

BAB II

PELAKSANAAN PKL

Praktik Kerja Lapangan merupakan realisasi dari mata kuliah yang telah dilaksanakan selama perkuliahan. Kegiatan ini dapat terlaksana secara efektif apabila rencana kegiatan Praktik Kerja Lapangan disusun dengan baik. Penyusunan rencana kegiatan Praktik Kerja Lapangan dapat membantu penulis memperkirakan apa saja yang diperlukan dan harus dilakukan selama kegiatan Praktik Kerja Lapangan dilaksanakan, serta membantu agar kegiatan Praktik Kerja Lapangan lebih terorganisir dengan baik sehingga lebih efektif dan efisien dalam memanfaatkan waktu Praktik Kerja Lapangan.

2.1 Perencanaan Praktik Kerja Lapangan

2.1.1 Tempat Pelaksanaan

Praktik Kerja Lapangan dilaksanakan di PT. Tana Kencana Prima (Ray White Kantor Cabang Panjang Jiwo). Alamat penelitian berada di Ruko Panji Makmur B-0, Panjang Jiwo, Kec. Tenggilis Mejoyo, Kota Surabaya, Jawa Timur.

2.1.2 Waktu Pelaksanaan

Kegiatan Praktik Kerja Lapangan di PT. Tana Kencana Prima dimulai tanggal 28 Juni 2018 hingga tanggal 4 Agustus 2018 selama 33 hari dengan kisaran 8 jam kerja dalam satu hari. Jam masuk kerja di PT. Tana Kencana Prima pukul 09.00 hingga 17.00. Penulis melaksanakan kegiatan PKL dengan jumlah jam kerja sebanyak 264 jam sehingga memenuhi persyaratan total jam kerja PKL yang ditetapkan oleh Fakultas Ekonomi dan Bisnis di Universitas Ma Chung yakni 225 jam. Namun rencana kegiatan yang telah disusun bersifat fleksibel, dapat disesuaikan kembali dengan kebutuhan, kebijaksanaan dan kesepakatan dengan perusahaan yang bersangkutan.

2.1.3 Rencana Kegiatan

1. Minggu 1

- a. Melakukan pengenalan dengan pembimbing Praktik Kerja Lapangan, para staf-staf dan pegawai yang bekerja di Ray White Panjang Jiwo Surabaya.
- b. Mencari informasi tugas-tugas apa saja yang akan dikerjakan oleh mahasiswa selama Praktik Kerja Lapangan dilaksanakan, mempelajari rutinitas yang ada di dalam lingkungan kerja Ray White, apa saja yang akan menjadi tanggung jawab mahasiswa selama menjalankan Praktik Kerja Lapangan.
- c. Mengetahui cara melakukan *direct marketing* dengan membantu para *marketing executive* di kantor Ray White Panjang Jiwo saat melakukan *direct marketing*.

2. Minggu 2

- a. Mempelajari sistem *marketing* di Ray White, bagaimana perhitungan biaya pajak BPHTB, KPR.
- b. Mempelajari produk-produk tipe properti (perumahan, apartemen, gudang, tanah) yang ditawarkan di kantor Ray White dan juga spesifikasinya.

3. Minggu 3

- a. Mempelajari standar apa saja yang telah ditetapkan oleh Ray White di bagian *marketing*.
- b. Mempelajari proses pada saat calon *client* membeli properti di Ray White.
- c. Menanyakan apa saja permasalahan maupun kendala yang sering dihadapi saat menjadi *marketing* kepada supervisor *marketing* Ray White Panjang Jiwo Surabaya.
- d. Mempelajari produk-produk tipe properti yang ditawarkan di Ray White Panjang Jiwo dan juga spesifikasinya.

4. Minggu 4

- a. Mempelajari sistem *marketing* di Ray White, penanganan *event* yang sedang diadakan salah satu pusat pembelanjaan, dan gambaran bisnis properti.
- b. Mempelajari proses pada saat calon *client* membeli properti di Ray White.

- c. Menanyakan apa saja permasalahan maupun kendala yang sering dihadapi saat menjadi *marketing* kepada supervisor *marketing* Ray White Panjang Jiwo Surabaya.
- d. Mempelajari produk-produk tipe perumahan yang ditawarkan di Ray White Panjang Jiwo dan juga spesifikasinya.

5. Minggu 5

- a. Mempelajari sistem *marketing* di kantor, penanganan *event* yang sedang diadakan di salah satu pusat pembelanjaan, dan gambaran bisnis properti.
- b. Mempelajari proses pada saat calon *client* membeli properti di Ray White.
- c. Menanyakan apa saja permasalahan maupun kendala yang sering dihadapi saat menjadi *marketing* kepada supervisor *marketing* Ray White Panjang Jiwo Surabaya.
- d. Mempelajari produk-produk tipe properti yang ditawarkan Ray White dan juga spesifikasinya.
- e. Mulai menyusun laporan Praktik Kerja Lapangan yang telah dilaksanakan.

2.1.4 Tabel Rencana Kegiatan

Tabel rencana kegiatan selama melakukan Praktek Kerja Lapangan di PT. Tana Kencana Prima (Ray White Panjang Jiwo Surabaya):

Tabel 1. Rencana Kegiatan Praktik Kerja Lapangan

KEGIATAN	Minggu ke				
	1	2	3	4	5
Melakukan pengenalan dengan pembimbing Praktik Kerja Lapangan, para staf-staf dan pegawai yang bekerja di Ray White Panjang Jiwo Surabaya.					
Mencari informasi tugas-tugas apa saja yang akan dikerjakan oleh mahasiswa selama Praktik Kerja Lapangan dilaksanakan, mempelajari rutinitas yang ada di dalam lingkungan kerja Ray White Panjang					

Jiwo Surabaya, apa saja yang akan menjadi tanggung jawab mahasiswa selama menjalankan Praktik Kerja Lapangan.					
Mengetahui cara melakukan <i>direct marketing</i> dengan membantu para <i>marketing executive</i> di Ray White Panjang Jiwo saat melakukan <i>direct marketing</i> .					
Mempelajari sistem <i>marketing</i> di Ray White Panjang Jiwo Surabaya, bagaimana perhitungan biaya pajak BPHTB, KPR.					
Mempelajari produk-produk tipe properti yang ditawarkan di Ray White Panjang Jiwo Surabaya dan juga spesifikasinya.					
Mempelajari proses pada saat calon <i>client</i> membeli properti di Ray White.					
Mempelajari sistem <i>marketing</i> di kantor, penanganan <i>event</i> yang sedang diadakan di salah satu pusat pembelanjaan, dan gambaran bisnis properti.					
Menanyakan apa saja permasalahan maupun kendala yang sering dihadapi saat menjadi <i>marketing</i> kepada supervisor <i>marketing</i> Ray White Panjang Jiwo Surabaya.					
Mempelajari standar apa saja yang telah ditetapkan Ray White di bagian <i>marketing</i> .					
Mulai menyusun laporan Praktik Kerja Lapangan yang telah dilaksanakan.					

2.2 Gambaran Umum Perusahaan

2.2.1 Sejarah Perusahaan

Ray White Group International adalah Property Group terluas yang ada di Australia dan Asia. Dengan pengalaman lebih dari 114 tahun dibidang properti, saat ini Ray White Group memiliki lebih dari 1000 kantor yang berdiri di Australia, New Zealand, Indonesia, China, Malaysia, India, Papua Nugini, Middle East dan Altanta USA serta memiliki lebih dari 10.000 staf. (www.raywhite.co.id)

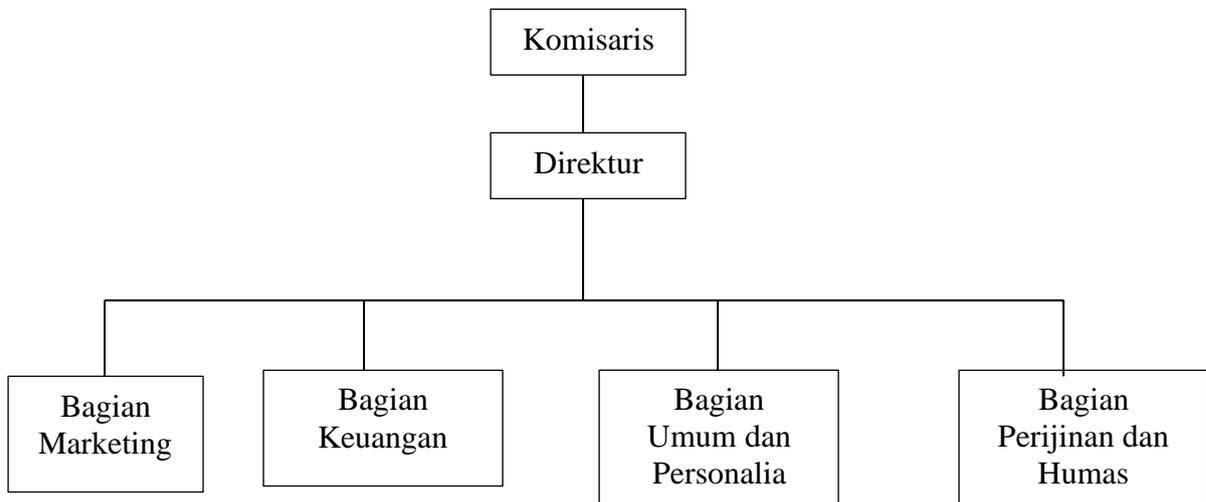
Saat ini, Ray White Indonesia merupakan agen properti terdepan yang dianugrahi penghargaan sebagai “Top Brand” dalam kategori Agen Property (2013 -2015), Corporate Images Awards (2015), Social Media Awards (2015), Franchise Business Opportunity Market Leader (2015), Top Product Property Awards (2016). Misi perusahaan untuk menjadi agen yang dominan di tiap pasar properti telah mencapai kesuksesan dari tahun ke tahun. Ray White berpengalaman lebih dari 17 tahun dan memiliki lebih dari 165 kantor Franchise yang tersebar di 22 kota besar di Indonesia.

Tahun 1997, Ray White Indonesia memasuki pasar properti di Indonesia dan memulai bisnis ini dengan menyediakan pelayanan melalui enam kantor *franchise*-nya di Jakarta. Pengalaman yang luas di bisnis properti, bakat yang luar biasa dan kemauan yang keras adalah filosofi dari bisnis *Franchise* Ray White yang secara sukses membangun jaringan Ray White menjadi lebih dari 170 kantor cabang dari 25 kota besar Indonesia dan 3.500 Marketing Executive yang tersebar di Jakarta, Tangerang, Depok, Bekasi, Karawang, Cirebon, Bandung, Semarang, Yogyakarta, Solo, Surabaya, Malang, Bali, Lombok, Pekanbaru, Palembang, Lampung, Balikpapan, Bogor, Manado, Ambon, Jember, Bangka, dan Makassar. Dalam rangka mempertahankan 115 tahun kesuksesannya, jaringan kantor Ray White selalu berusaha yang terbaik untuk memberikan informasi dan saran mengenai properti yang terakurat dan terkini untuk membantu Anda merencanakan target properti Anda.

Selama beroperasi di Indonesia sejak 1997 Ray White ditunjuk sebagai penyelenggara lelang resmi untuk penjualan aset milik Badan Penyehatan Perbankan Nasional (BPPN). Ray White memiliki jaringan lebih dari 170 kantor yang beroperasi dan dimiliki secara individu. Ray White mempekerjakan lebih dari 3.000 staf dan Ray White juga menyediakan pelayanan yang menyeluruh untuk menjawab kebutuhan klien.

PT. Tana Kencana Prima (Ray White Panjang Jiwo) adalah salah satu perusahaan yang bergerak di bidang properti yang menjualkan produk properti kepada konsumen. Eric Tanzil merupakan pemilik atau direktur dari PT. Tana Kencana Prima dengan latar belakang sebagai jurusan arsitektur yang mulai berbisnis properti dan dimulai dengan Ray White. Alasan memilih Ray White karena dengan *brand image*-nya yang merupakan sebagai *Top Brand*. PT. Tana Kencana Prima berdiri pada tahun 2014, berada di kawasan Panjang Jiwo yang sangat ramai akan pengendara yang berlalu-lintas dan merupakan jalan utama. Dimulai dari hanya 4 orang *Marketing Executive*, Ray White Panjang Jiwo terus berkembang dari tahun ke tahun hingga kini memasuki tahun ke-5, Ray White Panjang Jiwo telah memiliki lebih dari 50 orang *Marketing Executive*.

2.2.2 Struktur Organisasi Perusahaan



Gambar 1. Struktur Organisasi PT. Tana Kencana Prima

Dalam menjalankan fungsinya, PT. Tana Kencana Prima memiliki susunan organisasi seperti yang ditunjukkan dalam Gambar 1. Tingkatan paling tinggi adalah komisaris yang membawahi direktur. Direktur ini membawahi secara langsung bagian marketing, bagian keuangan, bagian umum dan personalia, dan bagian perijinan dan humas.

2.2.3 Deskripsi Pekerjaan Setiap Fungsi Organisasi Ray White Panjang Jiwo

Berikut ini diuraikan deskripsi pekerjaan setiap fungsi organisasi:

1. Komisaris

Bertanggung jawab melakukan pengawasan atas kebijakan perusahaan yang dilakukan oleh direksi.

2. Direktur

Bertanggung jawab penuh dalam melaksanakan tugasnya untuk kepentingan perseroan serta mengawasi segala tugas dan kewajiban karyawannya.

3. *Marketing*

Marketing memiliki tugas untuk memikirkan bagaimana cara untuk memasarkan produk dan bagaimana untuk menarik pelanggan untuk melihat apa produk yang kita tawarkan kepada konsumen. *Marketing* juga bertemu dengan direktur untuk membicarakan bagaimana pemasaran rumah atau apartemen yang telah dijalankan. Apakah perlu ada perubahan atau tidak dan pengembangan dalam memasarkan rumah atau apartemen.

4. Bagian Keuangan

Betugas memantau keluar masuknya keuangan perusahaan dan membuat laporan keuangan perusahaan secara rutin setiap bulan.

5. Bagian Personalia

Bertugas menangani masalah yang berkaitan dengan kepegawaian, seperti mengurus kedisiplinan karyawan, kerja lembur dan sebagainya serta menangani masalah transportasi keamanan dan juga pembantu umum.

6. Bagian Perjinan dan Humas

Bertanggung jawab atas pengurusan ijin-ijin terkait proyek dan memberikan penjelasan kepada para pihak terkait dengan proyek.

2.3 Paparan Kegiatan

Berikut adalah paparan kegiatan selama melakukan Praktik Kerja Lapangan di PT. Tana Kencana Prima:

Tabel 2. Kegiatan Yang Dilakukan Selama Praktik Kerja Lapangan

Hari, Tanggal	Uraian Aktivitas yang Dilakukan	PIC
Kamis, 28 Juni 2018	- Training dasar mengenai Ray White	Eric Tanzil
Jumat, 29 Juni 2018	- Mengenalkan dan review kembali untuk para marketing perihal <i>closing</i> dan berita terkini akan perusahaan	

Sabtu, 30 Juni 2018	- Mengenal akan Black Stock vs Green Stock	
Senin, 2 Juli 2018	- Menghubungi vendor dikoran	
Selasa, 3 Juli 2018	- Mendatangi vendor untuk didata akan spesifikasi properti yang ditawarkannya	
Rabu, 4 Juli 2018	- Menjelaskan <i>tips & tricks</i> mendapatkan properti <i>closing</i>	
Kamis, 5 Juli 2018	- Keliling wilayah Baratajaya	
Jumat, 6 Juli 2018	- Mendatangi vendor untuk didata akan spesifikasi properti yang ditawarkannya	
Sabtu, 7 Juli 2018	- Menawarkan para vendor di JMP Plaza akan Apartemen Westown di Wiyung Kota Surabaya	
Senin, 9 Juli 2018	- Menghubungi vendor dikoran	
Selasa, 10 Juli 2018	- Keliling wilayah Kenjeran Kota Surabaya	
Rabu, 11 Juli 2018	- Menghubungi vendor dikoran	
Kamis, 12 Juli 2018	- Sharing para marketing senior sehingga dapat menambah wawasan	
Jumat, 13 Juli 2018	- Menghubungi vendor dikoran	
Sabtu, 14 Juli 2018	- Melihat perkembangan cluster baru perumahan untuk dipasarkan di Pondok Chandra Kota Sidoarjo	
Senin, 16 Juli 2018	- Mendatangi vendor untuk didata akan spesifikasi properti yang ditawarkannya	
Selasa, 17 Juli 2018	- Menghubungi vendor dikoran	
Rabu, 18 Juli 2018	- Menghubungi vendor dikoran	
Rabu, 18 Juli 2018	- Menghubungi vendor dikoran	
Kamis, 19 Juli 2018	- Mengenalkan dan review kembali untuk para marketing perihal <i>closing</i> dan berita terkini akan perusahaan	

Jumat, 20 Juli 2018	- Mendatangi vendor untuk didata akan spesifikasi properti yang ditawarkannya	
Sabtu, 21 Juli 2018	- Keliling wilayah Mulyosari Kota Surabaya	
Senin, 23 Juli 2018	- Kantor menjelaskan perumahan-perumahan yang sedang proses siap huni	
Selasa, 24 Juli 2018	- Keliling wilayah Undaan Kota Surabaya	
Rabu, 25 Juli 2018	- Keliling wilayah Darmo Indah Kota Surabaya	
Kamis, 26 Juli 2018	- Mengadakan event di Supermarket Ken 88 tentang Apartemen Westown	
Jumat, 27 Juli 2018	- Keliling wilayah Lebak Kota Surabaya	
Sabtu, 28 Juli 2018	- Menghubungi vendor dikoran	
Senin, 30 Juli 2018	- Mendatangi vendor untuk didata akan spesifikasi properti yang ditawarkannya	
Selasa, 31 Juli 2018	- Menghubungi vendor dikoran	
Rabu, 1 Agustus 2018	- Menghubungi vendor dikoran	
Kamis, 2 Agustus 2018	- Mendatangi vendor untuk didata akan spesifikasi properti yang ditawarkannya	
Jumat, 3 Agustus 2018	- Menghubungi vendor dikoran	
Sabtu, 4 Agustus 2018	- Mendatangi vendor untuk didata akan spesifikasi properti yang ditawarkannya	