

**LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN PADA DIVISI  
INFORMASI SASANA TRESNA WERDHA RIA  
PEMBANGUNAN**

**SRI MAHARANI**

**1702517035**



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

**PROGRAM STUDI DIII MANAJEMEN PEMASARAN  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA  
2020**

***FIELD WORK PRACTICE REPORT AT INFORMATION  
DIVISION SASANA TRESNA WERDHA RIA PEMBANGUNAN***

***SRI MAHARANI***

***1702517035***



***This Field Work Practice Report arranged to meet one of the requirements to get the  
title of the Experts Associate at Faculty of Economics State University of Jakarta***

***MARKETING MANAGEMENT STUDY PROGRAM DIII  
FACULTY OF ECONOMICS  
STATE UNIVERSITY OF JAKARTA  
2020***

## LEMBAR EKSEKUTIF

**Sri Maharani. 1702517035. Laporan Praktik Kerja Lapangan pada Sasana Tresna Werdha Ria Pembangunan. Program Studi D3 Manajemen Pemasaran. Fakultas Ekonomi. Universitas Negeri Jakarta.**

Laporan ini ditulis untuk memberikan informasi mengenai kegiatan Praktik Kerja Lapangan yang dilakukan praktikan selama 40 hari kerja terhitung sejak tanggal 01 Februari 2020 – 18 Maret 2020 di Sasana Tresna Werdha Ria Pembangunan. Praktikan ditempatkan pada Divisi Informasi.

Praktikan ditugaskan berkaitan dengan memberikan informasi dan memasarkan hunian secara langsung melalui telemarketing dan personal selling kepada klien.

Dengan adanya Praktik Kerja Lapangan ini praktikan memperoleh pengalaman dan pengetahuan mengenai dunia kerja yang sesungguhnya serta praktikan menjadi lebih memahami proses kerja dalam memberikan informasi dan memasarkan hunian para senior/ lansia di Sasana Tresna Werdha Ria Pembangunan.

Kata Kunci :Praktik Kerja Lapangan, Divisi Informasi, Sasana Tresna Werdha Ria Pembangunan.

## **EXECUTIVE SUMMARY**

***Sri Maharani. 1702517035. Internship report at Sasana Tresna Werdha Ria Pembannungan. Study program D3 in marketing management, Faculty of economics, State University of Jakarta.***

*This field work practice report has written to inform about practitioner activities for fourty working days from the date of February 01, 2020 until March 18, 2020 at Sasana Tresna Werdha Ria Pembangunan. Practitioner was assigned in Information Division.*

*Practitioner is assigned to provide information and market housing directly through telemarketing and personal selling to clients.*

*With the existence of this Field Work Practice, practitioner gain experience and knowledge about the real world of work and practitioner become better understanding of the work process in marketing the elderly occupancy at Sasana Tresna Werdha Ria Pembangunan.*

*Keywords : Field Work Practice, Information Division, Sasana Tresna Werdha Ria Pembangunan.*

**LEMBAR PENGESAHAN**

Koordinator Bidang Studi DIII Manajemen Pemasaran



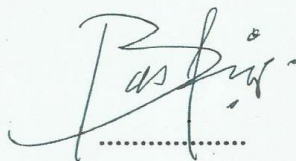
**Dra. Sholikhah, MM.**  
NIP. 196206231990032001

Nama  
Ketua Sidang

Tanda Tangan

Tanggal

**Dra. Basrah Saidani, M.Si.**  
NIP. 196301191992032001



09 - Juli - 2020

Penguji Ahli

**Dr. Christian Wiradendi Wolor, SE, MM**  
NIP. 199110182019031014



07 - Juli - 2020

Dosen Pembimbing

**Dra. Sholikhah, MM.**  
NIP. 196206231990032001



09 - Juli - 2020

## KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur praktikan panjatkan kepada Allah SWT, Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan rahmat serta kesehatan sehingga praktikan dapat menyusun dan menyelesaikan Laporan Praktik Kerja Lapangan ini dengan sebaik - baiknya.

Terima kasih praktikan ucapkan kepada kedua orang tua terutama ibu praktikan yang selalu memberi dukungan serta doa dan juga kepada kakak praktikan . Laporan ini disusun untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam menyelesaikan mata kuliah PKL (Praktik Kerja Lapangan) bagi Mahasiswa DIII Manajemen Pemasaran, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta.

Dalam penyusunan laporan ini, praktikan ingin menyampaikan banyak terima kasih kepada:

1. Dra. Sholikhah, MM, Selaku dosen pembimbing dan Koordinator Program Studi D3 Manajemen Pemasaran yang telah banyak membantu praktikan dalam proses penyusunan laporan praktik kerja lapangan ini.
2. Dr. Ari Saptono, SE., M.Pd. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta.
3. Ns. Ibnu Abas, M.Kep.Sp.Kep.Kom, beserta staff dan karyawan Sasana Tresna Werdha Yayasan Karya Bhakti Ria Pembangunan.
4. Teman-teman khususnya D3 Manajemen Pemasaran B angkatan 2017 yang senantiasa memberi dukungan dan semangat kepada praktikan.

Jakarta, 23 Juni 2020

Praktikan

## **DAFTAR PUSTAKA**

<b>RINGKASAN EKSEKUTIF .....</b>	<b>i</b>
<b>EXECUTIVE SUMMARY .....</b>	<b>ii</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN.....</b>	<b>iii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>iv</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>v</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>ix</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 .....	3
D. Tempat Praktik Kerja Lapangan .....	4
E. Jadwal Waktu Praktik Kerja Lapangan .....	5
<b>BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL.....</b>	<b>7</b>
A. Sejarah Perusahaan.....	7
B. Stuktur Organisasi.....	9
C. Kegiatan Umum Perusahaan.....	10
<b>BAB III PELAKSANAAN PRAKTIK KEJA LAPANGAN.....</b>	<b>21</b>
A. Bidang Kerja.....	21
B. Pelaksanaan Kerja.....	21
C. Kendala Yang Dihadapi.....	25
D. Cara Mengatasi Kendala.....	26

<b>BAB IV PENUTUP.....</b>	<b>27</b>
A. Kesimpulan.....	27
B. Saran.....	28
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>29</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>30</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel II.1	Daftar Tipe Kamar, Jumlah dan Fasilitas Kamar .....	11
Tabel II.2	Kegiatan Rutin Yang Diberikan Kepada Klien .....	12
Tabel II.3	Fasilitas Yang Didapat Oleh Klien .....	12
Tabel II.4	Tabel Harga Kamar .....	13

## DAFTAR GAMBAR

Gambar II.1 Gedung Sasana Tresna Werdha Ria Pembangunan.....	7
Gambar II.2 Logo Sasana Tresna Werdha Ria Pembangunan.....	9
Gambar II.3 Struktur Organisasi Sasana Tresna Werdha Ria Pembangunan.....	9
Gambar II.4 Brosur Sasana Tresna Werdha Ria Pembangunan.....	17
Gambar II.5 Alur Penerimaan Calon Klien.....	18
Gambar III.1 Diagram Alir Mempromosikan Hunian Melalui Pemasaran Langsung ( <i>Direct Selling</i> ) Dengan Menggunakan Telefon ( <i>Telemarketing</i> )...	22
Gambar III.2 Diagram Alir Mempromosikan Hunian Melalui <i>Personal Selling</i> ..	24

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Surat Permohonan Izin PKL.....	31
Lampiran 2	Surat Penerimaan Permohonan Izin PKL.....	32
Lampiran 3	Daftar Hadir PKL.....	33
Lampiran 4	Penilaian PKL.....	36
Lampiran 5	Daftar Kegiatan PKL.....	37
Lampiran 6	Formulir Pendaftaran Klien Baru .....	40
Lampiran 7	Foto Kamar Hunian Sasana Tresna Werdha STWRP.....	41
Lampiran 8	Ruangan Tempat PKL.....	42
Lampiran 9	Foto Praktikan Saat PKL.....	40

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Praktik Kerja Lapangan

Kemajuan di bidang kesehatan, meningkatnya sosial – ekonomi dan pengetahuan masyarakat akan bermuara pada peningkatan kesejahteraan rakyat. Hal ini berdampak terhadap meningkatnya usia harapan hidup (*life expectancy* ) manusia. Sehingga dalam beberapa dekade jumlah usia lansia bertambah banyak.

Tingginya populasi kaum lanjut usia membuat bisnis terkait fasilitas bagi lansia atau *senior living* di Indonesia ini sangat potensial. Di Asia, portofolio bisnis *senior living* Indonesia berada di peringkat 3, setelah China dan India, di mana populasi usia senior di Indonesia mencapai lebih 24 juta jiwa diatas umur 60 tahun Jumlah tersebut butuh setidaknya akan meningkat menjadi 42 juta pada tahun 2030 mendatang dan 53 juta di tahun 2045. Dari struktur ekonomi lansia di Indonesia sebanyak 56% berada dalam kondisi ekonomi baik untuk diserap pasar. Sebanyak 45% lansia memiliki keuangan yang menengah atas dan 11% diantaranya merupakan orang kaya kedua segmen ini bisa dimaksimalkan.(Kontan.co.id, 2019)

Bisnis *senior living* di Indonesia masih tergolong baru, karena itu wajar jika fasilitas seperti ini masih kurang. Di Indonesia masih jarang ada perumahan atau apartemen yang sudah ramah lansia. Berbeda dengan luar negeri, seperti Amerika Serikat, yang mana penyediaan fasilitas untuk

lansia sudah merupakan hal yang lumrah, bahkan dari hunian yang murah hingga yang mahal.

Sasana Tresna Werdha Ria Pembangunan (STWRP) merupakan proyek sosial yang bergerak pada bidang bisnis *senior living* di Indonesia ini dimiliki oleh Yayasan Karya Bhakti Ria Pembangunan, berlokasi di Cibubur Jakarta Timur, menghadirkan hunian siap huni yang ramah lansia dengan menyediakan kamar pribadi perorangnya yang sudah dilengkapi dengan berbagai fasilitas juga pelayanan khusus untuk para senior dan lanjut usia dengan sistem menyewakan setiap bulannya

Untuk mengelola Sasana Tresna Werdha Ria Pembangunan (STWRP) dibutuhkan sumber daya manusia yang mumpuni di bidangnya masing – masing. Program studi DIII Manajemen Pemasaran di Universitas Negeri Jakarta terdapat mata kuliah Praktik Kerja Lapangan (PKL). PKL adalah salah satu mata kuliah wajib yang harus dilaksanakan oleh para mahasiswa pada program studi DIII Manajemen Pemasaran sebagai salah satu syarat untuk mendapat gelar ahli madya, di mana mahasiswanya diwajibkan untuk menjalani masa praktik kerja guna mengembangkan dan menerapkan teori yang sudah didapatkan mahasiswa selama perkuliahaan, mengasah softskill dan hardskill mahasiswa, serta membekali mahasiswa dengan pengalaman terjun langsung ke dunia kerja.

Pada program praktik kerja lapangan ini praktikan di tempatkan pada divisi informasi yang berfungsi untuk memberikan informasi, memasarkan dan juga mempromosikan hunian yang ada.

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

Adapun maksud dari Praktik Kerja Lapangan (PKL) yang dilaksanakan oleh praktikan adalah sebagai berikut :

- a. Memenuhi mata kuliah PKL sebagai salah satu syarat kelulusan Program Studi Diploma III Manajemen Pemasaran
- b. Mempelajari dan memahami sistem kerja pada Sasana Tresna Werdha Yayasan Karya Bhakti Ria Pembangunan khususnya dalam memasarkan hunian.
- c. Menambah wawasan dan ilmu pengetahuan serta mendapatkan pengalaman dengan terjun langsung di dalam dunia kerja

Tujuan dari pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan (PKL) yang dilakukan oleh praktikan adalah untuk mengetahui proses dalam mempromosikan secara langsung (*direct selling*) hunian yang ada di Sasana Tresna Werdha Ria Pembangunan kepada klien melalui telepon (*telemarketing*) dan mempromosikan hunian secara *personal selling*.

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

Setelah dilaksanakannya Praktik Kerja Lapangan pada Sasana Tresna Werdha Ria Pembangunan, Praktikan berharap dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang terkait, antara lain :

### **1. Bagi Praktikan**

Dengan dilaksanakannya PKL, praktikan diharapkan mendapat pengalaman dan pengetahuan secara langsung dalam dunia kerja serta

dapat mengimplementasikan teori-teori yang sudah dipelajari selama perkuliahan untuk mengembangkan wawasan dan keterampilan yang dibutuhkan dalam dunia kerja.

## 2. Bagi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta

Bagi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta, diharapkan dengan adanya PKL ini dapat meningkatkan hubungan kerjasama antar Lembaga maupun perusahaan, serta mengevaluasi kurikulum yang sesuai dan dibutuhkan di dalam dunia kerja.

## 3. Bagi Perusahaan

Bagi perusahaan dapat menjalin kerja sama dengan pihak universitas ketika ingin merekrut karyawan yang kompeten untuk ditempatkan pada perusahaan tersebut. Dengan adanya mahasiswa PKL diharapkan dapat membantu penyelesaian pekerjaan yang dilakukan serta mendapat saran yang membangun dari pihak luar yaitu praktikan.

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

### 1. Tempat Praktik Kerja Lapangan

Pada kesempatan ini, praktikan melaksanakan PKL pada:

Nama Perusahaan : Sasana Tresna Werdha Ria Pembangunan

Alamat : Jl. Karya Bhakti No.02 RT 08/07 Cibubur Jakarta  
Timur, 13720.

Telepon : (021) 8730179

: (021) 87753201

: (021) 87753202

E-mail : stwykbrp@yahoo.com

## 2. Alasan Pemilihan Sasana Tresna Werdha Ria Pembangunan

Alasan praktikan memilih Sasana Tresna Werdha Ria Pembangunan adalah karena praktikan ingin mengetahui bagaimana proses memberikan informasi dan memasarkan hunian secara langsung yang dilakukan oleh divisi informasi. Selain itu jarak lokasi tempat Praktik Kerja Lapangan yang tidak jauh dari rumah praktikan.

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

Jadwal pelaksanaan PKL dilaksanakan oleh praktikan selama 40 hari terhitung sejak tanggal 01 Februari 2020 sampai dengan 18 Maret 2020. Praktikan melaksanakan PKL setiap hari Senin sampai dengan hari Sabtu dengan jam kerja dari pukul 08.00 WIB – 15.00 WIB. Sebelum praktikan melaksanakan kegiatan PKL ada beberapa tahap yang dilakukan oleh praktikan yang dibagi menjadi 3 tahap, yaitu:

#### 1. Tahap Persiapan

- a. Pada tanggal 13 Januari 2020, praktikan menghubungi pihak Sasana Tresna Werdha Ria Pembangunan untuk menanyakan apakah bisa menerima mahasiswa PKL atau tidak. Pihak Sasana Tresna Werdha Ria Pembangunan mengatakan bisa dengan syarat membawa surat dari kampus.
- b. Pada tanggal 15 Januari 2020, praktikan mendaftarkan diri melalui

Gedung R untuk membuat surat izin permohonan PKL agar mendapatkan akun sipermapa, kemudian praktikan mengisi data terkait permohonan PKL di situs sipermapa.unj.ac.id.

- c. Pada tanggal 23 Januari 2020, praktikan mengambil surat pengantar PKL yang sudah selesai di BAKHUM, kemudian praktikan segera mengirim surat tersebut kepada Sasana Tresna Werdha Ria Pembangunan.
- d. Pada tanggal 27 Januari 2020, Praktikan mendapat kabar dari pihak Sasana Tresna Werdha Ria Pembangunan bahwa praktikan mendapatkan kesempatan untuk melaksanakan Praktik Kerja Lapangan terhitung mulai tanggal 01 Februari 2020 – 18 Maret 2020. Praktikan ditempatkan pada divisi informasi.

## 2. Tahap Pelaksanaan

Setelah mendapat persetujuan untuk melaksanakan kegiatan Praktik Kerja Lapangan, praktikan melaksanakan PKL selama 40 hari terhitung sejak 01 Februari 2020 sampai dengan 18 Maret 2020 di Sasana Tresna Werdha Yayasan Karya Bhakti Ria Pembangunan yang dilaksanakan pada hari Senin sampai dengan hari Sabtu dengan jam kerja pukul 08.00 WIB – 15.00 WIB.

## 3. Tahap Penulisan

Penulisan laporan PKL ini dimulai sejak tanggal 15 Februari 2020 dengan mengumpulkan data – data yang diperlukan terkait laporan penulisan PKL pada saat melaksanakan kegiatan Praktik Kerja Lapangan

## **BAB II**

### **TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL**

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



**Gambar II. 1**  
**Gedung Sasana Tresna Werdha Ria Pembangunan**  
*Sumber: Diolah oleh praktikan*

Sasana Tresna Werdha Ria Pembangunan (STWRP) merupakan proyek sosial milik Yayasan Karya Bhakti Ria Pembangunan. Berdiri atas prakarsa Ibu Hj. Siti Fatimah Soeharto pada 14 Maret 1984 hadir untuk memenuhi harapan Sasana lanjut usia tersebut. Diatas tanah seluas 1,3 hektar Sasana Tresna Werdha Ria Pembangunan dibangun ditengah alam hijau pepohonan dan jauh dari kebisingan ibukota, namun mudah diakses dengan lokasi yang strategis dekat dengan jalan tol Jagorawi. Jumlah klien saat ini per Desember 2019 adalah 62 orang terdiri dari laki – laki sebanyak 19 orang dan wanita sebanyak 43 orang dengan usia termuda 62 tahun dan yang tertua yaitu 99 tahun. Dengan kharakteristik penghuni yang homogen

(agama, budaya dan status social ekonominya). Adapun syarat utama yang harus dipenuhi calon penghuni sebelum menjadi penghuni Sasana Tresna Werdha Ria Pembangunan diantaranya berusia 60 tahun atau lebih, atas keinginan sendiri, sehat dalam artian tidak memiliki penyakit menular, pikun berat dan gangguan jiwa, diutamakan mandiri dan memiliki keluarga yang bertanggung jawab terhadapnya.

Sasana Tresna Werdha Ria Pembangunan (STWRP) terletak di Jl. Karya Bhakti No.02 RT 08/07 Cibubur Jakarta Timur.

Adapun Visi dan Misi dari Sasana Tresna Werdha Ria Pembangunan (STWRP) adalah :

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

#### **a. Visi**

Pengabdian pada sesama dengan memberikan pelayanan secara terpadu dan menyeluruh baik fisik, mental, sosial dan spiritual sebagai upaya mempertahankan kualitas hidup lanjut usia.

#### **b. Misi**

Membantu pemerintah dan masyarakat dalam upaya pelayanan kesejahteraan sosial pada lanjut usia di institusi panti dengan semangat gotong royong dan kebersamaan yang tergambar pada logo Sasana Tresna Werdha Ria Pembangunan (STWRP).

### **2. Logo**

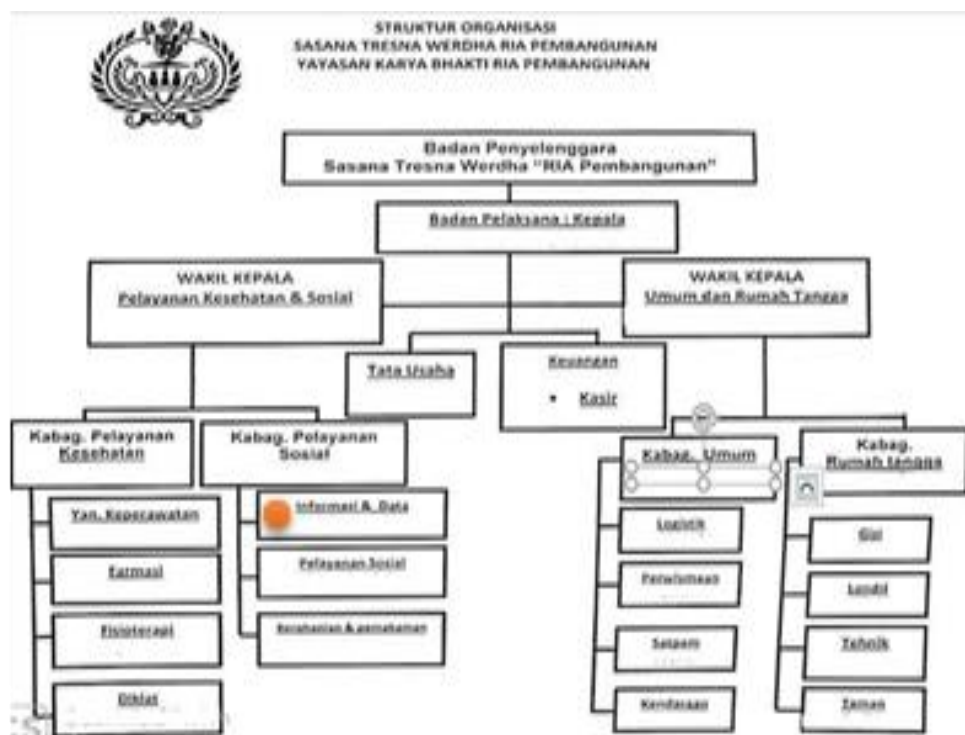


Gambar II.2

Logo Sasana Tresna Werdha Ria Pembangunan

Sumber: Diolah oleh praktikan Stuktur Organisasi

B. Struktur Organisasi



Gambar II.3

Struktur Organisasi Sasana Tresna Werdha Ria Pembangunan

Sumber: Data Interbal Perusahaan

Berikut ini adalah uraian tugas dan tanggung jawab pada divisi informasi:

- a. Memberikan informasi dan mengelola data pencari informasi
- b. Mempromosikan terkait kamar hunian yang ada kepada klien
- c. Bertanggung jawab atas proses penerimaan klien baru
- d. Meneliti dan memeriksa kelengkapan berkas calon klien
- e. Merencanakan serta melaksanakan home visit
- f. Bertanggung jawab membuat laporan rekomendasi hasil proses penerimaan klien bersama bagian Kesehatan.

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

Kegiatan yang dilakukan di Sasana Tresna Werdha Ria Pembangunan (STWRP) ini adalah menyewakan hunian dengan kamar pribadi perorang untuk tempat tinggal para senior/ lanjut usia dengan suasana yang *homely* serta lokasi yang strategis. Terdiri dari berbagai tipe kamar dan harga yang berbeda serta dilengkapi fasilitas lengkap dengan pelayanan sosial dan kesehatan yang diberikan kepada calon klien yang akan menempati hunian yang ada di Sasana Tresna Werdha Ria Pembangunan. Adapun praktikan melihat kegiatan umum perusahaan yang dilihat dari bauran pemasaran (*marketing mix*) yang terdiri dari 7P.

Menurut Kotler & Keller (2008), 7P didefinisikan sebagai berikut :

#### *a. Product*

Produk adalah segala sesuatu yang ditawarkan kepada pasar untuk memuaskan suatu keinginan atau kebutuhan konsumen (Kotler & Keller, 2008). Produk yang ada pada Sasana Tresna

Werdha Ria Pembangunan (STWRP) yaitu hunian dengan kamar pribadi perorang untuk para senior/ lanjut usia yang terdiri dari beberapa tipe kamar dan sudah dilengkapi dengan fasilitas serta pelayanan yang mendukung dan disewakan perbulannya

**Tabel II.1**  
**Daftar Tipe Kamar Hunian , Jumlah dan Fasilitas Kamar**

No	Tipe Kamar	Jumlah Kamar	Fasilitas Kamar
1	Wisma Aster Semi VVIP	18 Kamar	Tempat tidur <i>type double</i> , AC, meja makan , meja rias, lemari, kamar mandi dalam,wastafel, teras depan dan belakang kamar
2	Gedung Baru Lantai 1 (Wisma Bungur) VIP Pratama	16 Kamar	Tempat tidur <i>type double</i> , meja makan , meja rias, lemari, kamar mandi dalam,wastafel dan teras depan
3	Gedung Baru Lantai 2 (Wisma Cempaka) regular	34 Kamar	Tempat tidur <i>type single</i> , meja makan , meja rias, lemari, kamar mandi dalam, wastafel dan teras depan kamar
4	Gedung Baru Lantai 3 (Wisma Dahlia) regular	34 Kamar	Tempat tidur <i>type single</i> , AC, meja makan , meja rias, lemari, kamar mandi dalam , wastafel dan teras depan
<p><i>Note</i> : Setiap <i>cluster</i>/wisma dilengkapi dengan <i>pantry</i>, ruang makan bersama dan ruang pertemuan. Kamar mandi dalam dengan fasilitas <i>closet</i> duduk dan <i>shower</i> serta pilihan air dingin dan panas.</p>			

*Sumber: Data internal yayasan dan diolah oleh praktikan*

**Tabel II.2**  
**Kegiatan Rutin Yang Diberikan Kepada Klien**

No	Kegiatan	Keterangan
1	Olahraga	Gerak dan latih otak, senior <i>fitness</i> , senam bugar lansia, relaksasi otot dan kesadaran indera, tera dan jantung sehat.
2	Kesenian	Melukis, membuat kerajinan tangan, bernyanyi, bermain angklung, menyulam dan merangkai bunga.
3	Mengisi waktu luang	Berkebun, bermain <i>scrabble</i> , membaca buku, menonton bersama, <i>shopping</i> , darmawisata, membaca buku, mengobrol dan makan bersama.

*Sumber: Data internal yayasan dan diolah oleh praktikan*

**Tabel II.3**  
**Fasilitas Yang Didapat Oleh Klien**

No	Fasilitas	Keterangan
1	Makan	3x Sehari (nasi, lauk, sayur dan buah).
2	<i>Laundry</i>	2 Potong pakaian sehari atau 60 potong pakaian dalam sebulan.
3	Kebersihan kamar	3x sehari oleh bagian PU
4	Konsultasi Kesehatan	Klinik pratama yang melayani konsultasi dokter & dokter spesialis, pelayanan asuhan keperawatan, fisioterapi, farmasi, layanan kedaruratan, observasi ( <i>nursing care</i> ) dan rujukan (RS, Laboratorium). Serta pengecekan kesehatan (tensi) dan kontrol kamar rutin oleh perawat dan POS.
6.	Pengambilan dana pensiun,	Sesuai jadwal yang sudah ditentukan
7.	Pendampingan kerumah sakit	Sesuai jadwal yang sudah ditentukan
8.	<i>Shopping</i>	Sesuai jadwal yang sudah ditentukan

*Sumber : Data internal yayasan dan diolah oleh praktikan*

*b. Price*

Harga adalah sejumlah uang yang mempunyai nilai tukar untuk memperoleh keuntungan dari memiliki atau menggunakan suatu produk atau jasa (Kotler & Keller, 2008). Pada Sasana Tresna Werdha Ria Pembangunan harga setiap tipe kamar hunian berbeda-beda berdasarkan fasilitas kamar yang di dapat seperti yang tercantum di tabel di bawah ini ;

**Tabel II.4**  
**Tabel Harga Kamar**

No	Tipe Kamar Hunian	Harga
1	Wisma Aster VVIP	Rp. 6.500.000/bulan
2	Gedung baru lantai 1 (wisma bungur) VIP Pratama	Rp. 5.500.000/bulan
3	Gedung baru lantai 2 (wisma cempaka) dan lantai 3 (wisma dahlia) regular non AC	Rp. 4.000.000/bulan
4.	Respite Care Maksimal 10 hari (Tinggal sementara kala ditinggal keluarga berpergian, transit pasca rawat di RS, dan persiapan menjadi penghuni tetap.	Rp.3.500.000/10 hari

*Sumber : Data internal yayasan dan diolah oleh praktikan*

*c. Place*

Tempat merupakan berbagai kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan untuk membuat produknya mudah diperoleh dan tersedia pada konsumen sasaran (Kotler & Keller, 2008). Sasana Tresna Werdha Ria Pembangunan (STWRP) mendistribusikan huniannya melalui kantor yang berada di depan hunian kepada para senior/ lanjut usia yang memerlukan tempat tinggal khusus yang

nyaman untuk tempat tinggal di masa tuanya.

d. *Promotion*

Promosi adalah semua kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk mengkomunikasikan dan mempromosikan produknya kepada pasar sasaran (Kotler & Keller, 2008). Terdapat 5 (lima) jenis promosi yaitu :

1) Periklanan (*Advertising*)

Secara sederhana, iklan adalah segala bentuk presentasi berbayar *non* pribadi dan promosi ide, barang atau jasa dengan sponsor tertentu, Tujuan iklan adalah komunikasi tertentu yang diacpai dengan sasaran tertentu selama periode tertentu. Contoh dalam promosi menggunakan periklanan (*advertising*) bisa menggunakan media cetak seperti koran, majalah, brosur, *pamphlet* dan lain lain ataupun menggunakan media elektronik seperti *website*, blog, sosial media, radio, televisi dan lain lain.

2) Promosi Penjualan (*Sales Promotion*)

Promosi penjualan dapat memberikan dampak jangka pendek untuk meningkatkan pembelian atau penjualan produk atau jasa. Tujuan promosi dagang ini adalah membujuk penjual untuk menjual merek, memberikan ruang rak, mempromosikan dalam iklan dan akhirnya menawarkan produk tersebut kepada konsumen. Contoh dalam promosi

menggunakan *sales promotion* yaitu dengan memberikan contoh produk atau sampel kepada konsumen, dalam melakukan promosi jenis ini tidak boleh ragu untuk memberi contoh kepada pembeli

3) Hubungan Masyarakat (*Public Relation*)

Tujuan dari hubungan masyarakat (*public relation*) adalah membangun hubungan baik dengan berbagai kalangan untuk mendapatkan publisitas yang diinginkan, membangun citra perusahaan, menangani atau menghadapi rumor, berita dan kejadian yang menyenangkan. Contoh promosi dari *public relation* yaitu sebuah perusahaan A mempromosikan produknya melalui iklan di TV Nasional selain itu melalui hubungan pers dengan menciptakan menempatkan informasi berharga pada media berita untuk menarik perhatian dan melalui publisitas produk dengan mempublikasikan produk tertentu.

4) Penjualan Personal (*Personal Selling*)

*Personal selling* merupakan presentasi pribadi oleh wiraniaga perusahaan dengan tujuan menghasilkan dan membangun hubungan pelanggan. Contohnya : mempromosikan produk atau jasa secara langsung dengan cara bertatap muka dengan calon konsumen.

5) Pemasaran Langsung (*Direct Marketing*)

*Direct marketing* merupakan hubungan langsung dengan konsumen individual yang ditargetkan secara cermat untuk mendapatkan respon segera dan membangun hubungan pelanggan. Contoh dalam promosi melalui pemasaran langsung (*direct marketing*) yaitu telemarketing, dengan memanfaatkan telepon/ media komunikasi lainnya dalam mempromosikan produk mereka, setelah memperoleh persetujuan, langkah selanjutnya melakukan pertemuan

Dalam mempromosikan produk berupa hunian untuk lanjut usia, Sasana Tresna Werdha Ria Pembangunan (STWRP) menggunakan jenis promosi pemasaran langsung (*direct marketing*) dengan menggunakan telepon (*telemarketing*) untuk mempromosikan hunian, jenis promosi lainnya yaitu secara *personal selling*, dengan cara bertatap muka secara langsung dengan calon klien, juga jenis promosi hubungan masyarakat (*public relation*) dengan cara bekerja sama dengan televisi nasional dan radio untuk meliput dan menyiarkan terkait hunian kepada khalayak luas dan jenis promosi periklanan (*advertising*) dengan menggunakan media cetak yaitu koran dan brosur dan media elektronik sosial media yaitu *facebook* namun masih kurangnya *postingan* mengenai kegiatan yang dilakukan sehari hari, padahal *postingan* penting untuk mempromosikan dan menarik perhatian calon konsumen potensial, selain itu sasana tresna werdha ria

pembangunan belum memiliki *website* padahal *website* itu sendiri penting untuk menjangkau target pasar yang lebih luas, dengan adanya *website* dapat memudahkan klien dalam menemukan perusahaan tersebut dan juga belum memiliki kartu nama perusahaan yang juga penting untuk memudahkan klien dalam mempromosikan dan merekomendasikan perusahaan tersebut kepada orang lain.



**Gambar II.4**

**Brosur Sasana Tresna Werdha Ria Pembangunan**

*Sumber: Data internal yayasan*

*e. People*

*People* merupakan Sumber Daya Manusia (SDM) selain itu proses seleksi, pelatihan, dan pemotivasian karyawan yang nantinya dapat digunakan sebagai pembedaan perusahaan dalam memenuhi kepuasan pelanggan (Kotler & Keller, 2008). *People* yang ada di Sasana Tresna Werdha Ria Pembangunan terdiri dari kepala STWRP, wakil ketua, pekerja sosial, pekerja umum, dokter tetap, psikolog, perawat, pramulansia atau POS, *caregiver*, gizi,

perwismaan, keamanan, kebun, *laundry* dan *driver*. Tentunya, para SDM yang berada di dalam Sasana Tresna Werdha Ria Pembangunan adalah SDM mumpuni di bidangnya masing – masing Untuk itu Sasana Tresna Werdha Ria Pembangunan melakukan perekrutan karyawan dengan mengadakan serangkaian tes. Setelah calon karyawan diterima, karyawan akan mendapat pelatihan dan pengenalan terhadap lingkungan kerja.

f. *Process*

*Proccess* adalah semua prosedur *actual*, mekanisme, dan aliran aktivitas dengan mana jasa disampaikan yang merupakan sistem penyajian atau operasi jasa (Kotler & Keller, 2008). Berikut alur prosedur penerimaan calon klien baru yang terdapat pada gambar dibawah ini:



**Gambar II.5**  
**Alur Penerimaan Calon klien Baru**

*Sumber: Data internal yayasan*

- 1) Pihak klien mencari informasi melalui telepon, internet, saudara, teman maupun datang langsung
- 2) Setelah memperoleh informasi, tahap selanjutnya adalah membeli formulir sebesar Rp. 350.000,00-
- 3) Pihak klien mengisi dan melengkapi formulir mengenai data diri dan penanggung jawab dan pemeriksaan kesehatan
- 4) Hasil pemeriksaan kesehatan di *skrining* oleh dokter STWRP dan jika disetujui akan menjalani tahap selanjutnya
- 5) Tahap selanjutnya adalah *home visit* yaitu proses wawancara, *case record* dan *case study*, mengenai calon klien oleh tim dokter dan pelayanan sosial STWRP.
- 6) Jika diterima pihak klien melakukan registrasi ulang dan pembayaran
- 7) Setelah menjadi klien akan dilakukan evaluasi, jika adaptasi baik maka akan menjadi penghuni tetap namun jika adaptasi buruk maka akan dikembalikan kepada pihak keluarga

*g. Physical Evidence*

Sarana fisik (*physical evidence*), yaitu ditunjukkan kepada konsumen sebagai usulan nilai tambah konsumen. Bukti fisik merupakan wujud nyata yang ditawarkan kepada pelanggan ataupun calon pelanggan (Kotler & Keller, 2008). Pada Sasana Tresna Werdha Ria Pembangunan hunian dilengkapi dengan fasilitas

seperti ruang *fitness*, aula pertemuan, ruang ibadah, ruang kreasi, ruang dokter, klinik, kantin, dapur, *laundry*, taman untuk berkebun, dsb dan juga berbagai pelayanan yang diberikan untuk menambah kenyamanan para penghuni. dan juga jumlah penghuni yang saat ini mencapai sebanyak 62 orang dengan 19 orang laki – laki dan 43 perempuan yang menempati berbagai tipe hunian mulai dari VVIP, VIP hingga *regular*.

## **BAB III**

### **PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN**

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

Selama praktikan melakukan Praktik Kerja Lapangan di Sasana Tresna Werdha Ria Pembangunan (STWRP) praktikan ditempatkan di Divisi Informasi. Adapun tugas yang diberikan kepada praktikan yaitu:

1. Mempromosikan hunian melalui pemasaran langsung (*direct selling*) dengan menggunakan telepon (*telemarketing*).
2. Mempromosikan hunian melalui *personal selling*.

#### **B. Pelaksaan Kerja**

Pada halaman selanjutnya adalah penjelasan mengenai pelaksanaan kerja yang dilakukan praktikan selama 40 hari kerja yang dilakukan di Sasana Tresna Werdha Ria Pembangunan pada divisi informasi.

1. Mempromosikan hunian melalui pemasaran langsung (*direct selling*) dengan menggunakan telepon (*telemarketing*). Berikut adalah alurnya :

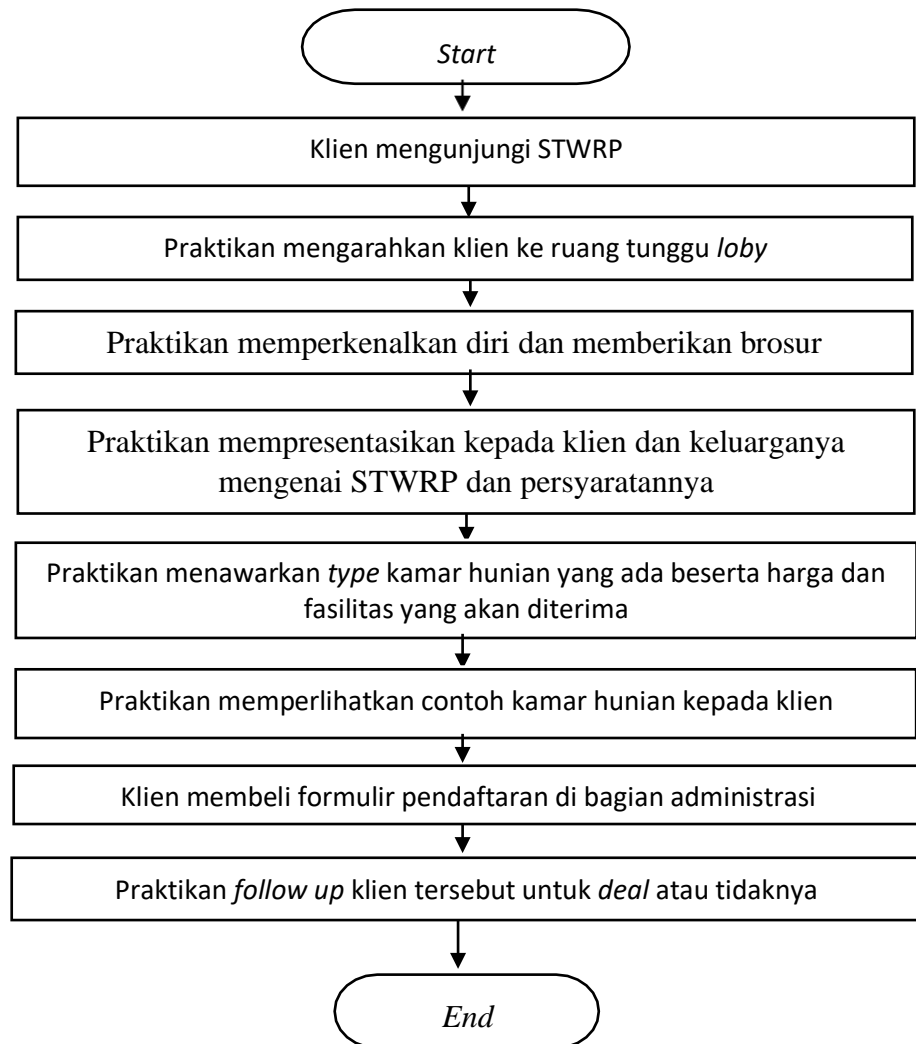


**Gambar III.1**  
**Diagram alir Mempromosikan hunian melalui pemasaran langsung (direct selling) dengan menggunakan telepon (telemarketing).**

*Sumber: data diolah oleh praktikan*

Pada pekerjaan ini praktikan diberi tugas untuk mempromosikan hunian melalui pemasaran langsung (*direct selling*) dengan menggunakan telepon (*telemarketing*). Langkah pertama adalah praktikan mengangkat telepon dari klien yang masuk kemudian praktikan memperkenalkan diri, setelah itu praktikan menjelaskan persyaratan yang diperlukan jika ingin menyewa hunian yaitu umur minimal 60 tahun, sehat, atas kemauan sendiri untuk tinggal di hunian, mandiri dalam artian masih mampu melakukan apapun dengan sendiri, dan juga memiliki 3 penanggung jawab keluarga atas dirinya. Langkah selanjutnya praktikan akan menawarkan tipe kamar hunian beserta fasilitas yang ada di Sasana Tresna Werdha Ria Pembangunan mulai dari class standar hingga VVIP. Setelah itu praktikan akan menjelaskan harga setiap tipe kamar hunian mulai dari yang terendah yaitu Rp.4.000.000 hingga yang tertinggi yaitu Rp.6.500.000/bulannya. Langkah selanjutnya praktikan akan bertanya mengenai kondisi fisik klien dan menanyakan kepada klien apakah ada yang ingin ditanyakan, jika ada pertanyaan maka praktikan akan menjawab pertanyaan yang diajukan oleh klien. Setelah itu praktikan akan membuat janji bertemu dengan klien untuk membicarakan kelanjutan dari klien sekaligus melihat hunian yang ada di Sasana Tresna Werdha Ria Pembangunan. Terakhir praktikan mengakhiri pembicaraan dengan klien kemudian menutup telepon.

2. Memberikan informasi dan memasarkan hunian secara langsung melalui *personal selling*, berikut adalah alurnya :



**Gambar III.2**

**Diagram alir mempromosikan melalui personal selling**

*Sumber: data diolah oleh praktikan*

Pada pekerjaan ini, praktikan diberi tugas untuk mempromosikan hunian melalui *personal selling*. Langkah pertama adalah klien dan keluarga mengunjungi Sasana Tresna Werdha Ria Pembangunan, kemudian praktikan menyambut dan mengarahkan klien dan keluarga untuk menunggu di ruang tunggu loby. Setelah itu praktikan mengambil brosur lalu menyerahkan brosur kepada klien dan keluarga. Selanjutnya praktikan memperkenalkan diri kepada klien dan keluarga dan mulai untuk mempresentasikan mengenai Sasana Tresna Werdha Ria Pembangunan beserta persyaratan yang diperlukan untuk menyewa hunian yang ada. Setelah itu praktikan akan menawarkan tipe kamar hunian yang ada beserta harga mulai dari yang terendah hingga tertinggi dan fasilitas yang diterima akan berbeda di setiap tipe kamar hunian. Selanjutnya praktikan mengajak klien dan keluarga untuk melihat langsung seluruh sudut hunian juga memperlihatkan contoh setiap tipe kamar hunian beserta fasilitasnya, praktikan akan saling bertanya jawab dengan klien dan keluarga. Selanjutnya praktikan mengarahkan klien dan keluarga untuk membeli formulir pendaftaran terlebih dahulu di bagian administrasi sebesar Rp. 350.000. Setelah klien menyelesaikan administrasi formulir pendaftaran praktikan akan *memfollow up* klien untuk mengetahui kabar kelanjutan dari klien untuk menyewa hunian.

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

Dalam menjalani masa praktik kerja, tidak jarang praktikan menemui kendala di tempat kerja. Kendala yang dihadapi praktikan selama

menjalani praktik kerja yaitu sulitnya menjawab pertanyaan yang diajukan klien karena ketidaktahuan praktikan.

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

Praktikan melakukan cara untuk mengatasi kendala tersebut yaitu dengan menanyakan kepada mentor sekaligus pembimbing praktikan mengenai pertanyaan yang diajukan oleh klien kepada praktikan pada saat mempromosikan hunian. Kemudian praktikan mendengarkan dan mencatat apa saja yang dijelaskan lalu mempelajari dan memahami secara lebih mendalam mengenai *product knowledge* tersebut Belajar dimaknai sebagai proses perubahan perilaku sebagai hasil interaksi individu dengan lingkungannya. Perubahan perilaku terhadap hasil belajar bersifat kontinu, fungsional, positif, aktif, dan terarah (Dasopang, D.M. & Pane, 2017).

## **BAB IV**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Selama praktikan menjalani masa praktik kerja di Sasana Tresna Werdha Ria Pembangunan, praktikan dapat menarik kesimpulan, yaitu :

Praktikan dapat mengetahui proses dalam mempromosikan hunian melalui pemasaran langsung (*direct selling*) dengan telepon (*telemarketing*), yaitu dengan mengangkat telepon dari klien yang masuk terlebih dahulu kemudian praktikan memperkenalkan diri, lalu praktikan menjelaskan persyaratan yang diperlukan jika ingin hunian. Selanjutnya praktikan akan menawarkan tipe kamar hunian mulai dari *regular* hingga VVIP beserta fasilitas yang di dapat. Kemudian praktikan akan menjelaskan harga mulai dari yang terendah hingga yang tertinggi. Lalu praktikan akan bertanya mengenai kondisi fisik klien dan menjawab pertanyaan yang diajukan oleh klien. Selanjutnya praktikan membuat janji bertemu dengan klien untuk membicarakan kelanjutan dari klien sekaligus melihat hunian yang ada. Terakhir praktikan mengakhiri pembicaraan dengan klien kemudian menutup telepon.

Praktikan dapat mengetahui proses dalam mempromosikan hunian melalui *personal selling*, yaitu klien mengunjungi Sasana Tresna Werdha Ria Pembangunan terlebih dahulu, lalu praktikan menyambut dan mengarahkan klien untuk menunggu di ruang tunggu loby. Setelah itu praktikan mengambil brosur dan menyerahkan brosur kepada klien.

Selanjutnya praktikan memperkenalkan diri kepada klien dan mulai untuk mempresentasikan mengenai Sasana Tresna Werdha Ria Pembangunan beserta persyaratan yang diperlukan untuk menyewa hunian yang ada. Setelah itu praktikan menawarkan type kamar hunian dan fasilitas beserta harga mulai dari yang terendah hingga tertinggi. Selanjutnya praktikan mengajak klien melihat langsung seluruh sudut hunian juga memperlihatkan contoh setiap tipe kamar hunian beserta fasilitasnya, praktikan akan saling bertanya jawab dengan klien. Selanjutnya praktikan mengarahkan klien untuk membeli formulir pendaftaran di bagian administrasi sebesar Rp. 350.000. Setelah klien menyelesaikan administrasi formulir pendaftaran praktikan akan memfollow up klien untuk mengetahui kabar kelanjutan dari klien untuk menyewa hunian.

## **B. Saran**

Berdasarkan pengalaman praktikan selama melaksanakan PKL, melalui laporan ini praktikan memberikan saran yang dapat menjadi pembelajaran di masa yang akan datang bagi pihak-pihak yang terkait. Adapun beberapa saran yang dapat diberikan antara lain :

### **1. Untuk Perusahaan**

- a. Membuat *website* untuk menjangkau target pasar yang lebih luas, dengan adanya *website* dapat memudahkan klien dalam menemukan perusahaan tersebut.
- b. Membuat kartu nama perusahaan juga penting karena akan memudahkan klien untuk merekomendasikan perusahaan tersebut kepada orang lain.

- c. Memberikan postingan – postingan terbaru di sosial media perusahaan tentang kegiatan yang dilakukan untuk menarik perhatian calon klien.

## 2. Untuk Fakultas Ekonomi


- a. Memberikan pembekalan sebelum kegiatan PKL dilaksanakan baik secara teknis maupun non teknis kepada mahasiswa/i yang ingin melaksanakan Praktik Kerja Lapangan
- b. Memperbanyak hubungan dengan perusahaan yang dapat menerima mahasiswa/i untuk PKL, sehingga memudahkan mahasiswa/i nya dalam mencari tempat untuk melakukan kegiatan PKL.

## DAFTAR PUSTAKA

- Dasopang, D.M. & Pane, A. (2017). Belajar dan Pembelajaran. *Jurnal Kajian Ilmu - Ilmu Keislaman.*, 03(02), 334.
- Kontan.co.id. (2019). *ASLI: Kebutuhan rumah untuk lansia tahun ini 14 juta.* Www.Kontan.Co.Id. <https://industri.kontan.co.id/news/asli-kebutuhan-rumah-untuk-lansia-tahun-ini-14-juta>
- Kotler & Keller. (2008). *Manajemen Pemasaran.* Jakarta. Erlangga.
- Profil Sasana Tresna Werdha Ria Pembangunan Yayasan Karya Bhakti Ria Pembangunan.* Jakarta. 2019.
- Struktur Organisasi Sasana Tresna Werdha Ria Pembangunan Yayasan Karya Bhakti Ria Pembangunan.* Jakarta. 2019.
- Uraian Tugas Kepala Bagian Pelayanan Sosial Sasana Tresna Werdha Ria Pembangunan.* Jakarta. 2019.

## LAMPIRAN – LAMPIRAN

### Lampiran 1 Surat Permohonan Izin PKL

	<p style="text-align: center;"><b>KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN</b> <b>UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA</b> <b>BIRO AKADEMIK KEMAHASISWAAN DAN HUBUNGAN MASYARAKAT</b></p> <p style="text-align: center;">Kampus Universitas Negeri Jakarta Jl. Rawamangun Muka, Gedung Administrasi Lt. 1, Jakarta 13220 Telp.: (021) 4759081, (021) 4893668, email: bakhum.akademik@unj.ac.id</p>	
<hr/>		
Nomor : 0110/UN.39.12/KM/2020		23 Januari 2020
Lamp : -		
Hal : Permohonan Praktik Kerja Lapangan Mandiri		
<p>Kepada Yth. Kepala Sasana Tresna Werdha Ria Pembangunan Jl. Karya Bhakti No.2 RT 08/07, Cibubur, Kota Jakarta Timur, DKI Jakarta 13720</p>		
<p>Kami mohon kesediaan Bapak/Ibu untuk dapat menerima Mahasiswa Universitas Negeri Jakarta :</p>		
Nama	: Sri Maharani	
Nomor Registrasi	: 1702517035	
Program Studi	: Manajemen Pemasaran	
Fakultas	: Ekonomi	
Jenjang	: D3	
No. Telp/Hp	: 085817311410	
<p>Untuk melaksanakan Praktek Kerja Lapangan yang diperlukan dalam rangka memenuhi tugas mata kuliah "Praktik Kerja Lapangan" pada tanggal <b>01 Februari 2020</b> sampai dengan tanggal <b>18 Maret 2020</b>. Atas Perhatian dan kerja samanya disampaikan terima kasih.</p>		
		 <p style="text-align: center;">Kepala Biro Akademik, Kemahasiswaan dan Hubungan Masyarakat Woro Sasmoyo, SH. NIP. 19630403 198510 2 001</p>
<p>Tembusan :</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Dekan Fakultas Ekonomi</li><li>2. Koordinator Program Studi Manajemen Pemasaran</li></ol> <p style="text-align: center;"><input checked="" type="checkbox"/></p>		

## Lampiran 2 Surat Penerimaan Permohonan Izin PKL



### SASANA TRESNA WERDHA RIA PEMBANGUNAN

Jl. Karya Bhakti No. 2 Rt. 08 / 07 Cibubur Jakarta Timur 13720  
Telp. / Fax : (021) 8730179 021 87753201-3 : Email : stwykbrp@yahoo.com

Nomor : B/10/K-STWRP/ II /2020  
Lampiran :  
Perihal : Jawaban surat Permohonan Praktik Kerja Lapangan Mandiri

Kepada Yth.  
**Bapak Woro Sasmoyo, SH.**  
Kepala Biro Akademik, Kemahasiswaan dan Hubungan Masyarakat  
Universitas Negeri Jakarta  
Jl. Rawamangun Muka, Gedung Administrasi Lt. 1  
Jakarta Timur

Dengan hormat,

Surat saudara nomor 0110/UN.39.12/KM/2020 tanggal 23 Januari 2020 perihal Permohonan Praktik Kerja Lapangan Mandiri, telah kami terima dengan baik dan terimakasih.

Sehubungan dengan hal tersebut di atas Sasana Tresna Werdha RIA Pembangunan (STW-RP), kami tidak keberatan dan menyetujui mahasiswi atas nama Sri Maharani Nomor Registrasi 1702517035 untuk melakukan praktek kerja lapangan jurusan Manajemen Pemasaran Fakultas Ekonomi D3 di lembaga kami.


Demikian kami sampaikan.  
Atas perhatiannya kami mengucapkan terima kasih.

Jakarta, 28 Februari 2020

  
**Ns. Ibnu Abas, M.Kep.Sp.Kep.Kom**  
Kepala



### Lampiran 3 Daftar Hadir PKL




**KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN**  
**UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA**  
**FAKULTAS EKONOMI**  
 Kampus Universitas Negeri Jakarta, Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220  
 Telepon (021) 4721227, Surat Elektronik fe@unj.ac.id  
 Laman www.fe.unj.ac.id

---

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

Nama : Sri Maharani  
 No. Registrasi : 1702517035  
 Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran B  
 Tempat Praktik : Sasana Triana Werdtia Ria Pembangunan  
 Alamat Praktik/Telp : Jl. WAHYU BHAKTI No.02 RT 08107 CIBUBUR  
 (021) 8720139

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Sabtu, 02 Februari 2020	1. Smp	
2.	Senin, 03 Februari 2020	2. Smp	
3.	Selasa, 04 Februari 2020	3. Smp	
4.	Rabu, 05 Februari 2020	4. Smp	
5.	Kamis, 06 Februari 2020	5. Smp	
6.	Jumat, 07 Februari 2020	6. Smp	
7.	Sabtu, 08 Februari 2020	7. Smp	
8.	Senin, 09 Februari 2020	8. Smp	
9.	Selasa, 10 Februari 2020	9. Smp	
10.	Rabu, 12 Februari 2020	10. Smp	
11.	Kamis, 13 Februari 2020	11. Smp	
12.	Jumat, 14 Februari 2020	12. Smp	
13.	Sabtu, 15 Februari 2020	13. Smp	
14.	Senin, 17 Februari 2020	14. Smp	
15.	Selasa, 18 Februari 2020	15. Smp	

Jakarta, 18 Maret 2020  
 Penilai,  
  
 (Sri Wulan Sely.A)

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



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA  
FAKULTAS EKONOMI

Kampus Universitas Negeri Jakarta, Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220  
Telepon (021) 4721227, Surat Elektronik fe@unj.ac.id  
Laman www.fe.unj.ac.id

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

Nama : SRI MAHARANI  
No. Registrasi : 1702517035  
Program Studi : D3. MANAJEMEN PEMATAKAN  
Tempat Praktik : SASANA TEKNOLOGI WERDHA RIA PEMBANGUNAN  
Alamat Praktik/Telp : Jl. KARYA BHAKTI No. 02 RT- 08/07 Cibubur  
(021) 8230179

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Rabu, 19 Februari 2020	Smp	
2.	Kamis, 20 Februari 2020	Smp	
3.	Jumat, 21 Februari 2020	Smp	
4.	Sabtu, 22 Februari 2020	Smp	
5.	Senin, 24 Februari 2020	Smp	
6.	Selasa, 25 Februari 2020	Smp	
7.	Rabu, 26 Februari 2020	Smp	
8.	Kamis, 27 Februari 2020	Smp	
9.	Jumat, 28 Februari 2020	Smp	
10.	Sabtu, 29 Februari 2020	Smp	
11.	Senin, 02 Maret 2020	Smp	
12.	Selasa, 03 Maret 2020	Smp	
13.	Rabu, 04 Maret 2020	Smp	
14.	Kamis, 05 Maret 2020	Smp	
15.	Jumat, 06 Maret 2020	Smp	



Jakarta, 10 Maret 2020

Catatan:  
Formulir ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan  
Mohon legalitas dengan menandatangani cap Instansi/Perusahaan

Sri Wulan Sely A



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA  
FAKULTAS EKONOMI  
Kampus Universitas Negeri Jakarta, Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220  
Telepon (021) 4721227, Surat Elektronik fe@unj.ac.id  
Laman www.fe.unj.ac.id

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


Nama : SRI MAHARANI  
No. Registrasi : 1702517035  
Program Studi : D3 MANAJEMEN PEMASARAN  
Tempat Praktik : SASANA TESNA WISATA RIA PEMBANGUNAN  
Alamat Praktik/Telp : J. KARYA BHAKTI No. 02 RT 08/07 CIABUR  
(021) 8730179

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Subuh, 07 Maret 2020	1. Smp	
2.	Senin, 09 Maret 2020	2. Smp	
3.	Selasa, 10 Maret 2020	3. Smp	
4.	Rabu, 11 Maret 2020	4. Smp	
5.	Kamis, 12 Maret 2020	5. Smp	
6.	Jumadi, 13 Maret 2020	6. Smp	
7.	Sabtu, 14 Maret 2020	7. Smp	
8.	Senin, 16 Maret 2020	8. Smp	
9.	Selasa, 17 Maret 2020	9. Smp	
10.	Rabu, 18 Maret 2020	10. Smp	
11.		11.	
12.		12.	
13.		13.	
14.		14.	
15.		15.	

Jakarta, 18 Maret 2020  
Penilai  
  
(Tri Wulan Sety A)

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

## Lampiran 4 Penilaian PKL




**KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN**  
**UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA**  
**FAKULTAS EKONOMI**  
 Kampus Universitas Negeri Jakarta, Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220  
 Telepon (021) 4721227, Surat Elektronik fe@unj.ac.id  
 Laman www.fe.unj.ac.id

---

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

Nama : SRI MAHARANI  
 No.Registrasi : 1702519035  
 Program Studi : D3 MANAJEMEN PEMASARAN  
 Tempat Praktik : SASANA TRISNA WEDHA RIA PEMBANGUNAN  
 Alamat Praktik/Telp : Jl. KALYA BHAKTI NO.02 RT 08107 CIBUBUR  
(021) 8703079

NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR 46-100	KETERANGAN																																								
1	Kehadiran	97	1. Keterangan Penilaian :  <table style="font-size: small;"> <tr> <td>Skor</td> <td>Nilai</td> <td>Bobot</td> </tr> <tr> <td>86-100</td> <td>A</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>81-85</td> <td>A-</td> <td>3,7</td> </tr> <tr> <td>76-80</td> <td>B+</td> <td>3,3</td> </tr> <tr> <td>71-75</td> <td>B</td> <td>3,0</td> </tr> <tr> <td>66-70</td> <td>B-</td> <td>2,7</td> </tr> <tr> <td>61-65</td> <td>C+</td> <td>2,3</td> </tr> <tr> <td>56-60</td> <td>C</td> <td>2,0</td> </tr> <tr> <td>51-55</td> <td>C-</td> <td>1,7</td> </tr> <tr> <td>46-50</td> <td>D</td> <td>1</td> </tr> </table> 2. Alokasi Waktu Praktik : 2 sks : 80-160 jam kerja efektif (2 Minggu s.d 1 bulan)  Nilai Rata-rata : <table style="border: 1px solid black; margin: 5px auto;"> <tr> <td style="padding: 2px;">95,3</td> <td style="padding: 2px;">=</td> <td style="padding: 2px;">95,3</td> </tr> <tr> <td colspan="3" style="text-align: center; font-size: x-small;">10 (sepuluh)</td> </tr> </table> Nilai Akhir : <u>95,3</u> <table border="1" style="margin: 5px auto; font-size: x-small;"> <tr> <td style="padding: 2px;">95,3</td> <td style="padding: 2px;">A</td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px;">Angka bulat</td> <td style="padding: 2px;">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	95,3	=	95,3	10 (sepuluh)			95,3	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																																									
95,3	=	95,3																																									
10 (sepuluh)																																											
95,3	A																																										
Angka bulat	huruf																																										
2	Kedisiplinan	97																																									
3	Sikap dan Kepribadian	98																																									
4	Kemampuan Dasar	95																																									
5	Ketrampilan Menggunakan Fasilitas	96																																									
6	Kemampuan Membaca Situasi dan Mengambil Keputusan	98																																									
7	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	95																																									
8	Aktivitas dan Kreativitas	97																																									
9	Kecepatan Waktu Penyelesaian Tugas	93																																									
10	Hasil Pekerjaan	95																																									
Jumlah		95,3																																									



Jakarta, 10 Maret 2020  
 Penilai,  
[Signature]  
 Sri Wulan Sety A.

Catatan :  
 Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

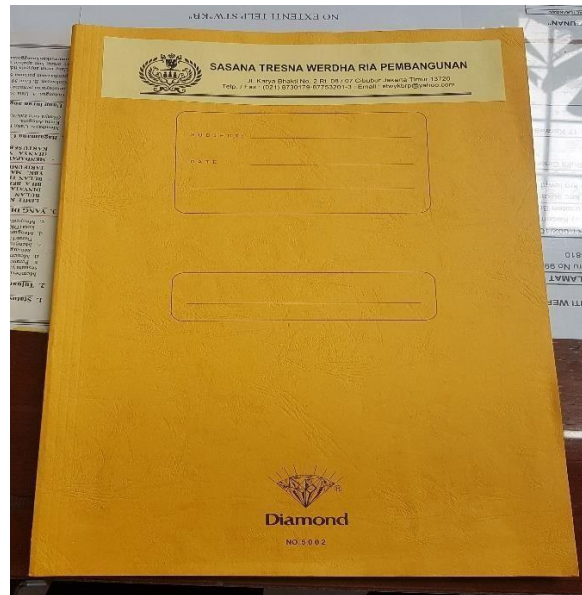
### Lampiran 5 Daftar Kegiatan PKL

No	Hari/Tanggal Pelaksanaan	Kegiatan
1	Sabtu, 01 Februari 2020	Pengarahan oleh kepala STWRP dan perkenalan dengan karyawan.
2	Senin, 03 Februari 2020	Pengarahan oleh kepala divisi informasi mengenai <i>jobdesk</i>
3	Selasa, 04 Februari 2020	Pelatihan dalam memberikan informasi dan memasarkan hunian secara langsung melalui telepon ( <i>telemarketing</i> ).
4	Rabu, 05 Februari 2020	Pelatihan dalam memberikan informasi dan memasarkan hunian secara langsung melalui telepon ( <i>telemarketing</i> ).
5	Kamis, 06 Februari 2020	Pelatihan dalam memberikan informasi dan memasarkan hunian secara langsung melalui <i>personal selling</i>
6	Jumat, 07 Februari 2020	Pelatihan dalam memberikan informasi dan memasarkan hunian secara langsung melalui personal selling
7	Sabtu, 08 Februari 2020	Pelatihan dalam memberikan informasi dan memasarkan hunian secara langsung melalui personal selling
8	Senin, 10 Februari 2020	Memberikan informasi dan memasarkan hunian secara langsung melalui telepon ( <i>telemarketing</i> ).
9	Selasa, 11 Februari 2020	Memberikan informasi dan memasarkan hunian secara langsung melalui telepon ( <i>telemarketing</i> ).
10	Rabu, 12 Februari 2020	Memberikan informasi dan memasarkan hunian secara langsung melalui telepon ( <i>telemarketing</i> ).
11	Kamis, 13 Februari 2020	Memberikan informasi dan memasarkan hunian secara langsung melalui telepon ( <i>telemarketing</i> ).
12	Jumat, 14 Februari 2020	Memberikan informasi dan memasarkan hunian secara langsung melalui telepon ( <i>telemarketing</i> ).
13	Sabtu, 15 Februari 2020	Memberikan informasi dan memasarkan hunian secara langsung melalui telepon ( <i>telemarketing</i> ).
14	Senin, 17 Februari 2020	Memberikan informasi dan memasarkan hunian secara langsung melalui <i>personal selling</i>
15	Selasa, 18 Februari 2020	Memberikan informasi dan memasarkan hunian secara langsung melalui <i>personal selling</i>

16	Rabu, 19 Februari 2020	Memberikan informasi dan memasarkan hunian secara langsung melalui telepon ( <i>telemarketing</i> ).
17	Kamis, 20 Februari 2020	Memberikan informasi dan memasarkan hunian secara langsung melalui <i>personal selling</i>
18	Jumat, 21 Februari 2020	Memberikan informasi dan memasarkan hunian secara langsung melalui telepon ( <i>telemarketing</i> ).
19	Sabtu, 22 Februari 2020	Memberikan informasi dan memasarkan hunian secara langsung melalui <i>personal selling</i>
20	Senin, 24 Februari 2020	Memberikan informasi dan memasarkan hunian secara langsung melalui telepon ( <i>telemarketing</i> ).
21	Selasa, 25 Februari 2020	Memberikan informasi dan memasarkan hunian secara langsung melalui <i>personal selling</i>
22	Rabu, 26 Februari 2020	Memberikan informasi dan memasarkan hunian secara langsung melalui <i>personal selling</i>
23	Kamis, 27 Februari 2020	Memberikan informasi dan memasarkan hunian secara langsung melalui telepon ( <i>telemarketing</i> ).
24	Jumat, 28 Februari 2020	Memberikan informasi dan memasarkan hunian secara langsung melalui telepon ( <i>telemarketing</i> ).
25	Sabtu, 29 Februari 2020	Memberikan informasi dan memasarkan hunian secara langsung melalui telepon ( <i>telemarketing</i> ).
26	Senin, 02 Maret 2020	Memberikan informasi dan memasarkan hunian secara langsung melalui telepon ( <i>telemarketing</i> ).
27	Selasa, 03 Maret 2020	Memberikan informasi dan memasarkan hunian secara langsung melalui telepon ( <i>telemarketing</i> ).
28	Rabu, 04 Maret 2020	Memberikan informasi dan memasarkan hunian secara langsung melalui telepon ( <i>telemarketing</i> ).
29	Kamis, 05 Maret 2020	Memberikan informasi dan memasarkan hunian secara langsung melalui <i>personal selling</i>
30	Jumat, 06 Maret 2020	Memberikan informasi dan memasarkan hunian secara langsung melalui <i>personal selling</i>
31	Sabtu, 07 Maret 2020	Memberikan informasi dan memasarkan hunian secara langsung melalui <i>personal selling</i>
32	Senin, 09 Maret 2020	Memberikan informasi dan memasarkan hunian secara langsung melalui telepon ( <i>telemarketing</i> ).

33	Selasa, 10 Maret 2020	Memberikan informasi dan memasarkan hunian secara langsung melalui telepon ( <i>telemarketing</i> ).
34	Rabu, 11 Maret 2020	Memberikan informasi dan memasarkan hunian secara langsung melalui personal selling
35	Kamis, 12 Maret 2020	Memberikan informasi dan memasarkan hunian secara langsung melalui telepon ( <i>telemarketing</i> ).
36	Jumat, 13 Maret 2020	Memberikan informasi dan memasarkan hunian secara langsung melalui personal selling
37	Sabtu, 14 Maret 2020	Memberikan informasi dan memasarkan hunian secara langsung melalui personal selling
38	Senin, 16 Maret 2020	Memberikan informasi dan memasarkan hunian secara langsung melalui personal selling
39	Selasa, 17 Maret 2020	Memberikan informasi dan memasarkan hunian secara langsung melalui telepon ( <i>telemarketing</i> ).
40	Rabu, 18 Maret 2020	Menyerahkan daftar absen, nilai, dan surat selesai pkl serta berpamitan kepada para karyawan dan klien hunian

## Lampiran 6 Formulir Pendaftaran Klien



**SASANA TRESNA WERDHA RIA PEMBANGUNAN**  
 Jl. Karya Rehati No. 2 Rt. 08 / D7 Cibubur Jakarta Timur 13770  
 Telp / Fax : (021) 8730179-87763261-3 Email : stwykbr@yahoo.com

**FORMULIR A - PENDAFTARAN**

**I.**

1. Nama werdha .....  L  P
2. Tempat & Tgl Lahir .....
3. Agama .....
4. Pendidikan .....
5. Pekerjaan terakhir .....
6. Nomor KTP .....
7. Alamat Lengkap .....
8. Telp/HP .....

**II.**

1. Suami/Istri .....
2. Status : Nikah/Cerai .....
3. Alamat ( Sesuai KTP) .....

**III.** Beredia untuk membayar uang partisipasi setiap bulan, sebesar  
 Rp. ....  
 (.....)

Jakarta, .....

Materai Rp. 6.000

Nama Jelas .....

**Perhatian:**

- Formulir yang sudah dibeli tidak dapat dikembalikan/ditukar
- Pembayaran hanya melalui kasir STWRP
- Pembayaran dianggap sah jika terdapat tanda tangan kasir dan stempel
- Dikenakan biaya administrasi STWRP Rp 300.000 (tiga ratus ribu rupiah)

**Lampiran 7 Foto Kamar Hunian**



### Lampiran 8 Foto Ruangan Tempat PKL

