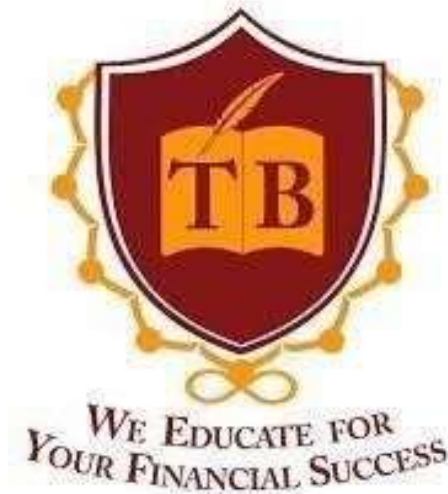


**ANALISIS AKTIVITAS TELEMARKETING
PT LIPPOCIKARANG TBK**

LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN/MAGANG

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Mata Kuliah



OLEH :

BAGAS PUTRA SETYA PRATAMA

NIM: 202511905

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI TRI BHAKTI
2023**

LEMBAR PENGESAHAN

ANALISIS AKTIVITAS TELEMARKETING PT LIPPO CIKARANG TBK

Oleh :

BAGAS PUTRA SETYA PRATAMA

NIM: 202511905

LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN

Untuk memenuhi salah satu syarat Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Mata
Kuliah

Telah disetujui oleh Tim Penguji pada tanggal seperti tertera di bawah ini
Bekasi, 29-Juni-2023

Ketua Penguji

Anggota Penguji



(Drs. Tigor Hutapea, ME)
NIDN : 3027096203



(Irvan FC Oentoeng, SE., MM)
NIDN : 041118204

Ketua Program Studi Manajemen



(Dr. Eddy Setyanto, S.Sos., M.Si)
NIDN : 0325107402

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN
LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN/MAGANG
PROGRAM STUDI S.I MANAJEMEN

Dengan ini saya menyatakan bahwa :

1. Karya tulis saya, Laporan Praktik kerja Lapangan ini, adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik Sarjana Manajemen, di STIE Tri Bhakti maupun di perguruan tinggi lainnya.
2. Karya tulis ini murni gagasan, rumusan dan penelitian saya sendiri, tanpa bantuan pihak lain kecuali arahan dosen pembimbing dan penguji.
3. Dalam karya tulis ini tidak terdapat karya atau pendapat yang ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidak benaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa gelar yang telah diperoleh karya tulis ini, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di perguruan tinggi ini.

Bekasi, 30 Juni 2023

Yang membuat pernyataan



Bagas Putra Setya Pratama

Nim: 202511905

TANDA PERSETUJUAN LPKL

Nama : Bagas Putra Setya Pratama

NIM : 202511905

Jurusan : Manajemen

Bidang Studi : SI Manajemen

Judul LPKL : Analisis Aktivitas Telemarketing PT Lippo Cikarang Tbk

Laporan Praktik Kerja Lapangan tersebut di atas disetujui dan diterima dengan baik sebagai salah satu karya ilmiah mahasiswa yang bersangkutan dalam memenuhi salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Sarjana Manajemen pada Jurusan Manajemen, Tri Bhakti Business School.

Bekasi, 30 Juni 2023

Mengetahui,

Ketua Program Studi Manajemen



(Eddy Setyanto, S.sos., M.Si)

NIDN : 0325107402

Dosen Pembimbing



(Irvan FC Oentoeng, SE., MM)

NIDN : 041118204

ABSTRAK

Kegiatan magang kerja ini dilakukan dengan tujuan agar mahasiswa dapat mengetahui dan menganalisis kegiatan telemarketing di PT Lippo Cikarang Tbk. Kegiatan magang dilakukan selama 3 bulan terhitung pada tanggal 3 April sampai dengan 3 Juni 2023. Penulis ditempatkan di divisi Telemarketing. Penulisan ini bertujuan untuk memenuhi syarat salah satu mata kuliah. Penulisan laporan ini menguraikan manfaat serta tujuan dari Praktik Kerja Lapangan (PKL), dapat menjalin hubungan antara perguruan tinggi dengan instansi tempat mahasiswa praktik, dengan menerapkan ilmu yang sudah di dapat selama perkuliahan.

Kata Kunci: Pemasaran, Telemarketing.

ABSTRACT

This internship activity is carried out with the aim that students can know and analyze telemarketing activities at PT Lippo Cikarang Tbk. The internship is carried out for 3 months from May 3 to July 3, 2023. The author is placed in the Telemarketing division. This writing aims to fulfill the requirements of one of the courses. Writing this report outlines the benefits and objectives of Field Work Practices (PKL), to establish relationships between universities and institutions where students practice, by applying the knowledge they have acquired during lectures.

Keywords: Marketing, Telemarketing.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, Puji dan Syukur kita panjatkan kepada Allah Subhanahu Wata'ala. Dzat yang hanya kepada-Nya memohon pertolongan. Alhamdulillah atas segala pertolongan, rahmat, dan kasih sayang-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan kegiatan Praktik Kerja Lapangan/Magang di Telemarketing PT Lippo Cikarang Tbk. Shalawat dan salam kepada Rasulullah Shallallahu Alaihi Wasallam yang senantiasa menjadi sumber inspirasi dan teladan terbaik untuk umat manusia.

Saat ini property bukan lagi hal yang sangat mahal dahulu. Apalagi sekarang masyarakat umum menganggap property adalah kewajiban yang harus dimiliki untuk tabungan di masa tuamereka. Oleh karena itu, diperlukan strategi manajemen pemasaran yang tepat untuk mengembangkan property Indonesia. Berdasarkan hal tersebut penulis tergerak untuk melakukan kegiatan di Telemarketing PT Lippo Cikarang Tbk untuk mempelajari Strategi Manajemen Pemasaran mereka

Penulis mengucapkan terima kasih atas bantuan yang diberikan oleh banyak pihak yang berkepentingan dalam kegiatan magang ini. Oleh karena itu, sudah sepantasnya penulis mengucapkan terima kasih dan doa yang setinggi-tingginya kepada Allah SWT. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyelesaian kegiatan magang ini, meskipun tidak dapat disebutkan satu per satu oleh penulis.

Akhir kata, penulis menyadari bahwa tidak ada yang sempurna dan penulis masih membuat kesalahan dalam menyusun laporan ini. Oleh karena itu, penulis mohon maaf yang sebesar-besarnya atas kesalahan penulis. Penulis berharap kegiatan magang ini dapat bermanfaat bagi pembaca dan menjadi referensi untuk pengembangan lebih lanjut. Kebenaran datang dari Tuhan, kesalahan datang dari penulis. Semoga Allah SWT selalu melimpahkan rahmat dan ridho kepada kita semua.

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN	ii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN	iii
TANDA PERSETUJUAN LPKL.....	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR GAMBAR.....	x
DAFTAR TABEL	xi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah.....	2
1.3 Tujuan Praktik Kerja Lapangan.....	2
1.4 Manfaat Praktik Kerja Lapangan.....	3
1.5 Teori Relevan.....	4
1.5.1 Pemasaran.....	4
1.5.2 Direct Marketing.....	4
1.5.3 Media Direct Marketing	8
1.5.4 Definisi Telemarketing.....	9
1.5.5 Tindak Lanjut	10
1.6 Metode Magang.....	11
BAB II GAMBARAN UMUM	12
2.1 Sejarah Perusahaan... ..	12
2.2 Struktur Organisasi	14
2.3 Kegiatan Organisasi/Departmen	14
BAB III URAIAN DESKRIPSI TUGAS DAN PEMBAHASAN.....	15
3.1 Penempatan dan Jadwal Magang.....	15
3.2 Uraian Deskripsi Tugas	15
3.3 Pembahasan	16
BAB IV PENUTUP... ..	21
4.1 Kesimpulan	21
4.2 Saran.....	21
DAFTAR PUSTAKA	23
UCAPAN TERIMAKASIH.....	25
LAMPIRAN.....	27

DAFTAR GAMBAR

2.1	Gambar Cendana Park	13
2.2	Gambar Bagan Organisasi	14
3.1	Gambar Produk Real Estate.....	14
3.2	Gambar Sistem SME	17
3.3	Gambar Kegiatan Telemarketer	18
3.4	Gambar Iklan Banner Cendana Spark	18
3.5	Gambar Kegiatan Pameran Cendana Spark	19
3.6	Gambar Kunjungan/Visit Calon Customer	20

DAFTAR TABEL

3.2	Table kegiatan divisi.....	14
3.2	Table jadwal magang.....	15