mengkoordinasikan dan mengawasi semua kegiatan di perusahaan.
- d) Mengambil inisiatif serta membuat perjanjian-perjanjian dan kontrak kerja sama dengan pihak di luar organisasi perusahaan.

2. Sekretaris

- a) Sebagai penghubung.
- b) Mengkonsep surat-surat perjanjian kerjasama dengan relasi ataupun instansi dari luar.
- c) Menyusun surat-surat rahasia.
- d) Menyusun acara pertemuan bisnis.
- e) Mengurus balik nama dan pecah sertifikat.
- f) Mengurus segala tindakan legal dalam penjualan produk.

### 3. Manajer Keuangan dan SDM

- a) Merencanakan dan merumuskan kebijakan strategis yang menyangkut keuangan dan SDM.
- b) Merencanakan dan mengkoordinasikan penyusunan anggaran perusahaan.
- c) Mengontrol penggunaan anggaran untuk memastikan penggunaan dana secara efektif dan efisien.
- d) Mengesahkan laporan keuangan perusahaan.
- e) Merencanakan, mengembangkan dan menerapkan strategi pengelolaan dan pengembangan SDM terbaik bagi seluruh karyawan perusahaan.

### 4. Manajer Proyek

- a) Merencanakan atau menjadwalkan suatu proyek.
- b) Mengelola sumber daya yang ada.
- c) Mengkomunikasikan proyek yang sedang atau akan berjalan.

### 5. Manajer Pemasaran

- a) Mengawasi dan mengontrol kinerja di Divisi Pemasaran.
- b) Memberikan masukan pada direktur utama dalam memutuskan hal-hal yang berkaitan dengan pemasaran.
- c) Merencanakan *marketing research*.
- d) Merumuskan target penjualan.

### 6. Staf Pemasaran

- a) Membantu dan melaksanakan tugas-tugas yang diberikan oleh Manajer Pemasaran.
- b) Memasarkan produk kepada masyarakat.



- c) Melayani pelanggan yang memiliki minat terhadap produk perusahaan.
- d) Memberikan informasi *progress* pembangunan kepada pelanggan yang sudah membeli produk.

#### 7. Admin Pemasaran

- a) Menyiapkan *flyer* dan *pricelist* untuk keperluan pemasaran.
- b) Memasukan dan menyimpan data penjualan produk.

### C. Kegiatan Umum Perusahaan

PT Raden Real Lestari merupakan perusahaan yang bergerak di bidang properti yang berada di bawah naungan Kaisar Group. Dalam hal ini, PT Raden Real Lestari beroperasi secara individu, artinya 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 saluran drainase, tembok pembatas, taman, dan akses jalan.

Selama masa pembagunan tersebut, divisi pemasaran memasarkan produk tersebut kepada konsumen. Hal tersebut dilakukan karena PT Raden Real Lestari menggunakan sistem inden dalam menjalankan bisnisnya di bidang properti. Dalam memasarkan produk kepada konsumen, biasanya melalui beberapa tahapan yang dimulai dari negosiasi sampai pada pelunasan unit. Serah terima unit akan dilakukan setelah pembangunan selesai dan pelunasan sudah dilakukan oleh konsumen.

### 1. *Product*

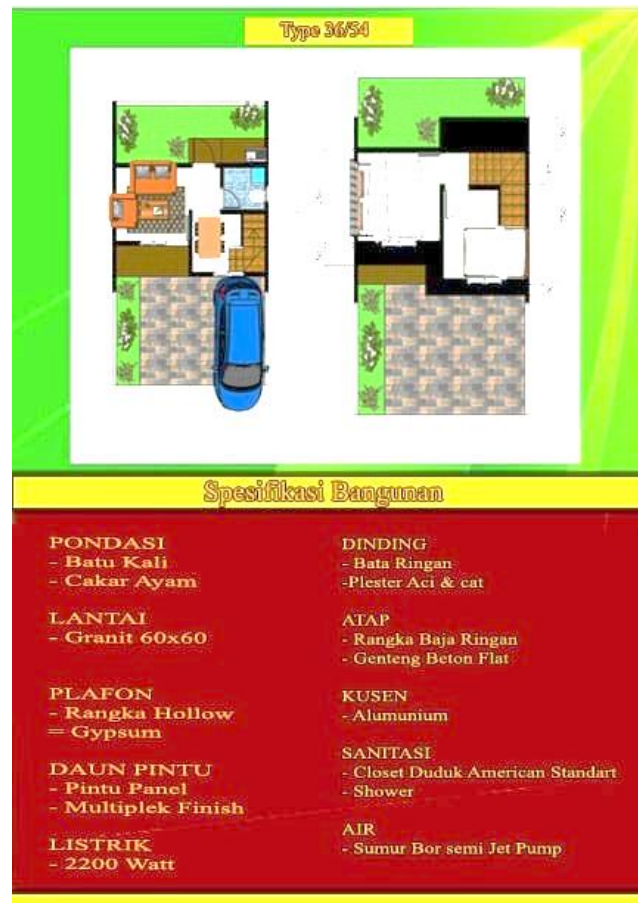
Produk dari PT Raden Real Lestari adalah rumah dalam lingkungan *cluster* dengan *one gate system* dimana hanya memiliki satu akses untuk keluar masuk dari dan ke dalam *cluster*. Rumah yang dijual pun memiliki 2 lantai, minimalis, dan desain yang modern.



**Gambar II.3** Rumah yang Dijual oleh PT Raden Real Lestari

Sumber : Dokumentasi Pribadi (Diambil pada Tanggal 18 November 2019)

Dari sisi legalitas, rumah yang dijual oleh PT Raden Real Lestari sudah Sertifikat Hak Milik (SHM). Semua rumah yang dijual oleh PT Raden Real Lestari memiliki yang sama yaitu tipe 36 dan 2 lantai, hanya luas tanahnya saja yang berbeda. Untuk luas tanah yang *standart* memiliki luas 54m<sup>2</sup>. Untuk denah dan spesifikasi rumah yang dijual dapat dilihat pada Gambar II.4.



**Gambar II.4** Denah dan Spesifikasi Rumah yang Dijual oleh PT Raden Real Lestari

Sumber : Database PT Raden Real Lestari, 2019

## 2. Price

Pada produk rumah, kisaran harga mengacu pada luas tanah. Untuk rumah dengan tanah *standart* dihargai dengan harga 398 Juta Rupiah, sedangkan rumah dengan tanah dibawah *standart* berkisar antara 383 Juta Rupiah sampai 393 Juta Rupiah, dan untuk rumah dengan tanah diatas *standart* berada pada kisaran harga antara 438 Juta Rupiah sampai 488 Juta Rupiah. Untuk produk rumah, metode pembayaran yang disediakan ada 2 yaitu:

1) *Cash Keras*

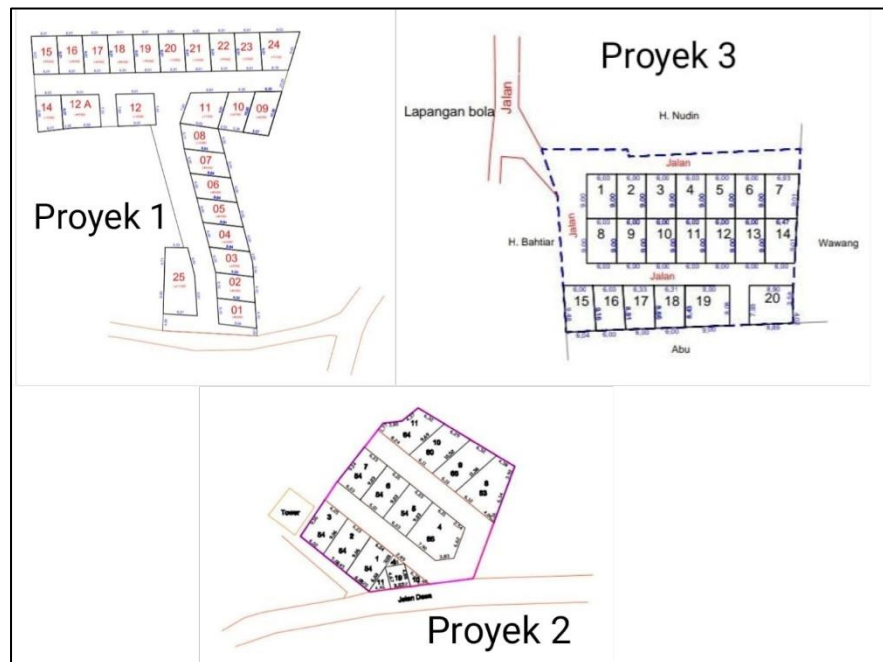
Pada *cash* keras, setelah calon pembeli telah menentukan pilihan produk maka selanjutnya melakukan pembayaran tanda jadi sebesar Rp5.000.000 yang dibayarkan pada hari ke-1. Selanjutnya pembeli harus melakukan pelunasan sisanya pada hari ke-7 dan mulai melakukan pengurusan dokumen terkait rumah yang dibeli. Serah terima unit akan dilakukan setelah proyek selesai dibangun.

2) *Cash Bertahap*

Pada *cash* bertahap, setelah calon pembeli telah menentukan pilihan produk maka selanjutnya melakukan pembayaran tanda jadi sebesar Rp5.000.000 yang dibayarkan pada hari ke-1. Selanjutnya pembeli harus melakukan pembayaran DP sebesar 50% sisanya pada hari ke-7 dan melakukan penandatanganan angsuran sisanya selama 6 bulan. Jika sudah selesai mengangsur selama 6 bulan, maka pembeli dapat melakukan pengurusan dokumen terkait rumah yang dibeli. Serah terima unit akan dilakukan setelah proyek selesai dibangun.

**3. *Place***

PT Raden Real Lestari berlokasi di Kecamatan Cibinong, Kabupaten Bogor. Semua kegiatan umum usaha berlangsung di sana. Mulai dari proses pembangunan, penjualan, hingga nantinya serah terima unit. Pada Gambar II.5 dapat dilihat *site plan* dari masing-masing proyek.



**Gambar II.5** Site Plan Proyek 1, 2, dan 3 dari PT Raden Real Lestari

Sumber : Database PT Raden Real Lestari, 2019

#### 4. Promotion

Selain itu, dalam memasarkan produknya PT Raden Real Lestari melakukan berbagai promosi diantaranya:

##### a) Periklanan

Dalam aspek periklanan PT Raden Real Lestari menggunakan baliho dan spanduk yang dipasang di beberapa tempat, seperti di ruas Jalan Raya Jakarta-Bogor dan Jalan Raya Sukahati. Pemasangan baliho dan spanduk dianggap penting dalam mengenalkan produk kepada calon konsumen.



**Gambar II.6** Baliho di Jalan Raya Jakarta-Bogor

Sumber : Dokumentasi Pribadi (Diambil pada Tanggal 20 Agustus 2019)

b) Penjualan Perorangan

Dalam menjalankan aspek promosi ini, PT Raden Real Lestari rutin mengikuti pameran. Pada saat melaksanakan PKL, praktikan diberi kesempatan untuk menjaga stand pameran yang dilaksanakan di Indonesia Properti Expo (IPEX) yang berlokasi di JCC Senayan. Selama pelaksanaan praktikan mendampingi 2 orang *marketing*. Di sana *marketing* akan menawarkan produk propertinya kepada para pengunjung pameran.



**Gambar II.7** Pameran IPEX di Senayan

Sumber : Dokumentasi Pribadi (Diambil pada Tanggal 3 Agustus 2019)

### c) Pemasaran Langsung

Dalam menjalankan pemasaran langsung, PT Raden Real Lestari memiliki sebuah *website* yang berisi informasi tentang produk dan harganya. Namun, itu hanya semata untuk memberikan gambaran umum kepada calon pembeli. Jika pelanggan mulai berminat untuk membeli, biasanya pelanggan mendatangi kantor pemasaran untuk bertemu *marketing* dan mendapat penjelasan yang lebih detail atau langsung melakukan survei lokasi proyek.

## **BAB III**

### **PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN**

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

Selama pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di PT Raden Real Lestari. Praktikan ditempatkan di Divisi *Marketing* sebagai staf *marketing* yang memiliki tugas:

1. Melakukan kegiatan *flyering*.
2. Melakukan promosi produk hunian dengan media *online* dan menanggapi respon konsumen.
3. Mendampingi konsumen yang melakukan survey lokasi.
4. Melayani konsumen yang datang ke kantor.
5. Ikut serta dalam Indonesia Properti Expo (IPEX) di Jakarta Convention Center.

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

Praktikan mulai melaksanakan PKL dimulai dari tanggal 22 Juli 2019 hingga tanggal 22 September 2019. Kegiatan PKL dilakukan selama 6 hari dalam seminggu, dengan waktu libur yang disesuaikan di hari kerja atas izin manajer. Waktu kerja dimulai dari pukul 08.00 sampai dengan 17.00 WIB setiap harinya.

Sebelum praktikan diberi tugas, terlebih dahulu praktikan diperkenalkan dengan seluruh karyawan yang ada di kantor PT Raden Real Lestari. Selanjutnya, praktikan diberikan penjelasan mengenai sejarah perusahaan dan *product*



*knowledge* sekaligus *job description* yang akan dilakukan selama melaksanakan kegiatan PKL di PT Raden Real Lestari.

Selama masa PKL berlangsung, praktikan berada di bawah arahan Manajer Pemasaran. Praktikan ditempatkan sebagai staf pemasaran, untuk menjelaskan secara rinci tugas pekerjaan yang praktikan lakukan selama masa PKL, dapat dilihat pada Lampiran 5. Adapun penjelasan dari tugas yang dikerjakan adalah sebagai berikut:

### **1. Melakukan kegiatan *flyering***

Dalam melaksanakan kegiatan PKL praktikan diperintahkan untuk ikut serta dalam melakukan *flyering*. *Flyer* adalah selebar kertas yang dicetak dan dibagikan di tempat umum atau saat peristiwa tertentu untuk mempromosikan suatu produk. Jadi dapat disimpulkan bahwa kegiatan *flyering* adalah suatu kegiatan menyebarkan *flyer* kepada masyarakat umum dalam suatu tempat maupun suatu peristiwa. Dalam kegiatan tersebut, para pemasar tidak hanya membagikan dan menyebarkan *flyer*, melainkan mendapatkan menjelaskan mengenai produk hunian yang ditawarkan oleh PT Raden Real Lestari.

Praktikan diberi perintah oleh manajer pemasaran untuk mengikuti kegiatan *flyering* yang berlokasi di sebuah perempatan di Cibinong. Karena lokasi tersebut merupakan persimpangan, terdapat lampu lalu lintas yang mengatur lalu lalang kendaraan di sana. Praktikan dan para staf pemasaran melakukan kegiatan tersebut dengan cara memberikan *flyer* yang sudah dipersiapkan lalu dibagikan saat lampu lalu lintas sedang berwarna merah. Saat dalam keadaan tersebut, praktikan dan para staf pemasaran memberikan *flyer* kepada mobil-

mobil yang sedang berhenti, sekaligus memberikan penjelasan secara singkat dan jelas mengenai produk huniah yang ditawarkan.

Kegiatan *flyering* berikutnya dilakukan di Masjid Raya Bogor. Praktikan diberikan tugas untuk melakukan kegiatan tersebut oleh manajer pemasaran. Terlebih dahulu staf pemasaran meminta izin kepada pihak keamanan setempat untuk melakukan *flyering* di kawasan Masjid Raya Bogor. Dalam pelaksanaannya, praktikan bersama dengan staf pemasaran menunggu dan memberikan *flyer* kepada pengunjung di depan gerbang Masjid Raya Bogor. Seperti kegiatan *flyering* sebelumnya, selain memberikan *flyer* kepada para pengunjung masjid kami pun memberikan informasi secara singkat dan padat mengenai produk yang ditawarkan.

Lalu praktikan kembali ditugaskan untuk mengikuti kegiatan *flyering*, kali ini berlokasi di Masjid Andalusia, Sentul City. Kegiatan *flyering* dilakukan setelah melakukan kegiatan shalat jum'at. Praktikan dan para pemasar melakukan *flyering* di sekitar kawasan Masjid Andalusia. Selain memberikan *flyer* langsung kepada pengunjung, kami juga meletakkan *flyer* pada kendaraan yang sedang diparkirkan di sekitar kawasan masjid.

Dari pengalaman ini, praktikan mengetahui bahwa strategi promosi yang dilakukan oleh PT Raden Real Lestari merupakan *personal selling*. Menurut Phillip Kotler (1993), "*Personal selling* adalah potensi lisan dalam pembicaraan dengan salah satu atau lebih calon pembeli untuk tujuan melakukan penjualan".



**Gambar III.1** Kegiatan *Flyering*

Sumber : Dokumentasi Pribadi (Diambil pada Tanggal 6 September 2019)

## **2. Melakukan promosi produk hunian dengan media *online* dan menanggapi respon konsumen**

Selama menjalankan PKL, setiap harinya praktikan diberi tugas untuk selalu mengiklankan produk hunian PT Raden Real Lestari dengan media *online*. Praktikan dituntut harus menguasai *product knowledge* dari hunian yang ditawarkan oleh PT Raden Real Lestari supaya dapat mengiklankan produk tersebut dengan jelas dan mudah dimengerti.

Dibawah bimbingan dan pengawasan manajer pemasaran, praktikan mulai melakukan pemasangan iklan di media *online*. Media *online* yang dimaksud

beranekaragam seperti Facebook Marketplace, OLX, RumahDijual, Jualo, Carousell, dan Rumah123. Proses pengiklanan ini disebut dengan melakukan *listing* produk ke media *online*. Praktikan diberi tugas untuk mengiklankan 50 *listing* produk setiap harinya. Hal tersebut dilakukan supaya iklan mengenai produk PT Raden Real Lestari selalu ada di pencarian internet paling atas, sehingga dapat menarik lebih banyak calon konsumen.

Setelah melakukan *listing* produk di media *online*, selanjutnya akan mendapatkan respon dari calon konsumen. Konsumen akan menanyakan lebih detail perihal produk yang diiklankan. Praktikan harus menjawab dengan kecepatan respon yang baik dan dengan bahasa yang sopan. Pada saat pertama kali menanggapi respon dari konsumen, praktikan didampingi oleh manajer pemasaran sekaligus diberikan arahan tentang menjawab pertanyaan konsumen yang baik via *personal message*. Selain menanggapi dengan menjawab pertanyaan dari konsumen, praktikan juga diberikan tugas untuk membuat konsumen supaya konsumen tersebut melakukan survei lokasi proyek dari produk hunian PT Raden Real Lestari.



Gambar III.2 Iklan di Media Online

Sumber : Dokumentasi Pribadi (Diambil pada Tanggal 23 Agustus 2019)



Gambar III.3 Menanggapi Respon Konsumen

Sumber : Dokumentasi Pribadi (Diambil pada Tanggal 26 September 2019)

### **3. Mendampingi konsumen yang melakukan survei lokasi**

Mendampingi konsumen yang melakukan survei lokasi diperlukan supaya konsumen dapat menerima segala informasi dengan matang pada saat melakukan survei lokasi. Pada saat pertama kali melakukan tugas ini, praktikan didampingi oleh manajer pemasaran dalam pelaksanaannya.

Sebelum pelaksanaan, terlebih dahulu praktikan melakukan penentuan jadwal survei lokasi dengan konsumen. Setelah itu, konsumen dan praktikan akan bertemu di lokasi proyek PT Raden Real Lestari. Saat pelaksanaan, praktikan mendampingi konsumen dengan menjelaskan secara jelas mengenai produk yang ditawarkan oleh PT Raden Real Lestari. Sesuai dengan arahan dari manajer pemasaran, praktikan tidak membahas mengenai produk secara terus menerus melainkan membahas apa yang sekiranya konsumen minati seperti olahraga, pekerjaan, dan lain sebagainya. Umpan balik yang diberikan oleh konsumen adalah konsumen akan merespon dengan meminati produk atau tidak. Jika konsumen meminati, maka dapat dilanjutkan dengan proses negosiasi di lokasi proyek maupun di kantor pemasaran.



**Gambar III.4** Mendampingi Konsumen di Lokasi

Sumber : Dokumentasi Pribadi (Diambil pada Tanggal 29 Agustus 2019)

#### **4. Melayani konsumen yang datang ke kantor**

Selain menarik calon konsumen melalui media *online* yang dilakukan oleh divisi pemasaran, pihak PT Raden Real Lestari juga melakukan promosi melalui *website* perusahaan dan pemasangan spanduk di kawasan tertentu. Pada *website* dan spanduk tersebut terdapat alamat kantor pemasaran dan nomor telepon kantor yang dapat dihubungi. Sebagian besar dari konsumen akan langsung menuju ke kantor pemasaran tanpa menghubungi terlebih dahulu.

Ketika ada konsumen yang datang ke kantor, praktikan terlebih dahulu ditugaskan untuk mendampingi staf pemasar untuk dapat mempelajari bagaimana cara staf pemasar melakukan pekerjaannya dalam menghadapi konsumen yang datang ke kantor. Saat konsumen tiba, staf pemasar dan praktikan menyambutnya dengan senyuman lalu mempersilahkan konsumen untuk duduk. Lalu staf pemasar mulai memberikan informasi mengenai produk

hunian yang ditawarkan oleh PT Raden Real Lestari. Ketika konsumen sudah tertarik, maka akan dilanjutkan untuk melakukan survei lokasi.

Selain konsumen yang langsung datang ke kantor, ada pula konsumen yang datang ke kantor setelah melakukan survei lokasi untuk melakukan proses negosiasi dengan pihak pengembang. Ketika bernegosiasi, biasanya manajer pemasaran akan turun tangan untuk mendampingi jalannya negosiasi supaya tidak terjadi *miss communication* mengenai kesepakatan harga produk.



**Gambar III.5** Melayani Konsumen di Kantor

Sumber : Dokumentasi Pribadi (Diambil pada Tanggal 28 Agustus 2019)

## **5. Ikut serta dalam Indonesia Properti Expo (IPEX) di Jakarta Convention Center**

PT Raden Real Lestari mengikuti Indonesia Property Expo (IPEX) yang diselenggarakan di Jakarta Convention Center sebagai salah satu bentuk strategi pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan tersebut. PT Raden Real Lestari berpartisipasi pada tanggal 31 Juli 2019 sampai dengan 4 Agustus 2019.

Persiapan PT Raden Real Lestari terbilang minim karena terkesan dilakukan secara tiba-tiba tanpa perencanaan yang matang. Saat pelaksanaan pameran pun



PT Raden Real Lestari berada di *stand* yang sama dengan induk perusahaannya, yaitu PT Kaisar Real Lestari. Selama pelaksanaan pameran tersebut, praktikan diberi tugas oleh manajer pemasaran untuk membagikan *flyer* dan menjelaskan mengenai informasi seputar produk hunian yang ditawarkan oleh PT Raden Real Lestari.



**Gambar III.6** Ikut Serta dalam IPEX di JCC Senayan

Sumber : Dokumentasi Pribadi (Diambil pada Tanggal 2 Agustus 2019)

### **C. Kendala yang Dihadapi**

Selama melaksanakan tugas dan tanggung jawab saat menjalani PKL di PT Raden Real Lestari, praktikan mengalami beberapa kendala pada saat menjalankan tugasnya. Kendala-kendala tersebut antara lain sebagai berikut:

1. Kurangnya semangat kerja pada karyawan mengakibatkan kurang maksimalnya kinerja karyawan tersebut, sehingga melimpahkan sebagian pekerjaannya kepada praktikan untuk diselesaikan.

2. Kesiapan saat Indonesia Property Expo (IPEX) sangat minim sehingga tidak berjalan efektif. Untuk melakukan segala hal agar pelaksanaannya berjalan lancar dan sukses, maka kesiapan itu sangatlah penting.
3. Praktikan kurang mengerti mengenai istilah-istilah pada lingkungan kerja, sehingga menyebabkan terhambatnya pekerjaan praktikan pada awal masa melakukan kegiatan PKL.

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

Adanya kendala yang telah diuraikan diatas, praktikan berusaha untuk mengatasi kendala yang dihadapi. Berikut adalah beberapa cara yang diterapkan praktikan:

1. Pada saat praktikan sedang melakukan *listing* iklan di media daring, rekan kerja praktikan yang merupakan karyawan di PT Raden Real Lestari kerap melimpahkan pekerjaannya kepada praktikan. Pekerjaan yang dilimpahkan yaitu praktikan harus melakukan *listing* iklan di media daring dengan menggunakan identitas karyawan tersebut. Praktikan memperhatikan mengapa karyawan tersebut melimpahkan pekerjaannya kepada praktikan, ternyata kurangnya semangat kerja menjadi salah satu penyebabnya. Akhirnya praktikan merespon limpahan tugas dari pegawai tersebut dengan mengerjakan tugas tersebut dengan baik dan efisien. Sehingga sisa pekerjaan yang diberikan oleh karyawan tersebut dapat selesai dengan baik dan tepat waktu. Mulyadi (2007) mengemukakan bahwa efisiensi adalah ketepatan cara (usaha, kerja) dalam menjalankan sesuatu dengan tidak membuang-buang waktu, tenaga dan biaya. Efisiensi juga berarti rasio

antara input dan output atau biaya dan keuntungan. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia *Online* (2016) menyatakan bahwa efisiensi adalah ketepatan cara (usaha, kerja) dalam menjalankan sesuatu (dengan tidak membuang waktu, tenaga, biaya), kedayagunaan, ketepatangunaan, kesangkilan serta kemampuan menjalankan tugas dengan baik dan tepat (dengan tidak membuang waktu, tenaga, biaya). Karena praktikan mengedepankan efisiensi dalam pekerjaan tersebut, maka limbah pekerjaan tersebut pun dapat selesai dengan tepat waktu.

2. Kesiapan sebelum mengikuti IPEX sangat minim karena hanya dilakukan *briefing* sebanyak 1 kali. Selain itu, teknis untuk persiapan menjelang digelarnya IPEX tersebut juga sangat kurang. Hal tersebut membuat masing-masing dari staf pemasaran beserta praktikan harus mempersiapkan segala kebutuhan yang bersifat *personal selling* secara individu. Akhirnya pun praktikan mempersiapkan sendiri segala kebutuhan untuk menjalani pameran dengan baik, seperti mempersiapkan sejumlah *flyer* dengan daftar harganya dan membawa buku catatan untuk mencatat data calon konsumen. Hal tersebut merupakan inisiatif dari para staf pemasaran maupun praktikan sendiri. Menurut Suryana (2006) inisiatif adalah suatu kemampuan dalam menemukan peluang, menemukan ide, mengembangkan ide serta cara-cara baru dalam memecahkan suatu problema. Karena melakukan inisiatif tersebut, maka permasalahan mengenai kesiapan yang minim dapat ditangani dengan baik.

3. Di hari pertama praktikan melakukan kegiatan PKL di PT Raden Real Lestari, praktikan diberitahu oleh manajer pemasaran mengenai deskripsi pekerjaan dan pengetahuan mengenai produk yang dijual. Pada saat manajer pemasaran melakukan penjelasan mengenai hal-hal tersebut, terdapat beberapa istilah-istilah baru yang belum diketahui oleh praktikan sehingga praktikan kurang memahami penjelasan tersebut. Hal tersebut berdampak pada kinerja praktikan di awal masa melakukan PKL menjadi tidak maksimal. Oleh karena itu, praktikan berinisiatif untuk bertanya mengenai istilah-istilah tersebut kepada rekan kerja praktikan yang merupakan pegawai di PT Raden Real Lestari. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia Online (2008) bertanya dapat diartikan meminta keterangan penjelasan dan sebagainya atau meminta supaya diberitahu tentang sesuatu. Akhirnya praktikan memahami istilah-istilah tersebut dan dapat melakukan pekerjaan secara maksimal.

## **BAB IV**

### **KESIMPULAN**

#### **A. Kesimpulan**

Setelah melaksanakan praktik kerja lapangan (PKL) praktikan dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Praktikan mengetahui tugas serta tanggung jawab seorang karyawan di bagian pemasaran. Selain bertugas menjual produk, mereka juga bertanggung jawab menjalin hubungan baik dengan konsumen supaya citra PT Raden Real Lestari tetap baik. Praktikan juga mengetahui strategi pemasaran utama dari PT Raden Real Lestari, yaitu melakukan strategi *personal selling*. Menurut Phillip Kotler (1993) *personal selling* adalah potensi lisan dalam pembicaraan dengan salah satu atau lebih calon pembeli untuk tujuan melakukan penjualan.
2. Praktikan memperoleh pengalaman kerja khususnya di bagian pemasaran dengan dilibatkan dalam setiap kegiatan pemasaran seperti mempromosikan produk melalui media sosial, mengikuti kegiatan *flyering*, mengikuti pameran Indonesia Properti Expo (IPEX), dan ketika melayani konsumen.

#### **B. Saran**

Adapun saran-saran yang ingin praktikan sampaikan kepada pihak PT Raden Real Lestari untuk memperbaiki agar lebih baik lagi, yaitu sebagai berikut:

1. Bagi PT Raden Real Lestari

- a) Lebih memperhatikan persiapan jika ingin mengikuti sebuah pameran properti maupun *event* yang sejenis.
- b) Pada saat awal masa kegiatan PKL, hendaknya manajer pemasaran memberitahu mengenai istilah-istilah yang tidak umum, sehingga ketika melakukan penjelasan mengenai deskripsi pekerjaan dan pengetahuan mengenai produk yang dijual menjadi lebih mudah dipahami.

2. Bagi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta

- a) Diharapkan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta dapat terus menjalin hubungan yang baik dengan instansi-instansi yang ada agar pelaksanaan PKL dapat terlaksana dengan baik dan lancar.
- b) Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta sebaiknya memantau secara berkala pelaksanaan PKL yang dilakukan oleh mahasiswa sehingga pelaksanaan di lapangan sesuai dengan yang diharapkan oleh pihak universitas.

3. Bagi Mahasiswa

- a) Mempersiapkan diri untuk menghadapi setiap tantangan yang akan muncul pada saat melaksanakan PKL.
- b) Menjadi mahasiswa yang proaktif pada saat pelaksanaan PKL sehingga mempercepat proses adaptasi pada lingkungan baru.

## DAFTAR PUSTAKA

- Dalyono, P. P. (2005). *Psikologi Pendidikan*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Gilani, S. I. U. H., Baheta, A. T., & Rangkuti, C. (2009). *Study the effect of variable vanes on performance of axial compressor for single shaft gas turbine cogeneration plant*. 3rd International Conference on Energy and Environment (ICEE) (pp. 40-44). IEEE.
- Kataboks.katadata.co.id. (2018). Jumlah Penduduk Indonesia akan Mencapai Puncaknya pada 2062. Diakses pada 15 Oktober 2019, dari <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2018/07/08/jumlah-penduduk-indonesia-akan-mencapai-puncaknya-pada-2062>.
- KBBI Online. (2008). Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) Kamus versi online/daring (dalam jaringan). Diakses pada tanggal 4 Februari 2020, dari <https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/tanya>.
- KBBI Online. (2016). Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) Kamus versi online/daring (dalam jaringan). Diakses pada tanggal 25 November 2019, dari <https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/efisiensi>.
- Kotler, P., Keller, K. L., Armstrong, G., Armstrong, G., & Keller, K. (2016). *Marketing Management, 15th global edition*. England: Pearson Education Limited.
- Maharsi, S., & Mulyadi, Y. (2007). *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah*. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*, 9(1), 18-28.
- PT Raden Real Lestari (2019). About Us. Diakses pada 16 November 2019, dari [http://radencibinong.com/?page\\_id=20](http://radencibinong.com/?page_id=20)
- PT Raden Real Lestari. (2018). *Company Profile PT Raden Real Lestari*.
- Purwana, D., Saparudin, Mardiaty, U., Zain, N., Prihatni, R., & Krisnamurti, A. (2012). *Pedoman Praktik Kerja Lapangan*. Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
- Slameto. (2015). *Belajar dan faktor-faktor yang mempengaruhinya*. Cetakan Keenam. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Suryana, T. (2006). *E-Commerce menggunakan PHP dan MySQL*.

# **LAMPIRAN-LAMPIRAN**



## Lampiran 1 : Surat Permohonan PKL



*Building  
Future  
Leaders*

KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI

**UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA**

**BIRO AKADEMIK KEMAHASISWAAN DAN HUBUNGAN MASYARAKAT**

Kampus Universitas Negeri Jakarta

Jl. Rawamangun Muka, Gedung Administrasi Lt. 1, Jakarta 13220

Telp: (021) 4759081, (021) 4893668, email: bakhum.akademik@unj.ac.id



Nomor : 7698/UN39.12/KM/2019

21 Juni 2019

Lamp. : -

Hal : Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan Mandiri

Kepada Yth.

Direktur Utama PT. Raden Real Lestari

Ruko Citra Nusa No. 7, Jl. KSR Dadi Kusmayadi, Tengah,  
Cibinong, Bogor

Kami mohon kesediaan Bapak/Ibu untuk dapat menerima Mahasiswa Universitas Negeri Jakarta :

Nama : Febrillian Sajariadi Ashari  
Nomor Registrasi : 8215163944  
Program Studi : Manajemen  
Fakultas : Ekonomi  
Jenjang : S1  
No. Telp/Hp : 085881175061

Untuk melaksanakan Praktek Kerja Lapangan yang diperlukan dalam rangka memenuhi tugas mata kuliah "PKL" pada tanggal **22 Juli 2019** sampai dengan tanggal **20 September 2019**.

Atas perhatian dan kerja samanya disampaikan terima kasih.

Kepala Biro Akademik, Kemahasiswaan  
dan Hubungan Masyarakat



Woro Sasmoyo, SH.

NIP. 19630403 198510 2 001

Tembusan :

1. Dekan Fakultas Ekonomi
2. Koordinator Program Studi Manajemen



## Lampiran 2 : Surat Keterangan PKL



**PT. RADEN REAL LESTARI**  
*Pengembang Terpercaya Dan Teristimewa*

Nomer : 001 /RRL/IX.2019

Prihal : Surat Keterangan Praktik Kerja Lapangan

### SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Muhamad Ardiyansyah

Jabatan : Manager Marketing

Dengan ini menerangkan bahwa, yang tersebut dibawah ini :

Nama : Febrillian Sajariadi Ashari

NIM : 8215163944

Program Study : S1 Manajemen

Asal Universitas : Universitas Negeri Jakarta

Adalah benar telah melakukan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di PT. Raden Real Lestari Sejak tanggal 22 Juli 2019 Sampai dengan 22 September 2019. Dan yang bersangkutan telah melaksanakan tugasnya dengan sangat baik dan penuh tanggung jawab.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Bogor, 22 Sepetember 2019

**PT. Raden Real Lestari**

**Muhamad Ardiyansyah**

Manager Marketing

### Lampiran 3 : Lembar Penilaian PKL



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



AN ISO 9001:2008 CERTIFIED COMPANY

#### PENILAIAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN PROGRAM SARJANA (S1) ...3... SKS

Nama : Febrillan Sajanah Ashan  
No.Registrasi : 8215163944  
Program Studi : S1 Manajemen  
Tempat Praktik : PT Raden Real Estate  
Alamat Praktik/Telp : Ruko Citra Nusa No. 11, Kse Dadi  
Wismayadi, Tengah, Cibinong, Bogor, 821 8372619

NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR	KETERANGAN																																								
		46-100																																									
1	Kehadiran	90	<b>1. Keterangan Penilaian :</b>  <table border="1"> <tr> <td>Skor</td> <td>Nilai</td> <td>Bobot</td> </tr> <tr> <td>86-100</td> <td>A</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>81-85</td> <td>A-</td> <td>3,7</td> </tr> <tr> <td>76-80</td> <td>B+</td> <td>3,3</td> </tr> <tr> <td>71-75</td> <td>B</td> <td>3,0</td> </tr> <tr> <td>66-70</td> <td>B-</td> <td>2,7</td> </tr> <tr> <td>61-65</td> <td>C+</td> <td>2,3</td> </tr> <tr> <td>56-60</td> <td>C</td> <td>2,0</td> </tr> <tr> <td>51-55</td> <td>C-</td> <td>1,7</td> </tr> <tr> <td>46-50</td> <td>D</td> <td>1</td> </tr> </table> <b>2. Alokasi Waktu Praktik :</b> 2 sks : 90-120 jam kerja efektif 3 sks : 135-175 jam kerja efektif  Nilai Rata-rata : <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <tr> <td style="text-align: center;">840</td> <td style="text-align: center;">=</td> <td style="text-align: center;">84</td> </tr> <tr> <td colspan="3" style="text-align: center;">10 (sepuluh)</td> </tr> </table> Nilai Akhir : <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <tr> <td style="text-align: center; width: 50px;">84</td> <td style="text-align: center; width: 50px;">A-</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center; font-size: small;">Angka bulat</td> <td style="text-align: center; font-size: small;">huruf</td> </tr> </table>	Skor	Nilai	Bobot	86-100	A	4	81-85	A-	3,7	76-80	B+	3,3	71-75	B	3,0	66-70	B-	2,7	61-65	C+	2,3	56-60	C	2,0	51-55	C-	1,7	46-50	D	1	840	=	84	10 (sepuluh)			84	A-	Angka bulat	huruf
Skor	Nilai	Bobot																																									
86-100	A	4																																									
81-85	A-	3,7																																									
76-80	B+	3,3																																									
71-75	B	3,0																																									
66-70	B-	2,7																																									
61-65	C+	2,3																																									
56-60	C	2,0																																									
51-55	C-	1,7																																									
46-50	D	1																																									
840	=	84																																									
10 (sepuluh)																																											
84	A-																																										
Angka bulat	huruf																																										
2	Kedisiplinan	80																																									
3	Sikap dan Kepribadian	85																																									
4	Kemampuan Dasar	90																																									
5	Ketrampilan Menggunakan Fasilitas	80																																									
6	Kemampuan Membaca Situasi dan Mengambil Keputusan	80																																									
7	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	85																																									
8	Aktivitas dan Kreativitas	80																																									
9	Kecepatan Waktu Penyelesaian Tugas	85																																									
10	Hasil Pekerjaan	85																																									
<b>Jumlah</b>		... 840 ...																																									

Jakarta, 22 September 2019  
Penilai,

M. Ardiyanegara

Catatan :  
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

## Lampiran 4 : Daftar Hadir PKL



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



AN ISO 9001:2015 CERTIFIED COMPANY

DAFTAR HADIR  
PRAKTEK KERJA LAPANGAN  
...3... SKS

Nama : Febrian Sugawati Ashari  
No. Registrasi : 8215163914  
Program Studi : SI Manajemen  
Tempat Praktik : PT. Radian Klat Lestari  
Alamat Praktik/Telp : Ruko Citra Nura No. 7, Jl. Kse. Dadi  
Kusmarwati, Tengah, Cibiru, Bogor/021 83722619

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin, 22 Juli 2019	1.	
2.	Selasa, 23 Juli 2019	2.	
3.	Rabu, 24 Juli 2019	3.	
4.	Jumat, 26 Juli 2019	4.	
5.	Sabtu, 27 Juli 2019	5.	
6.	Minggu, 28 Juli 2019	6.	
7.	Senin, 29 Juli 2019	7.	
8.	Selasa, 30 Juli 2019	8.	
9.	Rabu, 31 Juli 2019	9.	
10.	Jumat, 2 Agustus 2019	10.	
11.	Sabtu, 3 Agustus 2019	11.	
12.	Minggu, 4 Agustus 2019	12.	
13.	Senin, 5 Agustus 2019	13.	
14.	Selasa, 6 Agustus 2019	14.	
15.	Rabu, 7 Agustus 2019	15.	

Jakarta, 7 Agustus 2019  
Penilai,

(M. Apriyansyah)

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



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

FAKULTAS EKONOMI

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



DAFTAR HADIR  
PRAKTEK KERJA LAPANGAN  
...3... SKS

Nama : Febrillan Sajarat Ashari  
No. Registrasi : 8215162944  
Program Studi : SI. Manajemen  
Tempat Praktik : PT. Kaden Real Estate  
Alamat Praktik/Telp : Loko Cima NUSA No. 7, Jl. KSP Dadi  
Kusumayadi, Tegayuh, Cibinong, Bogor / 011 0272214

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin, 26 Agustus 2019	1.	
2.	Selasa, 27 Agustus 2019	2.	
3.	Rabu, 28 Agustus 2019	3.	
4.	Jumat, 30 Agustus 2019	4.	
5.	Sabtu, 31 Agustus 2019	5.	
6.	Minggu, 1 September 2019	6.	
7.	Senin, 2 September 2019	7.	
8.	Selasa, 3 September 2019	8.	
9.	Rabu, 4 September 2019	9.	
10.	Jumat, 6 September 2019	10.	
11.	Sabtu, 7 September 2019	11.	
12.	Minggu, 8 September 2019	12.	
13.	Senin, 9 September 2019	13.	
14.	Selasa, 10 September 2019	14.	
15.	Rabu, 11 September 2019	15.	

Jakarta, 11 September 2019  
Penilai,

(M. Ardyanegara)

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





KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

FAKULTAS EKONOMI

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



IAS ISIRI 2010-2014 CERTIFIED COMPANY

DAFTAR HADIR  
PRAKTEK KERJA LAPANGAN  
...2... SKS

Nama : Febriliana Sajamadi Asthan  
No. Registrasi : 0215163944  
Program Studi : SI. Manajemen  
Tempat Praktik : PT. Kadin Real Estate  
Alamat Praktik/Telp : Pulau Ciria Nisa No.7, Jl. KSP Ind  
Kec. Mnyadi, Tengah, Cikarang, Bogor / 021 83722619

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Jumat, 9 Agustus 2019	1.	
2.	Sabtu, 10 Agustus 2019	2.	
3.	Minggu, 11 Agustus 2019	3.	
4.	Senin, 12 Agustus 2019	4.	
5.	Selasa, 13 Agustus 2019	5.	
6.	Rabu, 14 Agustus 2019	6.	
7.	Jumat, 16 Agustus 2019	7.	
8.	Sabtu, 17 Agustus 2019	8.	
9.	Minggu, 18 Agustus 2019	9.	
10.	Senin, 19 Agustus 2019	10.	
11.	Selasa, 20 Agustus 2019	11.	
12.	Rabu, 21 Agustus 2019	12.	
13.	Jumat, 23 Agustus 2019	13.	
14.	Sabtu, 24 Agustus 2019	14.	
15.	Minggu, 25 Agustus 2019	15.	

Jakarta, 25 Agustus 2019  
Penilai,

( M. Ardiansyah )

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



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

FAKULTAS EKONOMI

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



ISO 9001:2015 CERTIFIED COMPANY

DAFTAR HADIR  
PRAKTEK KERJA LAPANGAN  
... SKS

Nama : Felaslihan Sajawadi Ashari  
No. Registrasi : 8215163941A  
Program Studi : SI. Manajemen  
Tempat Praktik : PT. Raden. Red. Cestran  
Alamat Praktik/Telp : Ruko Citra Nipa No. 7, Jl. Laks Dadi  
Kosmayadi, Tengah, Cimahi, Bogor / 021 8372269

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Jumat, 13 September 2019	1.	
2.	Sabtu, 14 September 2019	2.	
3.	Minggu, 15 September 2019	3.	
4.	Senin, 16 September 2019	4.	
5.	Rabu, 18 September 2019	5.	
6.	Kamis, 19 September 2019	6.	
7.	Jumat, 20 September 2019	7.	
8.	Sabtu, 21 September 2019	8.	
9.	Minggu, 22 September 2019	9.	
10.	.....	10.....	
11.	.....	11.....	
12.	.....	12.....	
13.	.....	13.....	
14.	.....	14.....	
15.	.....	15.....	

Jakarta, 22 September 2019  
Penilai,

(M. Ardiansyah)

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

**Lampiran 5 : Laporan Kegiatan PKL**

<b>No.</b>	<b>Tanggal</b>	<b>Waktu</b>	<b>Kegiatan</b>	<b>PIC</b>
1	22 Juli 2019	08.00 - 17.00	Perkenalan dengan pegawai, pengenalan <i>job description</i>	Bapak Ardi
2	23 Juli 2019	08.00 - 17.00	Belajar <i>product knowledge, in house</i>	Bapak Ardi
3	24 Juli 2019	08.00 - 17.00	<i>In house</i> , iklan di media <i>online</i>	Bapak Ardi
4	25 Juli 2019	08.00 - 17.00	<i>In house</i> , iklan di media <i>online</i>	Bapak Ardi
5	26 Juli 2019	08.00 - 17.00	<i>In house</i> , iklan di media <i>online</i> , menanggapi respon konsumen	Bapak Ardi
6	27 Juli 2019	08.00 - 17.00	<i>In house</i> , iklan di media <i>online</i> , menanggapi respon konsumen	Bapak Ardi
7	29 Juli 2019	08.00 - 17.00	<i>In house</i> , iklan di media <i>online</i> , menanggapi respon konsumen	Bapak Ardi
8	30 Juli 2019	08.00 - 17.00	<i>In house</i> , iklan di media <i>online</i> , menanggapi respon konsumen, mendampingi konsumen survei lokasi	Bapak Ardi
9	31 Juli 2019	08.00 - 17.00	Ikut serta dalam IPEX di Jakarta Convention Center	Bapak Ardi
10	01 Agustus 2019	08.00 - 17.00	<i>In house</i> , iklan di media <i>online</i> , menanggapi respon konsumen, mendampingi konsumen survei lokasi	Bapak Ardi
11	02 Agustus 2019	08.00 - 17.00	Ikut serta dalam IPEX di Jakarta Convention Center	Bapak Ardi
12	04 Agustus 2019	08.00 - 17.00	Ikut serta dalam IPEX di Jakarta Convention Center	Bapak Ardi





13	05 Agustus 2019	08.00 - 17.00	<i>In house</i> , iklan di media <i>online</i> , menanggapi respon konsumen, mendampingi konsumen survei lokasi	Bapak Ardi
14	06 Agustus 2019	08.00 - 17.00	<i>In house</i> , iklan di media <i>online</i> , menanggapi respon konsumen	Bapak Ardi
15	07 Agustus 2019	08.00 - 17.00	<i>In house</i> , iklan di media <i>online</i> , menanggapi respon konsumen	Bapak Ardi
16	08 Agustus 2019	08.00 - 17.00	<i>In house</i> , iklan di media <i>online</i> , menanggapi respon konsumen	Bapak Ardi
17	09 Agustus 2019	08.00 - 17.00	<i>In house</i> , iklan di media <i>online</i> , menanggapi respon konsumen	Bapak Ardi
18	10 Agustus 2019	08.00 - 17.00	<i>In house</i> , iklan di media <i>online</i> , menanggapi respon konsumen	Bapak Ardi
19	12 Agustus 2019	08.00 - 17.00	<i>In house</i> , iklan di media <i>online</i> , menanggapi respon konsumen, melayani konsumen di kantor	Bapak Ardi
20	13 Agustus 2019	08.00 - 17.00	<i>In house</i> , iklan di media <i>online</i> , menanggapi respon konsumen, melayani konsumen di kantor	Bapak Ardi
21	14 Agustus 2019	08.00 - 17.00	<i>In house</i> , iklan di media <i>online</i> , menanggapi respon konsumen, melayani konsumen di kantor	Bapak Ardi
22	16 Agustus 2019	08.00 - 17.00	<i>In house</i> , iklan di media <i>online</i> , menanggapi respon konsumen	Bapak Ardi
23	17 Agustus 2019	08.00 - 17.00	<i>In house</i> , iklan di media <i>online</i> , menanggapi respon konsumen	Bapak Ardi

24	18 Agustus 2019	08.00 - 17.00	<i>In house</i> , iklan di media <i>online</i> , menanggapi respon konsumen	Bapak Ardi
25	19 Agustus 2019	08.00 - 17.00	<i>In house</i> , iklan di media <i>online</i> , menanggapi respon konsumen	Bapak Ardi
26	20 Agustus 2019	08.00 - 17.00	<i>In house</i> , iklan di media <i>online</i> , menanggapi respon konsumen	Bapak Ardi
27	21 Agustus 2019	08.00 - 17.00	<i>In house</i> , iklan di media <i>online</i> , menanggapi respon konsumen	Bapak Ardi
28	23 Agustus 2019	08.00 - 17.00	<i>In house</i> , iklan di media <i>online</i> , menanggapi respon konsumen	Bapak Ardi
29	24 Agustus 2019	08.00 - 17.00	<i>In house</i> , iklan di media <i>online</i> , menanggapi respon konsumen	Bapak Ardi
30	25 Agustus 2019	08.00 - 17.00	<i>In house</i> , iklan di media <i>online</i> , menanggapi respon konsumen, melakukan <i>flyering</i>	Bapak Ardi
31	26 Agustus 2019	08.00 - 17.00	<i>In house</i> , iklan di media <i>online</i> , menanggapi respon konsumen	Bapak Ardi
32	27 Agustus 2019	08.00 - 17.00	<i>In house</i> , iklan di media <i>online</i> , menanggapi respon konsumen	Bapak Ardi
33	28 Agustus 2019	08.00 - 17.00	<i>In house</i> , iklan di media <i>online</i> , menanggapi respon konsumen, melayani konsumen di kantor	Bapak Ardi
34	30 Agustus 2019	08.00 - 17.00	<i>In house</i> , iklan di media <i>online</i> , menanggapi respon konsumen	Bapak Ardi
35	31 Agustus 2019	08.00 - 17.00	<i>In house</i> , iklan di media <i>online</i> , menanggapi respon konsumen	Bapak Ardi

36	01 September 2019	08.00 - 17.00	<i>In house</i> , iklan di media <i>online</i> , menanggapi respon konsumen	Bapak Ardi
37	02 September 2019	08.00 - 17.00	<i>In house</i> , iklan di media <i>online</i> , menanggapi respon konsumen	Bapak Ardi
38	03 September 2019	08.00 - 17.00	<i>In house</i> , iklan di media <i>online</i>	Bapak Ardi
39	04 September 2019	08.00 - 17.00	<i>In house</i> , iklan di media <i>online</i>	Bapak Ardi
40	06 September 2019	08.00 - 17.00	<i>In house</i> , iklan di media <i>online</i> , menanggapi respon konsumen, melakukan <i>flyering</i>	Bapak Ardi
41	07 September 2019	08.00 - 17.00	<i>In house</i> , iklan di media <i>online</i> , menanggapi respon konsumen, mendampingi konsumen survei lokasi	Bapak Ardi
42	08 September 2019	08.00 - 17.00	<i>In house</i> , iklan di media <i>online</i> , menanggapi respon konsumen, mendampingi konsumen survei lokasi	Bapak Ardi
43	09 September 2019	08.00 - 17.00	<i>In house</i> , iklan di media <i>online</i> , menanggapi respon konsumen, mendampingi konsumen survei lokasi	Bapak Ardi
44	11 September 2019	08.00 - 17.00	<i>In house</i> , iklan di media <i>online</i> , menanggapi respon konsumen, mendampingi konsumen survei lokasi	Bapak Ardi
45	12 September 2019	08.00 - 17.00	<i>In house</i> , iklan di media <i>online</i> , menanggapi respon konsumen, mendampingi konsumen survei lokasi	Bapak Ardi
46	13 September 2019	08.00 - 17.00	<i>In house</i> , iklan di media <i>online</i> , menanggapi respon konsumen, mendampingi konsumen survei lokasi	Bapak Ardi

47	14 September 2019	08.00 - 17.00	<i>In house</i> , iklan di media <i>online</i> , menanggapi respon konsumen, melayani konsumen di kantor	Bapak Ardi
48	15 September 2019	08.00 - 17.00	<i>In house</i> , iklan di media <i>online</i> , menanggapi respon konsumen	Bapak Ardi
49	16 September 2019	08.00 - 17.00	<i>In house</i> , iklan di media <i>online</i> , menanggapi respon konsumen	Bapak Ardi
50	18 September 2019	08.00 - 17.00	<i>In house</i> , iklan di media <i>online</i> , menanggapi respon konsumen	Bapak Ardi
51	19 September 2019	08.00 - 17.00	<i>In house</i> , iklan di media <i>online</i> , menanggapi respon konsumen	Bapak Ardi
52	20 September 2019	08.00 - 17.00	<i>In house</i> , iklan di media <i>online</i> , menanggapi respon konsumen, mendampingi konsumen survei lokasi	Bapak Ardi
53	21 September 2019	08.00 - 17.00	<i>In house</i> , iklan di media <i>online</i> , menanggapi respon konsumen, melayani konsumen di kantor	Bapak Ardi
54	22 September 2019	08.00 - 17.00	<i>In house</i> , iklan di media <i>online</i> , menanggapi respon konsumen, melayani konsumen di kantor	Bapak Ardi

Lampiran 6 : Kartu Konsultasi Bimbingan PKL


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

  
Widyaiswara dan Dosen Tetap

Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220  
 Telepon (021) 4721227-4706385, Fax: (021) 4706285

*Bimbingan  
 Pembimbing  
 Mahasiswa*

**KARTU KONSULTASI PEMBIMBINGAN PENULISAN PKL**

1. Nama Mahasiswa : *Febrihan Sajatjari Ashari*  
 2. No.Registrasi : *8215162944*  
 3. Program Studi : *SI Manajemen*  
 4. Dosen Pembimbing : *Agung Kristanto Nur P. S. ST. M.M.*  
 NIP. *197404162006091001*

5. Judul PKL : *Laporan Praktek Kerja Lapangan*  
 Lokasi : *Riadia FT Pabon Lega Lestari*

NO	TGL/BLN/THN	MATERI KONSULTASI	SARAN PEMBIMBING	TANDA TANGAN PEMBIMBING
1	18/10/2019	Bimbingan umum Bab 1	Menyuguhkan format penulisan dan pendahuluan	<i>[Signature]</i>
2				
3	19/11/2019	Bimbingan umum revisi Bab 1 dan Bab 2	Memperbaiki penulisan sumber	<i>[Signature]</i>
4				
5	10/12/2019	Bimbingan umum revisi Bab 2 dan Bab 3 dan Bab 4	Memperbaiki kesimpulan	<i>[Signature]</i>
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				

SETUJU UNTUK UJIAN PKL

Catatan :  
 1. Kartu ini dibawa dan ditandatangani oleh Pembimbing pada saat konsultasi  
 2. Kartu ini dibawa pada saat ujian PKL, apabila diperlukan dapat dipergunakan sebagai bukti pembimbingan

## Lampiran 7 : Lembar Persetujuan Sidang PKL



Building  
Future  
Leaders

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

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



UQAs

### SURAT PERSETUJUAN SIDANG PKL

Yang bertanda tangan di bawah ini :

#### Dosen Pembimbing

1. Nama : Agung Kresnamurti Rivai R., S.T., M.M.  
2. NIP : 197404162006041001  
3. Tanda tangan :

Memberikan Persetujuan kepada Mahasiswa dibawah ini :

1. Nama : Febrilian Sajanadi Ashari  
2. No. Registrasi : 8215163944  
3. Program Studi : SI Manajemen  
4. Judul PKL : Laporan Praktek Kerja Lapangan pada PT Kaden Real Estate

Untuk Mengikuti/Tidak mengikuti\* Sidang PKL pada tanggal.....

Mengetahui,  
Koorprodi SI Manajemen

Dr. Suherman, M.Si.  
NIP. 19731116 200604 100 1

Jakarta, 17 Desember 2019

Mahasiswa Ybs,

Febrilian Sajanadi Ashari  
No.Reg : 8215163944

Cat : coret yang tidak perlu \*)