

**LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN  
PADA PT. GRANARY INDONESIA PROPERTY SERVICE**

**Sandy Oktavian  
8215152665**



**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  
KONSENTRASI PEMASARAN  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA  
2019**

***INTERNSHIP REPORT  
AT PT. GRANARY INDONESIA PROPERTY SERVICE***

***Sandy Oktavian  
8215152665***



***This Internship Report was written to comply one of the requirements to get a Bachelor's Degree of Economics at Faculty of Economic of State University of Jakarta***

***BACHELOR DEGREE OF MANAGEMENT  
MARKETING CONCENTRATION  
FACULTY OF ECONOMIC  
STATE UNIVERSITY OF JAKARTA  
2019***

## **ABSTRAK**

**Sandy Oktavian.** Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) pada PT. Granary Indonesia property services, Marketing Associate, Jakarta 18 maret 2019 - 17 mei 2019 (40 hari kerja) Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta.

Praktik Kerja Lapangan bagi Praktikan bertujuan untuk menambah pengalaman dan melatih diri untuk persiapan persaingan di dunia kerja nanti. Praktikan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) sebagai Marketing Associate. Tugas yang diberikan kepada Praktikan antara lain : Mencari property-property yang memiliki potensi jual yang baik, Melakukan telemarketing kepada owner property untuk diajak bekerja sama, memasang iklan property di website PT. Granary Indonesia property services yaitu [www.pinrumah.com](http://www.pinrumah.com), mengantarkan calon pembeli ke tempat property yang akan dijual, melakukan negosiasi dengan pembeli dan juga penjual. Dari pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan ini, Praktikan mengetahui bagaimana sistem pemasaran dan proses penjualan sebuah property di PT. Granary Indonesia property services.

Kata Kunci : Praktik Kerja Lapangan (PKL), Marketing Associate, Pemasaran, proses penjualan.

## **ABSTRACT**

*Sandy Oktavian. Internship Report as Marketing Associate , PT. Granary Indonesia property services March 18<sup>th</sup> – Mei 17<sup>th</sup>. Department of Management Faculty of Economics, State University of Jakarta.*

*Implementation of Internship aims to add the experience and train the internee in preparation for competition in the world of work later. Internee implement the Internship as Marketing Associate , Central Office of Cigna Insurance Corporate. The task given to Looking for properties that have good selling potential, Telemarketing to the owner of the property to be invited to work together, placing property advertisements on the website of PT. Granary Indonesia property services, [www.pinrumah.com](http://www.pinrumah.com), deliver prospective buyers to the property to be sold, negotiate with buyers and also sellers. From performance in internship, internee know how the marketing system, the process of selling a property at PT. Granary Indonesia property services.*

*Keywords: Internship, Marketing Associate, Marketing, sales process.*

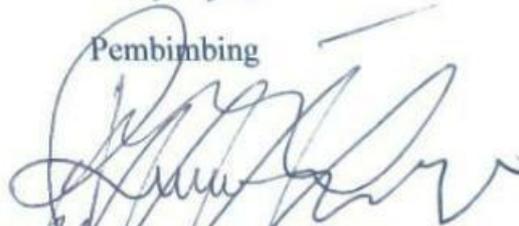
**LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR**  
**Laporan Praktik Kerja Lapangan**

Judul : Praktik Kerja Lapangan Pada PT.Granary Indonesia Property Services  
Nama Praktikan : Sandy Oktavian  
Nomor Registrasi : 8215152665  
Program Studi : SI Manajemen  
Jurusan : Manajemen

Setuju untuk Ujian:

Menyetujui,

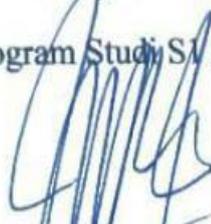
Pembimbing



Dr. MOHAMAD RIZAN, SE., MM.  
NIP.19720627 200604 1 001

Mengetahui,

Ketua Program Studi SI Manajemen



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

Seminar pada Tanggal:.....



## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT. Shalawat serta salam semoga selalu tercurah kepada Rasullulah SAW, keluarga, dan sahabatnya. Serta kepada semua pihak yang telah membantu dan mendukung sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) pada PT. Granary Indonesia property services. Laporan ini disusun dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta. Dalam penulisan Laporan Praktik Kerja Lapangan ini praktikan mendapatkan banyak bantuan dan dorongan dari berbagai pihak terutama Orang Tua praktikan, selain itu pada kesempatan ini Praktikan ingin mengucapkan terima kasih kepada :

1. Dr. Ari Saptan, SE., M.Pd selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
2. Dr. Suherman, M,Si. selaku Ketua Progam Studi S1Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
3. Dr Mohamad Rizan, SE., MM. selaku dosen pembimbing Praktik Kerja Lapangan.
4. Ibu Cecilia Fifi Agustina, selaku Team Leader sekaligus Mentor dari Blue Team PT. Granary Indonesia Property Services.
5. Bapak Dion Subali, selaku Divisi *Training* PT. Granary Indonesia Property Services.

6. Bapak Roby yang telah membimbing praktikan selama masa PKL di Blue Team PT. Granary Indonesia Property Services.
7. Ci Claudia dan Bang Rudi yang telah membimbing dan membantu praktikan selama masa PKL.
8. Kedua Orang Tua praktikan yang tak henti-hentinya mendoakan praktikan.
9. Sofia Qorina yang tak henti-hentinya memberi semangat dan masukan untuk menyelesaikan laporan Praktik Kerja Lapangan.
10. Semua sahabat dan rekan-rekan Manajemen A 2015 yang senantiasa memberikan semangat untuk menyelesaikan laporan Praktik Kerja Lapangan.
11. Semua pihak yang tidak dapat praktikan sebut satu persatu yang telah membantu kelancaran praktikan dalam melaksanakan Praktik Kerja Lapangan.

Akhirnya, dengan segala kerendahan hati, praktikan menyadari masih banyak terdapat kekurangan-kekurangan, sehingga praktikan mengharapkan adanya saran dan kritik yang bersifat membangun demi kesempurnaan laporan ini.

Jakarta, Mei 2019

Praktikan

## DAFTAR ISI

	<b>Halaman</b>
ABSTRAK.....	iii
ABSTRACT.....	iv
LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR .....	v
LEMBAR PENGESAHAN .....	vi
KATA PENGANTAR .....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR GAMBAR .....	x
DAFTAR LAMPIRAN.....	x
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang PKL.....	1
B. Maksud dan Tujuan PKL .....	3
A. Kegunaan PKL.....	4
D. Tempat PKL.....	5
BAB II TINJAUAN UMUM PT. Granary Indonesia Property Services.....	8
A. Sejarah Umum PT. Granary Indonesia Property Services .....	8
B. Struktur PT. Granary Indonesia Property Services .....	11
C. Kegiatan Umum Perusahaan .....	13
BAB III PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN .....	15
A. Bidang Kerja .....	15
B. Pelaksanaan Kerja .....	16
C. Kendala yang Dihadapi .....	21
D. Cara Mengatasi Kendala .....	22
BAB IV PENUTUP .....	27
A. Kesimpulan .....	27
B. Saran.....	28
DAFTAR PUSTAKA.....	29
LAMPIRAN-LAMPIRAN .....	30

## **DAFTAR GAMBAR**

<b>No. Gambar</b>	<b>Judul Gambar</b>	<b>Hal</b>
Gambar II.1	Logo PT. Granary Indonesia Property Services	11
Gambar II.2	Struktur Perusahaan PT. Granary Indonesia	13
	Property Services	
Gambar III.1	Proses Pembuatan Iklan	19
Gambar III.2	Halaman Pencarian Property	20
Gambar III.3	Foto Showing rumah dengan owner dan buyer	21
Gambar III.4	Dokumentasi CSR di Panti Asuhan Hati Suci	23

## **DAFTAR LAMPIRAN**

<b>No. Lampiran</b>	<b>Judul Lampiran</b>
Lampiran 1	Surat Keterangan Telah Melaksanakan PKL di PT. Granary Indonesia Property Services
Lampiran 2	Lembar Penilaian Praktik Kerja Lapangan
Lampiran 3	Daftar Hadir Praktik Kerja Lapangan
Lampiran 4	Kegiatan Selama Melaksanakan PKL

# **BAB I PENDAHULUAN**

## **A. Latar Belakang PKL**

Dalam dunia property terdapat dua jenis property yang diperjual belikan yaitu sewa dan beli property. PT. Granary Indonesia Property Services sendiri memiliki fokus terhadap property yang dipasarkan secara online. property merupakan bisnis yang memiliki potensi jangka panjang yang sangat menguntungkan. Perkembangan di dunia modern ini menjadikan nilai dari setiap property ini terus bertambah sejalan dengan bertambahnya waktu. property juga dapat dijadikan sebagai investasi hal ini dikarenakan nilai dari property yang selalu bertambah dari tahun ke tahun hal ini lah yang banyak dimanfaatkan oleh banyak orang untuk berinvestasi dalam bidang property. Selain selain sebagai investasi PT. Granary Indonesia Property Services juga banyak menyediakan property untuk rumah tinggal yang nyaman dan aman serta tempat usaha yang strategis dan layak. property yang di tawarkan berupa Rumah, Ruko, Apartemen, Tanah, dan Kantor, Ruang usaha dan berbagai macam lainnya..

Perguruan Tinggi adalah sarana untuk para mahasiswa mengembangkan kemampuannya baik dari segi teori maupun praktik. Dalam rangka menciptakan tenaga kerja yang unggul dan memiliki kemampuan serta keahlian yang cukup, Universitas Negeri Jakarta (UNJ) sebagai salah satu Perguruan Tinggi Negeri yang ada di Jakarta berusaha membentuk dan melatih tenaga-tenaga profesional untuk siap terjun ke dunia kerja.

Praktik Kerja Lapangan (PKL) wajib dilaksanakan oleh Mahasiswa S1 Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta. Selain untuk memenuhi kewajiban akademik, diharapkan kegiatan PKL dapat menjadi jembatan penghubung antara dunia kerja dengan dunia pendidikan serta dapat mendapat pengetahuan tentang dunia kerja. Sehingga mahasiswa mampu mengimplementasikan ilmu-ilmu yang didapat setelah lulus dari Universitas Negeri Jakarta.

Pelaksanaan PKL ini merupakan sarana pembelajaran untuk menambah pengetahuan, wawasan, dan pengalaman dalam menghadapi dunia kerja sebenarnya. Hal ini sangat membantu mahasiswa dalam menerapkan ilmu yang telah diperoleh di bangku kuliah dalam menyelesaikan pekerjaan yang diberikan maupun menghadapi kendala-kendala dalam melaksanakan PKL.

Kegiatan PKL juga berfungsi agar Universitas Negeri Jakarta mendapatkan umpan balik dari para praktikan untuk menyempurnakan kurikulum yang diterapkan di lingkungan Kampus Universitas Negeri Jakarta.

Kegiatan PKL dapat menunjang kemampuan para lulusannya dalam memasuki dunia kerja. Kegiatan PKL juga memberikan kesempatan bagi para mahasiswa untuk menerapkan ilmu pengetahuan dan teori yang telah diajarkan dosen selama perkuliahan. Ilmu pengetahuan tersebut diharapkan sesuai serta relevan dengan kenyataan pada dunia kerja. Sehingga praktikan mempunyai ruang untuk mengaplikasikan ilmunya langsung ke tempat PKL.

Pada Praktik Kerja Lapangan ini, praktikan memperoleh kesempatan untuk melakukan PKL di PT. Granary Indonesia Property Services sebagai *Marketing Associate*. PT. Granary Indonesia Property Services adalah perusahaan property yang bergerak di bidang Property. Pinrumah menjadi perusahaan layanan Property online

yang membaktikan diri untuk membantu mencari hunian yang diinginkan oleh customer yang nyaman dan aman. Ruang bisnis perusahaan adalah sepenuhnya di bidang property dimana banyak dicari oleh masyarakat Indonesia maupun dunia karena itu adalah faktor utama untuk kebutuhan hidup seseorang dan sebagai penunjang untuk aktifitas sehari-hari.

## **B. Maksud dan Tujuan PKL**

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

### **1. Maksud Praktik Kerja Lapangan**

- a. Memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk memperoleh pengalaman dan pengetahuan baru dalam mengembangkan diri Praktikan.
- b. Melatih kemampuan, disiplin, dan tanggung jawab Praktikan dengan terjun langsung ke dunia kerja yang sesungguhnya.
- c. Melakukan Praktik Kerja Lapangan (PKL) sesuai dengan latar belakang ilmu ekonomi bidang pemasaran khususnya.
- d. Memberikan kontribusi terhadap institusi yang merupakan tempat Praktikan menjalankan praktik kerja lapangan, yaitu PT. Granary Indonesia Property Services.
- e. Mempelajari bidang kerja manajemen pemasaran pada instansi yaitu PT. Granary Indonesia Property Service sebagai Marketing Associate.

### **2. Tujuan Praktik Kerja Lapangan**

- a. Merupakan salah satu persyaratan kelulusan bagi Mahasiswa S1 Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
- b. Meningkatkan wawasan pengetahuan, pengalaman, kemampuan dan keterampilan di dunia kerja.

- c. Menambah pengalaman mahasiswa melalui kegiatan praktik kerja lapangan di bidang manajemen pemasaran dalam bidang properti.
- d. Mengetahui secara langsung gambaran kegiatan perusahaan properti yang berhubungan dengan bidang manajemen pemasaran.
- e. Memberikan kesempatan bagi mahasiswa dalam mengimplementasikan ilmu-ilmu yang sudah di dapat untuk langsung dipraktikkan di dalam dunia kerja.
- f. Membina kerjasama antara Fakultas Ekonomi UNJ dengan instansi pemerintah atau swasta dimana mahasiswa melaksanakan praktik kerja lapangan.
- g. Membangun hubungan yang baik antara instansi tempat PKL dengan Universitas Negeri Jakarta.

#### **A. Kegunaan PKL**

Adapun kegunaan Praktik Kerja Lapangan (PKL) selama praktikan melaksanakan kegiatan di PT. Granary Indonesia Property Services diharapkan antara lain :

##### **1. Kegunaan bagi Praktikan**

- a. Memenuhi salah satu syarat kelulusan bagi mahasiswa program S1 Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
- b. Melatih kemampuan dan keterampilan praktikan sesuai pengetahuan yang diperoleh selama mengikuti perkuliahan di Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
- c. Mengembangkan daya pikir, kreativitas, dan keberanian yang sangat diperlukan pada dunia kerja.
- d. Belajar mengenal dinamika dan kondisi nyata dunia kerja pada unit-unit kerja, baik di lingkungan pemerintah maupun perusahaan.

- e. Mengetahui kekurangan, keterampilan, kemampuan yang belum dikuasai praktikan dalam bidang keuangan, untuk selanjutnya praktikan usahakan untuk diperbaiki dan dikuasai sebelum masuk dunia kerja.

## **2. Kegunaan bagi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta**

- a. Membuka peluang kerja sama antara Universitas dengan instansi dalam pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan di waktu yang akan datang.
- b. Meningkatkan citra Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta sebagai pencetak bibit-bibit unggul yang berkualitas.
- c. Memperkenalkan Fakultas Ekonomi UNJ kepada instansi pemerintahan maupun perusahaan.
- d. Mendapatkan umpan balik untuk menyempurnakan kurikulum yang sesuai dengan kebutuhan di lingkungan instansi/perusahaan dan tuntutan pembangunan pada umumnya.

## **3. Kegunaan bagi PT. Granary Indonesia Property Services.**

- a. Menumbuhkan kerjasama yang saling menguntungkan dan bermanfaat bagi PT. Granary Indonesia Property Services dan Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta.
- b. Perusahaan dapat memperoleh tenaga kerja yang sesuai dengan Bidangnya dan berwawasan akademik dari praktik kerja perusahaan.
- c. Menjalin hubungan yang teratur, sehat dan dinamis antara instansi/perusahaan dengan Lembaga Perguruan Tinggi.

### **D. Tempat PKL**

Nama Instansi : PT. Granary Indonesia Property Services.

Alamat : Taman Angrek Tower 2-14C Jl. S.Parman Jakarta Barat 11470

Telepon : (021) 633 8080

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

Alasan Praktikan memilih PKL di PT. Granary Indonesia Property Services karena PT. Granary Indonesia Property Services merupakan perusahaan property yang cukup besar di Indonesia. Selain itu PT. Granary Indonesia Property Services berperan sebagai perusahaan yang tetap berkonsentrasi untuk memasarkan property melalui internet. Dengan pelaksanaan PKL di PT. Granary Indonesia Property

Services juga memberikan bekal kepada Praktikan untuk dapat bekerja sebagai Pegawai property yang bekerja sebagai Marketing Associate. Bagian tersebut sesuai dengan bidang ilmu yang praktikan dapat saat ini di bangku perkuliahan yaitu Manajemen dengan konsentrasi Manajemen Pemasaran.

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

Jadwal waktu pelaksanaan PKL praktikan terdiri dari beberaparangkaiian tahapan yaitu, tahap persiapan, pelaksanaan, dan pelaporan. Rangkaian tersebut antara lain:

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

Pada tahap persiapan, praktikan mengurus seluruh kebutuhan dan administrasi yang diperlukan untuk mencari tempat PKL yang tepat. Dimulai dengan pengajuan surat permohonan PKL kepada pihak BAAK Universitas Negeri Jakarta yang ditujukan kepada PT. Granary Indonesia Property Services. Setelah surat jadi, praktikan segera mendatangi kantor pusat PT. Granary Indonesia Property Services untuk menyampaikan surat tersebut. Setibanya di kantor pusat PT. Granary Indonesia Property Services, praktikan dipersilahkan untuk menemui Ibu Melisa Nathalia Selaku HRD dari PT. Granary Indonesia Property Services, kemudian praktikan melakukan wawancara oleh ibu Melisa Nathalia terkait mengapa memilih pinrumah untuk tempat PKL, kemudian praktikan diminta untuk menunggu konfirmasi dari pihak HRD PT. Granary

Indonesia Property Services kurang lebih satu minggu. Satu minggu kemudian praktikan dihubungi oleh pihak HRD PT.

Granary Indonesia Property Services dan diperbolehkan melaksanakan PKL di PT. Granary Indonesia Property Services mulai tanggal 18 Maret 2019

## **2. Tahap Pelaksanaan**

Praktikan melaksanakan kegiatan PKL di PT. Granary Indonesia Property Services dan ditempatkan sebagai Marketing Associate. Praktikan melaksanakan PKL selama 40 (empat puluh) hari kerja, terhitung dari tanggal 18 Maret 2019 sampai dengan tanggal 17 Mei 2019.

Praktikan melakukan kegiatan PKL dari hari Senin sampai Jumat, mulai pukul 08.00 – 17.00 WIB dengan waktu istirahat selama satu jam yaitu pukul 12.00 – 13.00 WIB bila di perlukan praktikkan bekerja di atas waktu yang di tentukan.

## **3. Tahap Pelaporan**

Pada tahap pelaporan praktikan diwajibkan untuk membuat laporan PKL sebagai bukti telah melaksanakan PKL. Pembuatan laporan ini merupakan salah satu syarat untuk lulus dalam mata kuliah PKL yang menjadi syarat kelulusan untuk mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta. Laporan ini berisi hasil pengamatan dan pengalaman praktikan selama masa PKL di PT. Granary Indonesia Property Services. Data-data yang diambil praktikan diperoleh langsung dari PT. Granary Indonesia Property Services..

## **BAB II TINJAUAN UMUM PT. Granary Indonesia Property Services**

### **A. Sejarah Umum PT. Granary Indonesia Property Services**

Pinrumah.com didirikan pada tahun 2008 oleh Jenny di bawah naungan PT. Granary Indonesia Property Service. Ide ini muncul ketika Jenny bekerja di perusahaan property. Saat itu, ia mengikuti sebuah tender pengadaan tempat di bidang property dan mendapatkan perusahaannya kalah saing dengan perusahaan lain dikarenakan jangkauan perusahaan yang sangat kecil hanya mencakup Jakarta pusat saja. Kejadian tersebut menjadi Jenny bercita-cita untuk menciptakan sebuah perusahaan jasa property yang memiliki daya cangkup yang luas dan menggunakan metode online agar dapat bersaing dengan para kompetitor.

Menjual property bisa menjadi pengalaman yang rumit dan menyita waktu, tenaga dan pikiran. Proses untuk menjual/menyewakan property butuh waktu cukup banyak untuk membuat rencana pemasaran yang efektif seperti iklan koran, internet, membuat brosur, membuat dan memasang spanduk, menelpon beberapa calon pembeli potensial, mengantar calon pembeli, menjawab pertanyaan-pertanyaan pembeli mengenai legalitas.

Sedangkan untuk membeli atau menyewa property, kita menginginkan pilihan yang cukup banyak, sumber informasi yang baik mengenai mana property dengan harga yang layak beli, lokasi yang sedang hot untuk investasi dan

sebagainya. Lalu butuh waktu untuk survey ke beberapa property. Mengenai kondisi property yang akan dibeli beserta legalitasnya.

Jika sudah menemukan, akan butuh waktu lagi untuk perjanjian antara penjual dan pembeli untuk biaya-biaya, ikatan, tanda tangan akte, serah terima kunci dsbnya.

PINrumah.com dibawah naungan PT. GRANARY INDONESIA PROPERTY SERVICES (GRANARINDO) adalah professional Property Agent yang akan membantu Anda melakukan semua proses diatas.

PT. GRANARY INDONESIA PROPERTY SERVICES (GRANARINDO) adalah perusahaan yang menyediakan “One Stop Service” untuk layanan di bidang property, yakni Brokerage, Consultant, Investment, Development. PINrumah.com mempunyai database 10,000 property yang akan dijual. Kami juga mempunyai database property yang akan dijual secara cepat, sehingga Anda akan mendapatkan property-property dengan harga menarik. Kami mengadakan screen awal tentang kondisi property, legalitas property, kontrak-kontrak dan perjanjianperjanjian pembayaran, pengosongan, pajak-pajak dan biaya-biaya. Kami juga melakukan survey awal mengenai batasan harga, harga pasar, melakukan analisa dari segi Replacement Value dan Income Approach. PINrumah.com juga bernetworking dengan Agent-agent di seluruh Indonesia, Singapura & Australia.

Untuk Pendanaan, PINrumah.com mempunyai jaringan Bank-Bank terbesar & terbaik di Indonesia maupun di luar negeri.

### 1. Visi PT. Granary Indonesia Property Services

Menjadi penyedia property di Indonesia yang memberikan tempat yang nyaman dan aman untuk tinggal maupun usaha..

### 2. Misi PT. Granary Indonesia Property Services

Untuk membantu orang yang kami layani untuk mencari tempat tinggal dan usaha yang nyaman dan aman.

### 3. Logo PT. Granary Indonesia Property Services



*Gambar II.1 PT. Granary Indonesia Property Services*

Sumber : Data di peroleh dari website resmi perusahaan<sup>1</sup>

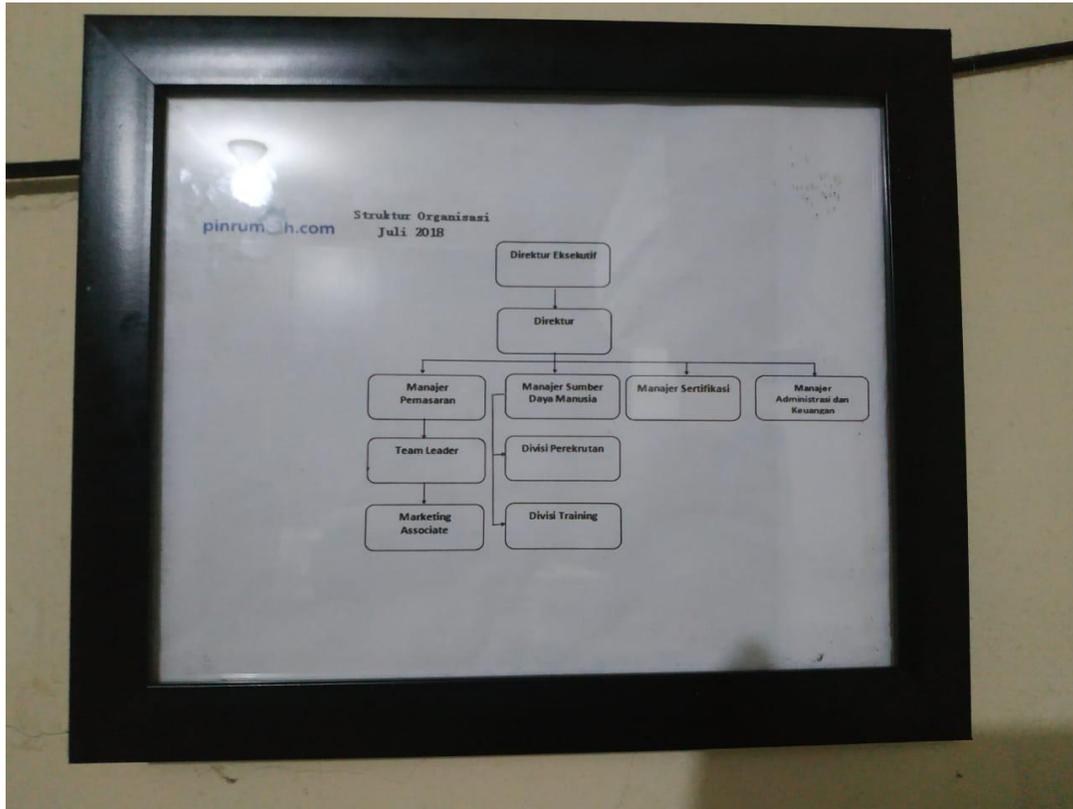
Makna logo:

PT. Granary Indonesia Property Services memiliki logo yang sederhana namun dapat dengan mudah dikenal dan dapat merepresentasikan *brand*. Logo PT. Granary Indonesia Property Services menunjukkan kehangatan, kenyamanan, dan keamanan dengan didominasi warna biru, dan biru muda. Lambang “Atap Rumah” menggambarkan kekuatan, keamanan dan kenyamanan.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup><http://www.pinrumah.com/home>

## B. Struktur PT. Granary Indonesia Property Services



**Gambar II.2 Struktur Organisasi PT. Granary Indonesia Property Service** Sumber: Data diperoleh melalui data internal perusahaan

PT. Granary Indonesia Property Services memiliki struktur organisasi perusahaan yang cukup besar. PT. Granary Indonesia Property Services merupakan perusahaan property jiwa yang terdaftar dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Struktur organisasi kantor pusat meliputi *Direktur Eksekutif, Direktur, Manajer Pemasaran, Manajer Sumber Daya Manusia, Manajer Sumber Daya Manusia, Manajer Sertifikasi, Manajer Administrasi dan Keuangan, Divisi Perekrutan, Divisi Training, Team Leader, Marketing Associate* Masing-masing bagian memiliki fungsi dan tugas sebagai berikut:

<sup>2</sup> Sumber diperoleh melalui data internal perusahaan

1. *Direktur Eksekutif* yaitu pimpinan tertinggi perusahaan yang memiliki tanggung jawab dalam memimpin dan mengarahkan perusahaan mewujudkan visi misinya.
2. *Direktur* yaitu pimpinan perusahaan yang memiliki tanggung jawab dalam menjembatani dan mengarahkan perusahaan mewujudkan visi misinya.
3. *Manajer Pemasaran* memiliki tanggung jawab terhadap strategi pemasaran yang berkonsentrasi pada penjualan dan pengembangan pemasaran secara digital serta melakukan pertimbangan terhadap properti yang akan diiklankan.
4. *Manajer Sumber Daya Manusia* memiliki tanggung jawab mengelola sumber daya manusia dalam merencanakan, mengkoordinasi, mengawasi perekrutan pegawai dan mengarahkan fungsi dari perusahaan.
5. *Manajer Sertifikasi* bertanggung jawab terhadap seluruh surat menyurat mulai dari perizinan, KPR dan sampai pembuatan surat-surat properti yang dibutuhkan dalam proses transaksi maupun legalisasi.
6. *Manajer Administrasi dan Keuangan* memiliki tanggung jawab terhadap merencanakan anggaran keuangan, mengkoordinasi arus keuangan, serta pengambilan keputusan mengenai hal yang berkaitan dengan keuangan perusahaan.
7. *Divisi Perekrutan* bertanggung jawab terhadap perekrutan tenaga kerja baru.
8. *Divisi Training* memiliki tanggung jawab untuk memberikan pelatihan terhadap sumber daya manusia yang baru dan memberikan edukasi tentang industri properti.
9. *Team Leader* memiliki tanggung jawab untuk memimpin Marketing Associate dan mengarahkan tentang kebijakan-kebijakan dari atasan dan berperan sebagai jembatan untuk informasi.

10. *Marketing Associate* memiliki tanggung jawab untuk proses penjualan properti mulai dari proses pencarian properti, pengiklanan, sampai penjualan dan menjadi ujung tombak dari perusahaan.

## C. Kegiatan Umum Perusahaan

### 1. Pelayanan

PT. Granary Indonesia Property Services memiliki layanan berupa Perhitungan KPR dan prosesnya, Pembuatan Surat, Moving service yang menawarkan kemudahan bagi para klien untuk mengurus proses pembelian property . Hal ini juga bersifat lifetime service sehingga tidak menutup kemungkinan jika suatu saat klien yang lama akan meminta bantuan kembali.

#### a. Perhitungan KPR dan prosesnya

Bagi sebagian orang mungkin tidak semuanya mampu dan memiliki dana untuk membeli cash sebuah properti, Namun Pinrumah menyediakan jasa konsultasi KPR dengan bermacam macam bank yang bekerja sama dengan kami serta akan di bantu proses permintaan KPRnya.

#### b. Pembuatan surat

Banyak sekali rumah atau pun tanah dijakarta yang masih belum memiliki surat yang resmi sehingga calon pembeli menjadi ragu untuk membeli rumah tanpa surat tersebut atau yang memiliki surat yang lemah (Girik). Tetapi Pinrumah memberikan jasa untuk meng *upgrade* dan pembuatan surat tanah atau bangunan menjadi SHM(Surat Hak Milik)

#### c. Moving Service

Bagi sebagian orang pindah rumah adalah hal yang sangat menyusahkan karena harus memindahkan banyak barang ke tempat yang jauh ditambah lagi harus

dilakukan secara cepat, untuk menanggapi hal tersebut Pinrumah menyediakan jasa pemindahan barang dari rumah yang lama ke tempat yang baru.

## **2. Layanan Konstruksi**

PT. Granary Indonesia Property Services juga menyediakan jasa konstruksi bagi pada pembeli yang ingin memperbaiki atau membangun rumah impiannya tentu saja dengan harga yang bersaing hal ini menjadi point lebih untuk PT. Granary Indonesia Property Services karena dapat menambah fasilitas untuk para pembeli.

## **3. Kemitraan**

Dalam rangka menyediakan property yang diinginkan oleh berbagai macam buyer PT. Granary Indonesia Property Services melakukan kemitraan dengan perusahaan property lain diseluruh indonesia dan Dunia. Selain itu PT. Granary Indonesia Property Services bermitra ERA dan juga RayWhite yang merupakan perusahaan property yang cukup besar di indonesia dan di luar negeri

## **BAB III**

### **PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN**

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

Selama melakukan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di PT. Granary Indonesia Property Services, praktikan melaksanakan PKL sebagai Marketing Associate. Tugas praktikan sebagai Marketing Associate adalah sebagai berikut:

1. Mencari rumah yang akan dijual dan dibantu proses penjualannya.
2. Menghubungi owner dari pemilik rumah yang akan dijual dan membangun hubungan.
3. Memasukkan Iklan rumah yang akan dijual ke website Pinrumah.com.
4. Menghubungi dan membangun hubungan dengan Buyer yang telah diberikan oleh kantor.
5. Mencarikan beberapa rumah sesuai dengan kriteria dari Buyer.
6. Menemani dan memperlihatkan property yang telah dipilih oleh Buyer.
7. Menjembatani proses negosiasi antara Seller dan Buyer.
8. Mengurus surat - surat yang dibutuhkan dalam proses jual beli property.
9. Mengurus seluruh kegiatan transaksi antara Seller dan Buyer.
10. Melaporkan kegiatan mingguan pada Weekly Meeting yang diadakan setiap hari senin.
11. Ikut melakukan CSR perusahaan yang dilakukan sebulan sekali.

## **B. Pelaksanaan Kerja**

Praktikan melaksanakan PKL dimulai pada hari Senin 18 Maret 2019. Praktikan ditempatkan di Blue Team sebagai Marketing Associate. Praktikan dibimbing dan diarahkan oleh Ibu Fifi sebagai Leader dari Blue Tim di PT. Granary Indonesia Property Services. Selama 40 (empat puluh) hari kerja seluruh tugas yang praktikan kerjakan tertera secara terperinci. Berikut ini adalah tugas serta penjelasan selama melakukan kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di PT. Granary Indonesia Property Services:

### **1. Mencari rumah yang akan dijual dan dibantu proses penjualannya .**

Mencari rumah yang akan dijual untuk dibantu dijual. Tahap ini adalah tahap yang paling utama, Praktikan diharuskan mencari rumah yang dijual yang memiliki potensi nilai jual yang tinggi dan rumah yang memiliki nilai jual yang tinggi adalah rumah yang baru dibangun dan memiliki harga yang cukup murah, biasanya rumah seperti inilah yang banyak dicari oleh *buyer*, tetapi tidak jarang *buyer* mencari tanah ataupun rumah tua untuk dibangun ulang. Ada 3 surat tanah yang diperjual belikan yaitu adalah SHM (Surat Hak Milik), HGB (Hak Guna Bangunan), dan Girik (hanya surat jual beli biasa saja). Surat menjadi hal penting karena biasanya *buyer* jarang sekali yang ingin membeli property jika suratnya hanya HGB apa lagi Girik. Kegiatan ini dilakukan pada 27 Maret 2019 didampingi oleh mentor sekaligus Team Leader praktikan.

### **2. Menghubungi owner dari pemilik rumah yang akan dijual dan membangun hubungan.**

Setelah berhasil mendapatkan Foto dari rumah yang akan di iklankan selanjutnya adalah *Telemarketing* atau menghubungi owner disini praktikan

menanyakan informasi tentang rumah yang akan di iklankan dari mulai jumlah ruangan sampai harga kemudian melakukan perjanjian untuk ketersediaan Owner mengiklankan rumahnya di pinrumah.com dengan imbalan fee penjualan yang ditentukan oleh owner (1-2% untuk penjualan dan 5% untuk sewa).

### 3. Memasukkan Iklan rumah yang akan dijual ke website PT. Granary Indonesia Property Services.

PT. Granary Indonesia Property Service memiliki website sendiri untuk memasarkan iklan property yang akan di jual ataupun di sewa. Website tersebut adalah [www.pinrumah.com](http://www.pinrumah.com). Dan salah satu tugas praktikan adalah untuk menginput data property kedalam website tersebut untuk dapat di iklankan.

The screenshot shows a web browser window with the URL [www.pinrumah.com/edit\\_listing/15318](http://www.pinrumah.com/edit_listing/15318). The page title is 'Deskripsi Properti'. The form contains the following data:

- Judul Iklan:** Kelapa Gading Rumah LT 9X17m LB 275m2 2 lantai HUB: 081280069222 (FIFI)
- Deskripsi:** [HUB: FIFI 087882787286]  
[HUB: FIFI 081280069222]  
Sebutkan Kode Listing pinrumah.com: PR-000001  
I.T: 153m2 (0x17)
- Jenis Iklan:** Dilual
- Jenis Properti:** Rumah
- Kota:** Ambon
- Lokasi Properti:** Indonesia
- Alamat Properti:** Jl. Kelapa gading
- Jumlah Kamar Tidur:** 4
- Jumlah Kamar Mendi:** 4
- Jumlah Lantai:** 2
- Jumlah Garasi:** (empty)
- Luas Tanah:** (empty)
- Luas Bangunan:** (empty)

**Gambar III.1 Proses Pembuatan Iklan**

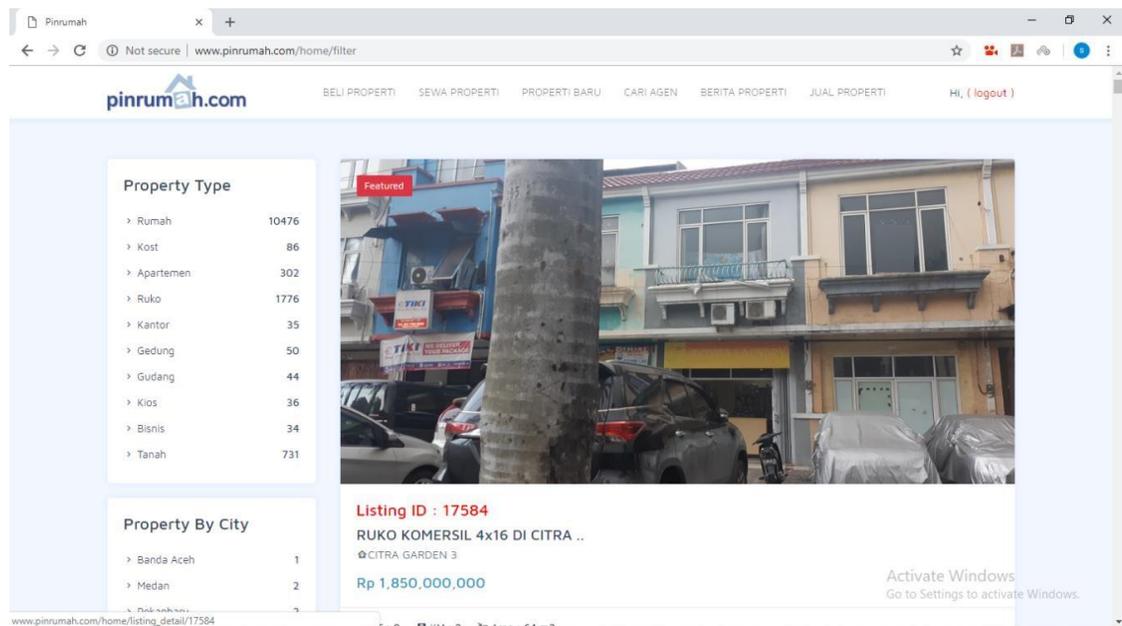
Sumber: Data diolah oleh praktikan

#### 4. Menghubungi dan membangun hubungan dengan Buyer yang telah diberikan oleh kantor.

Buyer yang tertarik dengan property yang diiklankan kemudian akan menghubungi kantor. Kemudian kantor akan memberikan client kepada pemilik iklan yang diiklankan untuk di follow up atau di hubungi secepatnya. Proses ini sangat penting karena praktikan belajar untuk berkomunikasi dengan baik untuk menjaga hubungan dengan buyer karena dengan hubungan yang baik maka akan mempermudah proses transaksi nanti.

#### 5. Mencarikan beberapa rumah sesuai dengan kriteria dari Buyer.

Untuk memperbesar potensi buyer untuk bertransaksi praktikan diharuskan mencari rumah atau property yang sejenis dengan yang diminati oleh buyer melalui website kantor, setelah terkumpul beberapa property yang sejenis praktikan akan mengajak buyer untuk melihat kondisi fisik dari rumah tersebut.



**Gambar III.2 Halaman Pencarian Property**

Sumber: Data diolah oleh praktikan

## 6. Menemani dan memperlihatkan property yang telah dipilih oleh Buyer.

Setelah sudah dipilih beberapa property yang diinginkan praktikan menjadwalkan buyer dan seller untuk dapat melihat beberapa property yang diinginkan. disini praktikan dituntut untuk dapat mengarahkan buyer untuk membeli salah satu dari properti yang dilihat.



**Gambar III.3 Foto Showing rumah dengan owner dan buyer**

Sumber: Data diolah oleh praktikan

## 7. Menjembatani proses negosiasi antara Seller dan Buyer.

Jika sudah selesai melihat kondisi property yang diinginkan biasanya buyer akan memberikan harga dibawah yang ditawarkan oleh Owner. Disini lah praktikan berperan sebagai jembatan komunikasi untuk buyer kepada owner dan sebaliknya sampai terbentuk sebuah kesepakatan.

**8. Mengurus surat - surat yang dibutuhkan dalam proses jual beli property.**

Dikarenakan buyer hanya ingin surat berbentuk SHM tidak jarang MA harus mengurus surat dari HGB di ubah menjadi SHM dan proses ini biasanya bisa memakan waktu kurang lebih 1 bulan. Praktikan tidak sempat mengalami hal tersebut karena praktikan hanya mendapatkan proses transaksi yang biasa saja dan hanya melengkapi surat-surat seperti UTJ (Uang Tanda Jadi) dan juga surat agreement yang hanya boleh dibawa oleh Team Leader.

**9. Mengurus seluruh kegiatan transaksi antara Seller dan Buyer.**

Mengurus seluruh dokumen yang dibutuhkan dan menyediakannya untuk kedua belah pihak mulai dari perjanjian dan memastikan owner melakukan apa yang dijanjikannya kepada buyer(masalah renovasi).

**10. Melaporkan kegiatan mingguan pada Weekly Meeting yang diadakan pada hari senin.**

Setiap hari senin selalu diadakan weekly meeting yang dihadiri oleh seluruh anggota team dan untuk praktikan adalah Blue team. Di meeting yang dilakukan tiap minggu ini akan dibahas weekly performance tiap individu dan juga goals untuk minggu berikutnya.

**11. Ikut melakukan CSR perusahaan yang dilakukan sebulan sekali.**

Setiap sebulan sekali PT. Granary Indonesia Property Service akan melakukan kegiatan CSR seperti melakukan bakti sosial atau santunan ke panti asuhan hal ini dilakukan secara rutin setiap bulannya pada hari sabtu dan diluar jam kerja dan yang paling terbaru adalah santunan di panti asuhan Hati Suci di jakarta pusat.



**Gambar III.4 Dokumentasi CSR di Panti Asuhan Hati Suci**

Sumber: Data diolah oleh praktikan

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

Berdasarkan kegiatan PKL yang dilaksanakan di PT. Granary Indonesia Property Services terdapat beberapa kendala yaitu:

1. Terdapat istilah-istilah baru yang terdapat pada bidang property yang praktikan tidak mengerti, sedangkan komunikasi adalah hal yang paling penting didalam sebuah pekerjaan sehingga terkadang menghambat pekerjaan praktikan. Istilahistilah baru tersebut adalah *Co-Broke*, *Girik*, *Sunrise Property*, *Sunset Property*
2. Praktikan ditantang untuk memberikan inovasi dalam upaya untuk meningkatkan penjualan, Praktikan diminta untuk dapat mendapatkan klien dengan cara melakukan pemasangan iklan yang lebih menarik seperti lebih kreatif dalam membuat sebuah judul iklan dan menjadikan tampilan iklan menjadi lebih menarik sedangkan

praktikan merasa bahwa hal tersebut adalah hal yang baru tetapi di tuntut untuk dapat berinovasi dengan kreatif.

3. Sulitnya Praktikan untuk membangun hubungan dengan penjual dan pembeli, Praktikan diberikan kesempatan untuk memegang beberapa klien dan diharapkan untuk dapat berkomunikasi dengan friendly namun tetap dapat membujuk klien untuk melakukan transaksi sedangkan karakteristik dari setiap klien berbeda beda dan cenderung menutup diri dari orang yang tidak dikenal .

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

Meskipun terdapat beberapa kendala-kendala bagi praktikan dalam melaksanakan PKL di PT. Granary Indonesia Property Services, namun kendala tersebut tidak menjadi hambatan bagi praktikan karena praktikan banyak mendapatkan bantuan dari orang-orang sekitar baik dari rekan kerja maupun dari atasan. Sehingga praktikan dapat melaksanakan PKL dengan lancar. Dalam mengatasi kendala tersebut praktikan mengatasinya baik dengan bantuan maupun dengan usaha sendiri dengan cara:

Dalam

1. mengatasi permasalahan istilah-istilah baru yang praktikan tidak mengerti, praktikan dapat mempelajari dan bertanya kepada rekan dikantor mengenai hal-hal yang praktikan belum mengerti di bidang property hal ini adalah cara yang paling efektif dan efisien untuk mengatasi kurangnya pemahaman praktikan di bidang property terutama dalam hal istilah yang terdapat di dalamnya, dengan bertanya kepada rekan kantor praktikan akan langsung mendapatkan jawaban dan penjelasan dan jika praktikan belum mengerti juga biasanya akan ada rekan yang datang membantu kembali agar praktikan dapat memahami hal tersebut dan tidak jarang juga ada beberapa istilah yang sangat rumit sehingga praktikan merasa bertanya saja tidak cukup dan akhirnya berusaha mencari informasi di internet hal ini praktikan lakukan agar pemahaman praktikan tentang bidang property tidak bias, dan jika masih kurang mengerti juga Leader Blue Team akan memberikan pengertian secara personal dan dalam hal ini rekan-rekan kantor juga sangat memaklumi hal ini dikarenakan praktikan yang sangat baru di bidang property ini. Dan hal yang paling sulit dimengerti dalam bidang property menurut praktikan adalah *girik* bahkan sampai sekarang sebenarnya praktikan masih kurang mengerti dengan apa yang disebut dengan *girik* karena selain sangat jarang digunakan karena biasanya surat yang dimiliki sudah SHM dan sudah hampir tidak ada *girik* praktikan masih kurang mengerti dengan arti sesungguhnya dari *girik* itu sendiri dan akhirnya

Dalam  
setelah diberikan pengertian berkali kali praktikan akhirnya mengerti apa yang  
dimaksud dengan *girik* tersebut

2. menghadapi tantangan untuk memberikan inovasi dalam upaya untuk  
meningkatkan penjualan, praktikan memberikan solusi untuk menawarkan kepada  
setiap buyer property yang memiliki *Hot Prospect* hal ini dapat menambah daya  
tarik dari para konsumen namun mencari property dengan *Hot Prospect* bukan hal  
yang mudah praktikan harus berusaha sangat keras untuk dapat menemukan  
beberapa property yang *Hot Prospect* hal ini dikarenakan tidak semua daerah atau  
wilayah memiliki hal tersebut dalam satu wilayah terdapat satu *Hot Prospect* sudah  
merupakan sebuah keberuntungan karena biasanya property yang memiliki *Hot  
Prospect* akan lebih cepat laku karna bisa dibilang bagus dan murah biasanya hal ini  
dikarenakan pemilik yang memiliki kebutuhan yang mendesak atau pun dikarenakan  
property yang strategis namun sudah lama tidak terjual dan akhirnya menurunkan  
harga secara drastis, serta bertanya kepada *Leader Blue Team* teknik dalam  
membuat judul dari sebuah iklan agar terlihat menarik dan mengundang klien untuk  
melihat apa yang ditawarkan dan juga mencari cara-cara lainnya melalui internet hal  
ini sangat penting karena judul sebuah iklan merupakan ujung tombak dari sebuah  
iklan apa bila seseorang tidak tertarik dengan judul yang dibuat maka orang tersebut  
tidak akan bisa melihat apa yang ditawarkan hal tersebut yang menjadikan judul dari  
sebuah iklan sangat lah penting untuk menarik minat dari para calon pembeli dan

Dalam banyak yang harus dipelajari untuk mengembangkan pembuatan sebuah judul iklan yang baik dan menarik..

3. menghadapi sulitnya membangun hubungan antara penjual dan pembeli kesulitan ini didapat karena sangat sulit berkomunikasi dengan orang yang baru dikenal dan belum mengerti dengan sifat dan karakteristiknya praktikan berusaha untuk terus berkomunikasi sebaik mungkin dan tidak jarang praktikan menanyakan apa yang harus dikatakan kepada mentor apa bila praktikan merasa tidak bisa menjawab pertanyaan yang diberikan oleh penjual dan pembeli, dan mempelajari setiap karakteristik dari setiap klien karena dengan perbedaan karakteristik tersebut praktikan baru dapat menentukan pendekatan dan komunikasi seperti apa yang dapat digunakan untuk masing-masing individu, dan untuk beberapa kasus sangat sulit berkomunikasi dengan klien karena sifat klien yang sulit untuk akrab dengan orang baru hal tersebut juga akan mempengaruhi proses transaksi karena dengan sifat klien yang sulit akrab maka proses negosiasi akan berjalan dengan kaku dan sulit hal tersebut menjadi sangat penting untuk dipecahkan dan praktikan diharapkan untuk dapat menghadapi klien dengan karakteristik tersebut dan yang dapat dilakukan untuk menghadapi klien dengan karakteristik tersebut adalah dengan kita sebagai jembatan yang menghubungkan dengan pihak lain dan mencoba mencairkan suasana dan menjadi sedikit lebih dekat dengan klien yang bersifat sulit akrab, namun praktikan belajar bahwa orang yang memiliki

Dalam karakteristik tersebut apabila sudah dekat dan percaya dengan seseorang maka akan terjalin sebuah kepercayaan yang baik dan mempermudah dalam proses negosiasi.

## **BAB IV PENUTUP**

### **A. Kesimpulan**

Setelah melakukan kegiatan PKL di PT. Granary Indonesia property services., Praktikan ditempatkan sebagai Marketing Associate. Praktikan mendapatkan pengalaman dan pengetahuan mengenai dunia kerja nyata. Praktikan dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Praktikan mendapat pengalaman dan pengetahuan baru mengenai property selama bekerja di PT. Granary Indonesia property services
2. Praktikan terlatih untuk disiplin dan bertanggung jawab selama bekerja di PT. Granary Indonesia property services
3. Praktikan mendapat ilmu tentang telemarketing yang sesuai dengan latar belakang pendidikan.
4. Praktikan memberikan kontribusi untuk PT. Granary Indonesia Property Services dalam bidang telemarketing.
5. Praktikan mengetahui bagaimana proses penjualan sebuah property dari awal samapai akhir di PT. Granary Indonesia property services.

## **B. Saran**

### **1. Saran Untuk Universitas Negeri Jakarta**

- a. Universitas Negeri Jakarta khususnya Program Studi S1 Manajemen memberikan rekomendasi kepada mahasiswa tentang perusahaan yang menerima kegiatan PKL.
- b. Universitas Negeri Jakarta seharusnya memiliki kerja dengan perusahaan agar mempermudah mahasiswa dalam mendapatkan tempat PKL.
- c. Universitas Negeri Jakarta dapat mempermudah proses dalam mendapatkan izin Praktik Kerja Lapangan

### **2. Saran Untuk Mahasiswa**

- a. Mahasiswa sebaiknya mengetahui bidang kerja apa yang ingin tempuh sebelum PKL dimulai sehingga tidak bingung saat pelaksanaannya.
- b. Mahasiswa dapat mencari koneksi sebanyak mungkin agar mempermudah dalam mendapatkan tempat untuk PKL.
- c. Sebelum pelaksanaan PKL mahasiswa sebaiknya mengetahui seluk-beluk tentang perusahaan yang dituju agar mempermudah dalam pekerjaannya.

### **3. Saran Untuk PT. Granary Indonesia property services**

- a. Diharapkan bagi PT. Granary Indonesia property services dapat mempermudah prosedur untuk mahasiswa yang ingin melaksanakan kegiatan PKL, sehingga mahasiswa tidak merasakan kesulitan saat ingin PKL di PT. Granary Indonesia property services.
- b. Diharapkan bagi PT. Granary Indonesia property services menjalin kerjasama dengan Universitas Negeri untuk pelaksanaan kegiatan PKL.

## DAFTAR PUSTAKA

*Pinrumah, Corporation. Tentang Pinrumah. Diambil dari: <http://www.pinrumah.com/> (25 Mei 2019)*

*FE UNJ. 2013. Pedoman Praktik Kerja Lapangan. Jakarta: FE UNJ,*

# LAMPIRAN-LAMPIRAN

## LAMPIRANI

### SURATIZINPKL

275/3VC/SP/III/19

Jakarta, 18 Maret 2019

Kepada Yth,  
**UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA, FAKULTAS EKONOMI,  
JURUSAN MANAJEMEN PEMASARAN**  
Hal: Surat Keterangan Magang

Dengan hormat,  
Bersama dengan surat ini;

Nama : Edward Naulibasa Lie, S.Si, M.M  
Perusahaan : PT. Granary Indonesia Property Services  
Bidang Usaha : Property  
Jabatan : Direktur/Owner

Menerangkan bahwa :

Nama : Sandy Oktavian  
Status : Mahasiswa  
Universitas : Universitas Negeri Jakarta, Fakultas Ekonomi, Jurusan  
Manajemen Pemasaran  
No.Reg : 8215152665

Dengan persetujuan kami telah magang di perusahaan sebagai  
*Marketing Associate*, sejak 18 Maret sampai dengan 17 Mei 2019.

Demikianlah surat keterangan ini kami buat atas permintaan yang  
bersangkutan untuk keperluan persyaratan kelulusan yang diminta. Atas  
perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Hormat kami,

  
pinrumah.com  
Taman Anggrek 2-140 Jls. Puncak Jati No. 11-010

Edward Naulibasa Lie, S.Si, M.M

## LAMPIRAN II


**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

  
MEMBER OF THE ASSOCIATION OF UNIVERSITIES IN INDONESIA

**PENILAIAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN**  
**PROGRAM SARJANA (S1)**  
 ..... SKS

Nama : Sandy Oktavian  
 No.Registrasi : 0318152665  
 Program Studi : S1 Manajemen  
 Tempat Praktik : P.T. Gramedia Indonesia Property Service  
 Alamat Praktik/Telp : Taman Anagrat 2 - 3/c  
Jl. S. Parman, Jakarta

NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR 46-100	KETERANGAN				
1	Kehadiran	<u>81</u>	1. Keterangan Penilaian :				
2	Kedisiplinan	<u>88</u>	Skor Nilai Bobot 86-100 A 4				
3	Sikap dan Kepribadian	<u>86</u>	81-85 A- 3,7 76-80 B+ 3,3 71-75 B 3,0 66-70 B- 2,7				
4	Kemampuan Dasar	<u>87</u>	61-65 C+ 2,3 56-60 C 2,0				
5	Ketrampilan Menggunakan Fasilitas	<u>80</u>	51-55 C- 1,7 46-50 D 1				
6	Kemampuan Membaca Situasi dan Mengambil Keputusan	<u>79</u>	2. Alokasi Waktu Praktik : 2 sks : 90-120 jam kerja efektif 3 sks : 135-175 jam kerja efektif				
7	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	<u>88</u>	Nilai Rata-rata :				
8	Aktivitas dan Kreativitas	<u>90</u>	$\frac{866}{10} = 86,6$				
9	Kecepatan Waktu Penyelesaian Tugas	<u>98</u>	10 (sepuluh)				
10	Hasil Pekerjaan	<u>89</u>	Nilai Akhir :				
			<table border="1"> <tr> <td><u>87</u></td> <td>A</td> </tr> <tr> <td>Angka bulat</td> <td>huruf</td> </tr> </table>	<u>87</u>	A	Angka bulat	huruf
<u>87</u>	A						
Angka bulat	huruf						
	Jumlah	<u>866</u>					

Jakarta, 20 Mei 2019  
 Penilai,

  
pinrumah.com  
 Terusan Anggrek 2-14C Jl. S. Parman, Jakarta 11271  
 Telp. (021) 4706285

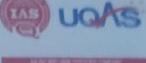
Catatan :  
 Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

LAMPIRAN III



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.fk.unj.ac.id



www.unj.ac.id

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

Nama : Sandy Octavian  
 No. Registrasi : 0215152665  
 Program Studi : S1 Manajemen  
 Tempat Praktik : P.T. Grahaany Indonesia Property Service  
 Alamat Praktik/Telp : Taman Anggrek 2-14C  
 J.S. Permai Jakarta

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin / 18 Maret 2019	1. [Signature]	
2.	Selasa / 19 <del>2019</del> 2019	2. [Signature]	
3.	Rabu / 20 maret 2019	3. [Signature]	
4.	Kamis / 21 maret 2019	4. [Signature]	
5.	Jumat / 22 maret 2019	5. [Signature]	
6.	Senin / 25 maret 2019	6. [Signature]	
7.	Selasa / 26 maret 2019	7. [Signature]	
8.	Rabu / 27 maret 2019	8. [Signature]	
9.	kamis / 28 maret 2019	9. [Signature]	
10.	Jumat / 29 maret 2019	10. [Signature]	
11.	Senin / 1 April 2019	11. [Signature]	
12.	Selasa / 2 April 2019	12. [Signature]	
13.	Kamis / 4 April 2019	13. [Signature]	
14.	Jumat / 5 April 2019	14. [Signature]	
15.	Senin / 8 April 2019	15. [Signature]	

Jakarta, 8 April 2019  
 Penilai,  
  
**pinrum@kom**  
Taman Anggrek 2-14C, J.S. Permai Jakarta 11470  
 (Edwara Nauliasari)

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



DAFTAR HADIR  
PRAKTEK KERJA LAPANGAN  
..... SKS

Nama : Sandy Oktavian .....  
No. Registrasi : 021512665 .....  
Program Studi : S1 Manajemen .....  
Tempat Praktik : P.T. Secretary.. (Indonesia Property Service) .....  
Alamat Praktik/Telp : .....

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Selasa / 9 April 2019	1. [Signature]	
2.	Rabu / 10 April 2019	2. [Signature]	
3.	Kamis / 11 April 2019	3. [Signature]	
4.	Jumat / 12 April 2019	4. [Signature]	
5.	Senin / 15 April 2019	5. [Signature]	
6.	Selasa / 16 April 2019	6. [Signature]	
7.	Kamis / 18 April 2019	7. [Signature]	
8.	Senin / 22 April 2019	8. [Signature]	
9.	Selasa / 23 April 2019	9. [Signature]	
10.	Rabu / 24 April 2019	10. [Signature]	
11.	Kamis / 25 April 2019	11. [Signature]	
12.	Jumat / 26 April 2019	12. [Signature]	
13.	Senin / 29 April 2019	13. [Signature]	
14.	Selasa / 30 April 2019	14. [Signature]	
15.	Kamis / 2 Mei 2019	15. [Signature]	

Jakarta, 2 Mei 2019  
Penilai,

pinrumah.com  
Teman Anggah 2-140 (021) 4706285 (021) 4706285

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



## LAMPIRAN IV

### AGENDA KEGIATAN HARIAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN PT. GRANARY INDONESIA PROPERTY INDONESIA

No.	Hari, Tanggal	Kegiatan	Keterangan
1.	Senin, 18 Maret 2019	- Pengenalan terhadap seluruh bagian dikantor dan diperkenalkan keseluruhan karyawan serta dijelaskan sedikit mengenai tugas yang akan dikerjakan - Menghadiri Weekly Meeting	
2.	Selasa, 19 Juli 2019	- Survei rumah atau bangunan untuk dimasukkan kedalam iklan	
3.	Rabu, 20 Juli 2019	- Survei rumah atau bangunan untuk dimasukkan kedalam iklan	
4.	Kamis, 21 Juli 2019	- Survei rumah atau bangunan untuk dimasukkan kedalam iklan	
5.	Jumat, 22 Juli 2019	- Survei rumah atau bangunan untuk dimasukkan kedalam iklan	
6.	Senin, 25 Juli 2019	- Weekly Meeting - Menghubungi client untuk menjalin kerja sama	
7.	Selasa, 26 Juli 2019	- Menghubungi client untuk menjalin kerja sama - Memasang iklan	
8.	Rabu, 27 Juli 2019	- Menghubungi client untuk menjalin kerja sama - Memasang iklan	
9.	Kamis, 28 Juli 2019	- Menghubungi client untuk menjalin kerja sama - Memasang iklan	
10.	Jumat, 29 Juli 2019	- Menghubungi client untuk menjalin kerja sama - Memasang iklan	
11.	Senin, 1 April 2019	- Weekly Meeting - Berkomunikasi dengan calon pembeli	
12.	Selasa, 2 April 2019	- Memasang iklan	
13.	Rabu, 3 April 2019		Libur Isra Miraj
14.	Kamis, 4 April 2019	- Mengantarkan calon pembeli ke property yg di pilih beserta dengan rekomendasi	
15.	Jumat, 5 April 2019	- Menghubungi client untuk menjalin kerja sama - Memasang iklan	
16.	Senin, 8 April 2019	- Weekly Meeting - Memasang iklan	

17.	Selasa, 9 April 2019	- Survei rumah atau bangunan untuk dimasukkan kedalam iklan	
18.	Rabu, 10 April 2019	- Survei rumah atau bangunan untuk dimasukkan kedalam iklan	
19.	Kamis, 11 April 2019	- Survei rumah atau bangunan untuk dimasukkan kedalam iklan	
20.	Jumat, 12 April 2019	- Menghubungi client untuk menjalin kerja sama - Memasang iklan	
21.	Senin, 15 April 2019	- Weekly Meeting - Menghubungi client untuk menjalin kerja sama - Memasang iklan	
22.	Selasa, 16 April 2019	- Mengantarkan calon pembeli ke property yg di pilih beserta dengan rekomendasi	
23.	Rabu, 17 April 2019		Pemilu 2019
24.	Kamis, 18 April 2019	- Memasang iklan - Berkomunikasi dengan calon pembeli	
25.	Jumat, 19 April 2019		Jumat Agung
26.	Senin, 22 April 2019	- Weekly Meeting - Memasang iklan	
27.	Selasa, 23 April 2019	- Mengantarkan calon pembeli ke property yg di pilih beserta dengan rekomendasi	
28.	Rabu, 23 April 2019	- Memasang iklan - Berkomunikasi dengan calon pembeli	
29.	Kamis, 25 April 2019	- Mengantarkan calon pembeli ke property yg di pilih beserta dengan rekomendasi	
30.	Jumat, 26 April 2019	- Mengantarkan calon pembeli ke property yg di pilih beserta dengan rekomendasi	
31.	Senin, 29 April 2019	- Weekly Meeting - Memasang iklan	
32.	Selasa, 30 April 2019	- Survei rumah atau bangunan untuk dimasukkan kedalam iklan	
33.	Rabu, 1 Mei 2019		Hari Buruh
34.	Kamis, 2 Mei 2019	- Survei rumah atau bangunan untuk dimasukkan kedalam iklan	
35.	Jumat, 3 Mei 2019	- Menghubungi client untuk menjalin kerja sama - Memasang iklan	
36.	Senin, 6 Mei 2019	- Weekly Meeting - Memasang iklan	
37.	Selasa, 7 Mei 2019	- Menghubungi client untuk menjalin kerja sama - Memasang iklan	
38.	Rabu, 8 Mei 2019	- Menghubungi client untuk menjalin kerja	

		sama	
		- Memasang iklan	
39.	Kamis, 9 Mei 2019	- Memasang iklan - Berkomunikasi dengan calon pembeli	
40.	Jumat, 10 Mei 2019	- Memasang iklan - Berkomunikasi dengan calon pembeli	
41.	Senin, 13 Mei 2019	- Weekly Meeting - Memasang iklan	
42.	Selasa, 14 Mei 2019	- Memasang iklan - Berkomunikasi dengan calon pembeli	
43.	Rabu, 15 Mei 2019	- Mengantarkan calon pembeli ke property yg di pilih beserta dengan rekomendasi - Melakukan Negosiasi	
44.	Kamis, 16 Mei 2019	- Memasang iklan - Berkomunikasi dengan calon pembeli	
45.	Jumat, 17 Mei 2019	- Mengantarkan calon pembeli ke property yg di pilih beserta dengan rekomendasi - Melakukan Negosiasi	
46.	Senin, 20 Mei 2019	- Weekly Meeting - Berpamitan dengan para staff	

Mengetahui,



**Cecilia Fifi Agustina**  
**Blue Team Leader**