

**STRATEGI PEMASARAN PROPERTI
PADA PT. WASKITA MODERN REALTI**

LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Mata Kuliah



Oleh:

Bintang Resa

NIM: 202511036

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

LEMBAR PENGESAHAN
STRATEGI PEMASARAN PROPERTI
PADA PT. WASKITA MODERN REALTI


Oleh :
Bintang Resa
NIM: 202511036

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, 10 Juli 2023

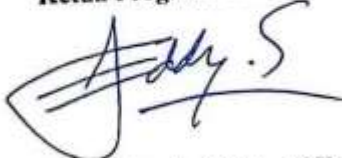
Ketua Penguji


Fitriyah Nurmulya, S.Hum., M.S.M.
NIDN: 0406058904

Anggota Penguji


Drs. Tigor Hutapea, ME
NIDN: 0327096203

Ketua Program Studi


Dr. Eddy Setyanto, S.Sos., MSi.
NIDN: 0325017402

**SURAT PERYATAAN KEASLIAN
LAPORAN PRAKTEK KERJA LAPANGAN/MAGANG**

PROGRAM STUDI MANAJEMEN SI

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 ketidakbenaran 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, 10 Juli 2023

Yang membuat pernyataan



Bintang Resa

NIM: 202511036

LEMBAR PERSETUJUAN
LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN/MAGANG

Nama : Bintang Resa
NIM : 202511036
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : S1 Manajemen
Judul LPKL : **Strategi Pemasaran Properti Pada PT. Waskita Modern Realti**

Laporan Praktik Kerja Lapangan di atas disetujui dan diterima baik sebagai salah satu karya ilmiah mahasiswa yang bersangkutan dalam memenuhi salah satu syarat mata kuliah pada Fakultas Ekonomi – Jurusan S1 Manajemen, STIE Tri Bhakti.

Bekasi, 10 Juli 2023

Mengetahui

Ketua Program Studi Manajemen



Dr. Eddy Setyanto, S.Sos., MSi.

NIDN: 0325017402

Dosen Pembimbing



Drs. Tigor Hutapea, ME

NIDN: 0327096203

ABSTRAK

Laporan Praktik Kerja Lapangan ini berjudul “Strategi Pemasaran Properti Pada PT. Waskita Modern Realti.” Laporan Praktik Kerja lapangan ini bertujuan untuk mengetahui faktor – faktor yang mempengaruhi konsumen dalam keputusan pembelian properti serta cara agar konsumen tertarik dan mau bekerja sama dengan perusahaan. Sumber data dalam laporan ini adalah karyawan bagian *marcom & sales*. Laporan Praktik Kerja Lapangan ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan menggunakan metode wawancara dan observasi serta kepustakaan. Dari hasil laporan diketahui bahwa faktor yang mempengaruhi konsumen dalam keputusan pembelian properti adalah harga, pendapatan, lokasi, kualitas, dan fasilitas properti sehingga PT. Waskita Modern Realti mempertimbangkan hal tersebut dalam menetapkan strategi pemasaran untuk menarik konsumen. Hal ini terlihat dari berbagai macam kemudahan dan fasilitas yang ditawarkan kepada konsumen oleh PT. Waskita Modern Realti.

Kata kunci: industri properti, faktor, strategi.

ABSTRACT

This Field Work Practice Report is entitled "Property Marketing Strategy at PT. Waskita Modern Realti." This Field Work Practice Report aims to find out the factors that influence consumers in purchasing property decisions and ways to get consumers interested and willing to work with companies. The source of data in this report is employees of the marcom & sales department. This Field Work Practice Report uses a qualitative approach using interview and observation methods as well as literature. From the results of the report it is known that the factors that influence consumers in purchasing property decisions are price, income, location, quality, and property facilities so that PT. Waskita Modern Realti takes this into account in establishing a marketing strategy to attract consumers. This can be seen from the various conveniences and facilities offered to consumers by PT. Waskita Modern Realti.

Keywords: property industry, factors, strategy.

KATA PENGANTAR

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT atas berkat nikmat dan kasih karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan laporan praktik kerja yang berjudul “Strategi Pemasaran Properti Pada PT. Waskita Modern Realti”.

Selama melaksanakan Kerja Praktik dan dalam menyelesaikan laporan ini, penulis telah banyak menerima bimbingan, pengarahan, petunjuk dan saran, serta fasilitas yang membantu hingga akhir dari penulisan laporan ini. Oleh karenanya, pada kesempatan ini dengan setulus hati penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Allah SWT yang telah memberikan saya kesehatan, kekuatan, kemudahan dan kelancaran sehingga saya dapat menyelesaikan Laporan Praktik Kerja Lapangan ini.
2. Bapak Drs. Widayatmoko, MM., M.Ikom selaku Ketua Tri Bhakti Business School.
3. Bapak Dr. Eddy Setyanto, S.Sos., MSi. selaku Ketua Program Studi Manajemen Tri Bhakti Business School.
4. Bapak Dr. Tigor Hutapea, ME selaku Dosen selaku dosen pembimbing yang telah tulus bersedia meluangkan waktu dalam memberikan ilmu, saran-saran, tenaga, pikiran dan memotivasi penulis agar dapat menyelesaikan Laporan Praktik Kerja Lapangan dengan tepat waktu. Terima kasih banyak. Sehat selalu Pak.
5. Ibu Nadila yang memberikan izin untuk saya bisa magang di PT. Waskita Modern Realti.
6. Bapak Dimas Yudhistira selaku atasan saya sekaligus pembimbing selama saya menjalankan kegiatan magang.
7. Kedua orang tua saya yang selalu mendoakan, memberi dukungan serta semangat.
8. Orang-orang terkasih yang selalu memberi motivasi dan doa serta perhatiannya.
9. Seluruh pihak yang tidak bisa disebutkan satu persatu atas dukungan dan bantuannya sehingga terselesaikannya menyelesaikan Laporan Praktik Kerja Lapangan ini.

Karena kebaikan dan kebijakan beliau-beliau ini maka penulis dapat menyelesaikan laporan Praktik Kerja Lapangan ini semoga kebaikan dan jasa-jasa beliau mendapat balasan dari Allah SWT.

Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangannya dari segi penulisan maupun bahasa yang digunakan dalam membuat Laporan Praktik Kerja Lapangan ini. Untuk itu

penulis menerima kritik dan saran yang bersifat membangun sebagai masukan yang sangat berguna. Namun demikian, harapan penulis semoga karya sederhana ini dapat bermanfaat sebagaimana mestinya bagi pihak-pihak yang membutuhkan.

DAFTAR ISI

| | |
|--|-------------|
| HALAMAN PENGESAHAN | i |
| HALAMAN SURAT PENYATAAN KEASLIAN KARYA TULIS..... | ii |
| HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI DARI INSTITUSI DAN PENULISAN .iii | |
| ABSTRAK..... | iv |
| ABSTRACK..... | v |
| KATA PENGANTAR | vi |
| DAFTAR ISI | viii |
| DAFTAR BAGAN/GAMBAR..... | ix |
| DAFTAR LAMPIRAN-LAMPIRAN | x |
| BAB I PENDAHULUAN | 1 |
| 1.1 Latar Belakang | 1 |
| 1.2 Rumusan Masalah | 2 |
| 1.3 Tujuan PKL/Magang..... | 2 |
| 1.4 Manfaat PKL/Magang..... | 3 |
| 1.5 Teori yang Relevan | 3 |
| 1.6 Metode PKL/Magang..... | 11 |
| BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN..... | 13 |
| 2.1 Sejarah Perusahaan..... | 13 |
| 2.2 Struktur Organisasi..... | 14 |
| 2.3 Kegiatan Organisasi/Departemen..... | 16 |
| BAB III URAIAN DESKRIPSI TUGAS DAN PEMBAHASAN..... | 18 |
| 3.1 Penempatan dan Jadwal Magang | 18 |
| 3.2 Uraian Deskripsi Tugas | 19 |
| 3.3 Pembahasan..... | 24 |
| BAB IV PENUTUP..... | 39 |
| 4.1 Simpulan..... | 39 |
| 4.2 Saran-saran | 39 |
| DAFTAR PUSTAKA | 40 |
| LAMPIRAN – LAMPIRAN | 42 |

DAFTAR BAGAN/GAMBAR

| | |
|---|----|
| Gambar 1.1 Data Proporsi Rumah Tangga dengan Status Kepemilikan Rumah Milik Sendiri dan Sewa/Kontrak Tahun 2020 – 2022. | 1 |
| Gambar 2.1 Vasaka City..... | 16 |
| Gambar 3.1 Data Perusahaan | 20 |
| Gambar 3.2 Surat Penawaran | 21 |
| Gambar 3.3 Slide Presentasi..... | 22 |
| Gambar 3.4 Flyering..... | 22 |
| Gambar 3.5 Kegiatan Pameran..... | 23 |
| Gambar 3.6 Form Penjualan..... | 24 |
| Gambar 3.7 Instagram Vasaka City..... | 32 |
| Gambar 3.8 Fasilitas Vasaka City | 33 |
| Gambar 3.9 Strategi Menciptakan Impian oleh PT. Waskita Modern Realti..... | 34 |
| Gambar 3.10 Strategi Kemudahan Pembayaran oleh PT. Waskita Modern Realti..... | 35 |
| Gambar 3.11 Strategi Edukasi oleh PT. Waskita Modern Realti | 36 |
| Gambar 3.12 Pameran Booth PT. Waskita Modern Realti | 38 |
| Tabel 3.1 Tempat Pelaksanaan praktik Kerja Lapangan | 18 |
| Tabel 3.2 Jadwal Praktik Kerja Lapangan..... | 19 |

DAFTAR LAMPIRAN

| | |
|---|----|
| Lampiran 1 : Surat Pengantar Magang dari Kampus | 43 |
| Lampiran 2 : Laporan Mingguan Magang | 44 |
| Lampiran 3 : Daftar Riwayat Hidup | 47 |