

BAB II

PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN

2.1 Perencanaan Praktik Kerja Lapangan

2.1.1 Tempat Pelaksanaan

Kegiatan PKL dilaksanakan di PT Citra Argo Tirta. Mahasiswa PKL ditempatkan di Kantor Pemasaran, terletak di Jalan Raya Candi VI C, Perumahan Greenland blok A no.1, Karangbesuki, Sukun, Karangbesuki, Sukun, Malang City, East Java 65146. Beberapa kali juga mahasiswa turun langsung ke lapangan untuk berinteraksi dengan konsumen secara langsung melalui open table yang diadakan di Transmart MX Mall Malang.

2.1.2 Waktu Pelaksanaan

Kegiatan PKL di PT Citra Argo Tirta dilaksanakan selama 50 hari dengan jam kerja normal yaitu 6-8 jam kerja dari hari Senin-Sabtu. Kegiatan Praktik Kerja Lapangan ini terhitung mulai tanggal 24 Juni 2019-15 Agustus 2019. Jam kerja pada saat melakukan Praktik Kerja Lapangan mengikuti jam masuk efektif karyawan PT Citra Argo Tirta yaitu pukul 08.00 WIB – 16.00 WIB untuk hari Senin-Jumat. Sedangkan untuk jam kerja hari Sabtu, dimulai pukul 08.00 WIB – 14.00 WIB. Kegiatan Praktik Kerja Lapangan ini dilakukan dengan total jam kerja sebanyak 400 jam sehingga dapat memenuhi persyaratan total jam kerja Praktik Kerja Lapangan yang diwajibkan oleh Universitas Ma Chung yaitu sebanyak 225 jam.

2.1.3 Rencana Kegiatan Praktik Kerja Lapangan

Minggu 1

Pada minggu pertama, penulis berkenalan pada semua karyawan yang ada di kantor. Selain itu penulis juga diberi penjelasan tentang produk yang ada di perusahaan. PIC juga mengajari bagaimana menghitung KPR dan syarat-syarat yang diperlukan jika mengajukan kredit rumah. Penulis diajak berkeliling rumah yang menjadi produk perusahaan.

Minggu 2

Di minggu kedua ini penulis mulai bekerjasama menjadi satu team dengan *marketing executive* perusahaan yaitu menjadi front liner dan berinteraksi dengan konsumen yang datang ke kantor untuk membeli rumah.

Minggu 3

Pada minggu ketiga ini penulis selain menjadi front liner juga mulai ikut kegiatan survei lokasi yaitu mengunjungi rumah contoh yang diperlihatkan kepada konsumen dan melihat letak lahan yang akan dibeli konsumen.

Minggu 4

Perusahaan juga mengembangkan strategi pemasaran *personal selling* dengan cara mengadakan open table di mall yang ada di Malang. Penulis ikut berjaga booth dan berinteraksi dengan konsumen. Selain itu juga melakukan sebar brosur di titik keramaian yang ada di mall.

Minggu 5

Kegiatan pada minggu kelima ini sama dengan minggu keempat dikarenakan perusahaan mengadakan open table selama dua minggu. Kegiatan meliputi membagikan brosur dan berinteraksi dengan konsumen.

Minggu 6

Pada minggu keenam penulis diajak ikut dalam kegiatan serah terima rumah kepada user. Selain itu di minggu keenam ini diadakan shift jam dari jam 08.00-16.00 dan 16.00-22.00. ketika hari senin penulis mendapat jam shift pagi, penulis menjadi front liner dan di hari selasa mendapat shift kedua penulis berjaga di booth mall. Hal ini berlaku rolling setiap harinya.

Minggu 7

Penulis melakukan shift kerja secara rolling antara pagi berjaga kantor pemasaran dan shift kedua berjaga di booth yang ada di mall. Dalam berjaga booth penulis melakukan sebar brosur, memberi informasi mengenai diskon dan produk baru yang perusahaan tawarkan dan mencatat setiap user yang datang ke booth.

2.1.4 Tabel Rencana Kegiatan Praktik Kerja Lapangan

Tabel 1. Rencana Kegiatan Praktik Kerja Lapangan

Kegiatan	Minggu Ke						
	1	2	3	4	5	6	7
Berkenalan dengan karyawan yang ada di kantor. PIC memberikan informasi mengenai produk perusahaan. Belajar Menghitung KPR.							
Menjadi <i>Front Liner</i> di kantor pemasaran.							
Mengunjungi rumah contoh. Melihat letak lahan yang akan dibeli konsumen.							
<i>Open Table</i> di Mall Malang. Menjaga <i>booth</i> . Sebar brosur. Berinteraksi dengan <i>user</i> .							
Serah terima rumah.							

Sumber : Data Primer (2019)

2.2 Gambaran Umum Perusahaan

2.2.1 Sejarah Perusahaan

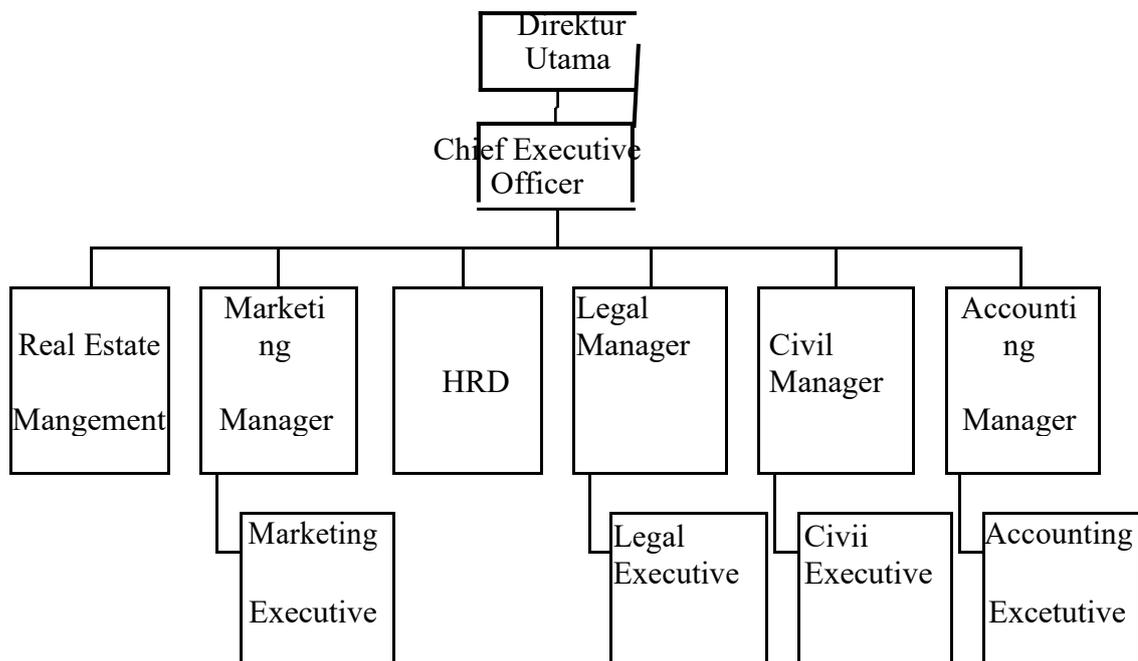
PT Citra Argo Tirta adalah suatu perusahaan swasta nasional yang bergerak di bidang Properti Developer di kota Malang berdiri pada tanggal 4 April 2012. Di awal berdirinya perusahaan ini, PT Citra Argo Tirta membangun perumahan pertamanya yaitu Greenland at Tidar yang berlokasi di Jalan Raya Candi Malang, Kelurahan Karangbesuki, Kecamatan Sukun. Awal mula berdirinya perumahan Greenland at Tidar pada tanggal 1 Maret 2013. Perumahan ini merupakan salah satu perumahan pertama yang memiliki gerbang utama dengan *vertical garden* sepanjang 80m. Perumahan Greenland at Tidar dikembangkan di atas lahan seluas ± 8 Ha yang terletak di lokasi strategis, hidup, dan berkembang.

Konsep sebuah perumahan eksklusif yang terintegrasi, modern, dan epic menjadikan Greenland at Tidar sebagai hunian pilihan bagi masyarakat di Indonesia. Perumahan Greenland at Tidar memberikan fasilitas – fasilitas memadai dalam kompleks perumahannya, antara lain; *portal* otomatis, listrik PLN, jalan kompleks yang terbuat dari *paving block*, taman lingkungan, artesis, dan *security* perumahan. Produk pertama dari perumahan Greenland at Tidar adalah *Green West* yang dipasarkan pada tahun 2013; produk keduanya adalah *Green East, Main Road*, dan *The Icon* yang dipasarkan pada tahun 2014;

sedangkan untuk produk ketiga adalah *The Peak* yang telah dipasarkan sejak bulan Mei 2015 hingga saat ini. Harga yang ditawarkan oleh perumahan Greenland at Tidar bervariasi, harga yang ditawarkan mulai dari 500 juta-an. Kantor pemasaran perumahan Greenland at Tidar terletak Jalan Raya Candi VI C, Perumahan Greenland blok A no.1,

Karangbesuki, Sukun, Karangbesuki, Sukun, Malang City, East Java 65146

2.2.2 Struktur Organisasi Perusahaan



Gambar 1
Struktur Organisasi Greenland
Sumber: PT Citra Argo Tirta, 2018

2.2.3 Deskripsi Pekerjaan Setiap Fungsi Organisasi GreenLand

Berikut ini diuraikan deskripsi pekerjaan setiap fungsi organisasi.

1. Direktur Utama
 - a. Mengontrol berjalannya proyek secara keseluruhan
 - b. Memberikan masukan dan saran kepada CEO
 - c. Mengambil keputusan besar bagi proyek
2. HRD
 - a. Menghubungkan antara karyawan dengan direktur utama dan CEO
 - b. Mengurus tugas yang berkaitan dengan karyawan
3. *Chief Executice Officer*
 - a. Melakukan evaluasi berjalannya proyek secara berkala
 - b. Memberikan masukan dan saran kepada *Civil Manager*
 - c. Mengambil keputusan besar bagi proyek
 - d. Mengontrol berjalannya proyek secara keseluruhan
4. *Civil Executive*
 - a. Menjalankan proyek
 - b. Membuat konsep proyek yang sesuai
 - c. Membentuk program-program untuk pembangunan proyek
 - d. Bertanggung jawab atas keberhasilan proyek sesuai termin
 - e. Memasang target capaian (Termin

5. *Civil Manager*

- a. Mengurus segala perijinan yang berhubungan dengan GreenLand seperti IPPT (Ijin Pemanfaatan Penggunaan Tanah), pemecahan sertifikat, pembebasan lahan, dan membentuk Set Plan.
- b. Menciptakan konsep rumah
- c. Menciptakan konsep infrastruktur perumahan
- d. Membuat Rancangan Anggaran Biaya (RAB)
- e. Membentuk program-program untuk pembangunan setiap *Civil Executive*
- f. Bertanggung jawab atas keberhasilan proyek dari *Civil Executive*

6. *Legal Executive*

- a. Mengurus pajak penjualan rumah
- b. Membantu pembeli dalam pengurusan BPHTB (Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan)

7. *Legal Manager*

- a. Mengurus segala berkas yang berhubungan dengan GreenLand seperti surat pemesanan rumah, pengajuan dana, pertanggunggunaan dana, dan berkas KPR.

8. *Accounting Manager*

- a. Membuat laporan keuangan berbasis akrual
- b. Membuat laporan keuangan berbasis kas
- c. Memastikan setiap pembeli membayar sebelum batas yang ditentukan

9. *Accounting Executive*

- a. Melakukan pencatatan kas masuk dari pembelian rumah dan dana untuk proyek
- b. Melakukan pencatatan kas keluar dari penggunaan kas operasional

10. *Marketing Manager*

- a. Membentuk program-program pemasaran
- b. Melakukan kontrol terhadap penjualan setiap *sales*
- c. Menjalani kerjasama dengan vendor pemasaran
- d. Menjalani hubungan dengan perbankan dan mengurus KPR
- e. Merealisasikan konsep pemasaran dari kepala divisi dan manager proyek

11. *Marketing Executive*

- a. Melakukan penjualan rumah
- b. Melakukan promosi dan menyebarkan informasi tentang GreenLand
- c. Melayani konsultasi rumah bagi calon pembeli
- d. Mencari pembeli potensial

12. *Real Estate Management*

- a. Melakukan kontrol pembangunan rumah dan infrastruktur perumahan
- b. Melakukan manajemen *estate* baik taman, kebersihan, lampu, listrik, dan lain-lain.

2.2.4 Produk Greenland at Tidar

Kebutuhan manusia terdiri dari kebutuhan primer, sekunder, dan tersier. Kebutuhan primer adalah kebutuhan yang harus/wajib terpenuhi, artinya apabila

kebutuhan tersebut tidak terpenuhi, maka manusia akan mengalami kesulitan dalam hidupnya. Contoh : sandang (pakaian), pangan (konsumsi), papan (tempat tinggal), pendidikan dan pekerjaan (sifatnya opsional).

Kebutuhan yang tidak pernah lepas dari manusia ini dilihat oleh pengusaha sebagai peluang bisnis yang menjanjikan. PT Citra Argo Tirta yang bergerak dibidang *property* mempunyai proyek perumahan Greenland at Tidar yang mempunyai berbagai macam produk rumah yang dapat menjadi pilihan user. Berikut adalah produk perumahan dari Greenland :

1. *Green West*

Pembangunan tahap pertama di Greenland ini berada di sebelah barat, dengan nama *Green West*. Memeilii beberapa tipe bangunan dan luas tanah yang berbeda-beda. Ada sekitar 110 unit rumah di *Green West* ini. Ada berbagai tipe rumah, mulai dengan luas tanah 75 M² ada tipe rumah 39 dan tipe 41. Luas tanah 90 M² ada tipe rumah 44, tipe 45, tipe 47, dan tipe 49. Luas tanah 105 M² ada tipe rumah 52, tipe 54, tipe 58 dan tipe 60. Luas tanah 120 M² ada tipe rumah 60, tipe 63, dan tipe 67. Dan yang terbesar di tahap pertama ini dengan luas tanah 150 M² ada tipe rumah 70 dan tipe 74.

2. *Green East*

Green East adalah tahap kedua pembangunan di Greenland. Ada sekitar 80 unit rumah di *cluster* ini. Di Green East tersebut menawarkan beberapa pilihan tipe rumah. Dengan luas tanah 105 M² ada beberapa tipe rumah, yaitu tipe 43, tipe 54, dan tipe 60. Luas tanah 105 M² berada di blok D. Di blok C juga memiliki beberapa tipe rumah dengan luas tanah 120 M² yaitu tipe 68, tipe 75, dan tipe 80.

Sedangkan di blok B dengan luas tanah 144 M² memiliki beberapa tipe rumah, yaitu tipe 78, tipe 80 dan tipe 105. Fasilitas yang didapatkan user dari pembelian rumah di *Green East* sudah termasuk sertifikat a/n pembeli, PLN, air bersih, IMB, PPN tanah dan bangunan, pagar keliling, dan taman depan.

3. *Mainroad*

Pembangunan di tahap kedua ini juga termasuk *mainroad*, yaitu pembangunan yang berada di jalan utama. Ada beberapa pilihan tipe rumah di *mainroad*. Ada luas tanah 165 M² memiliki beberapa tipe, yaitu tipe 135, tipe 150, dan tipe 178. Dan kedua luas tanah 174 M² dengan *Signature Edition* ada dua tipe rumah, yaitu tipe 80 dan tipe 150. Di bagian *mainroad* semua pembangunan rumah dua lantai. Khusus untuk pembangunan di *mainroad* design bisa menyesuaikan permintaan *user* n atau mengikuti *design* bangunan dari perusahaan.

4. *The Icons*

Pembangunan *The Icons* adalah pembangunan rumah yang terletak di jalan utama. Berada di blok A, dengan luas bangunan 194 dan luas tanah 348 M². Untuk bangunan di blok A ini *design* bisa menyesuaikan dengan keinginan *user* (konsumen). Selain itu ada juga dengan luas tanah 355 M² dengan luas bangunan 202M².

Sedangkan luas tanah 312 M² luas bangunannya 186. Dan yang paling besar dengan luas tanah 473 M² dan luas bangunannya 214. Untuk semua pembelian unit di Greenland at Tidar ini sudah mendapatkan fasilitas sertifikat a/n pembeli, PLN, air bersih, IMB, PPN tanah dan bangunan, pagar keliling, dan taman depan. Untuk proses KPR sendiri, Greenald sudah memiliki kerjasama

dengan beberapa bank, yaitu BCA, Mandiri, BII, BTN, dll. Proses pembangunan setiap rumah juga berbeda-beda. Untuk rumah dengan satu lantai bias memakan waktu antara 8 sampai 12 bulan, sedangkan untuk proses pembangunan rumah dua lantai antara 12 sampai 18 bulan.

5. *The Peak*

The Peak adalah tahap ketiga pembangunan di Greenland. Ada sekitar 63 unit rumah di cluster ini. Di *The Peak* tersebut menawarkan beberapa pilihan tipe rumah. Dengan luas tanah 72-90 bisa memilih tipe bangunan 42 dan 49 di blok Q dan R luas tanah 112 menggunakan tipe rumah 56, 60, 65, 69. Di blok P dengan luas tanah 128-136 bisa menggunakan tipe bangunan 75 dan 85. Dan beberapa rumah pojok yang bias free desain sesuai dengan keinginan *user*. Di tahap 3 ini mempunyai standar penggunaan bahan bangunan dinding kamar mandi keramik Ex Roman, kusen dari aluminium *profil powder coating* hitam, meja dapur terbuat dari *granite pure black* rangka atap galvalum, penutup atap genteng *flat* keramik, penutup plafon gypsum 9mm+ *list*, lantai R. utama / kamar tidur *granite tile* 60x60 cm lantai kamar mandi keramik Ex Roman, lantai teras keramik motif kayu, lantai *carport concrete grass*, air *water treatment* dan listrik PLN 1300 WATT.

2.2 Paparan Kegiatan

2.3.1 Jurnal Kegiatan Harian Praktik Kerja Lapangan

Berikut merupakan tabel perincian kegiatan yang telah dilakukan penulis selama kegiatan Praktik Kerja Lapangan yang telah dilakukan selama

50 hari efektif, yaitu mulai dari tanggal 24 Juni 2019 hingga tanggal 15 Agustus

2019 di PT Citra Argo Tirta :

Tabel 4. Jurnal Kegiatan Harian Praktik Kerja Lapangan

Tanggal	Rincian Kegiatan	Waktu Pelaksanaan
24 Juni 2019	Menjaga booth yang ada di transmart dan membagikan brosur	8 jam
25 Juni 2019	Belajar menghitung KPR dan menjaga booth	8 jam
26 Juni 2019	Melihat produk secara langsung dan menjaga booth	8 jam
27 Juni 2019	Menjaga booth dan sebar brosur	8 jam
28 Juni 2019	Menjaga booth dan sebar brosur	8 jam
29 Juni 2019	Menjaga booth dan sebar brosur	8 jam
30 Juni 2019	Menjaga booth dan sebar brosur	8 jam
1 Juli 2019	Front liner dan berinteraksi dengan konsumen yang datang ke kantor pemasaran	8 jam
2 Juli 2019	Front liner dan berinteraksi dengan konsumen yang datang ke kantor pemasaran	8 jam
3 Juli 2019	Front liner dan berinteraksi dengan konsumen yang datang ke kantor pemasaran	8 jam
4 Juli 2019	Front liner dan berinteraksi dengan konsumen yang datang ke kantor pemasaran	8 jam
5 Juli 2019	Front liner dan berinteraksi dengan konsumen yang datang ke kantor pemasaran	8 jam
6 Juli 2019	Front liner dan berinteraksi dengan konsumen yang datang ke kantor pemasaran	8 jam
7 Juli 2019	Front liner dan berinteraksi dengan konsumen yang datang ke kantor pemasaran	8 jam
8 Juli 2019	Front liner dan berinteraksi dengan konsumen yang datang ke kantor pemasaran	8 jam
9 Juli 2019	Front liner dan berinteraksi dengan konsumen yang datang ke kantor pemasaran	8 jam

Tanggal	Rincian Kegiatan	Waktu Pelaksanaan
10 Juli 2019	Front liner dan berinteraksi dengan konsumen yang datang ke kantor pemasaran	8 jam
11 Juli 2019	Front liner dan berinteraksi dengan konsumen yang datang ke kantor pemasaran	8 jam
12 Juli 2019	Front liner dan berinteraksi dengan konsumen yang datang ke kantor pemasaran	8 jam
13 Juli 2019	Front liner dan berinteraksi dengan konsumen yang datang ke kantor pemasaran	8 jam
14 Juli 2019	Front liner dan berinteraksi dengan konsumen yang datang ke kantor pemasaran	8 jam
15 Juli 2019	Front liner dan berinteraksi dengan konsumen yang datang ke kantor pemasaran	8 jam
16 Juli 2019	Open table di Transmart Mx Mall dan berinteraksi dengan konsumen (sebar brosur, memberikan informasi mengenai produk dan diskon tahun ini)	8 jam
17 Juli 2019	Open table di Transmart Mx Mall dan berinteraksi dengan konsumen (sebar brosur, memberikan informasi mengenai produk dan diskon tahun ini)	8 jam
18 Juli 2019	Open table di Transmart Mx Mall dan berinteraksi dengan konsumen (sebar brosur, memberikan informasi mengenai produk dan diskon tahun ini)	8 jam
19 Juli 2019	Open table di Transmart Mx Mall dan berinteraksi dengan konsumen (sebar brosur, memberikan informasi mengenai produk dan diskon tahun ini)	8 jam
20 Juli 2019	Open table di Transmart Mx Mall dan berinteraksi dengan konsumen (sebar brosur, memberikan informasi mengenai produk dan diskon tahun ini)	8 jam
21 Juli 2019	Open table di Transmart Mx Mall dan berinteraksi dengan konsumen (sebar brosur, memberikan informasi mengenai produk dan diskon tahun ini)	8 jam
22 Juli 2019	Open table di Transmart Mx Mall dan berinteraksi dengan konsumen (sebar brosur, memberikan informasi mengenai produk dan diskon tahun ini)	8 jam
23 Juli 2019	Open table di Transmart Mx Mall dan berinteraksi dengan konsumen (sebar brosur, memberikan informasi mengenai produk dan diskon tahun ini)	8 jam

Tanggal	Rincian Kegiatan	Waktu Pelaksanaan
24 Juli 2019	Open table di Transmart Mx Mall dan berinteraksi dengan konsumen (sebar brosur, memberikan informasi mengenai produk dan diskon tahun ini)	8 jam
25 Juli 2019	Open table di Transmart Mx Mall dan berinteraksi dengan konsumen (sebar brosur, memberikan informasi mengenai produk dan diskon tahun ini)	8 jam
26 Juli 2019	Open table di Transmart Mx Mall dan berinteraksi dengan konsumen (sebar brosur, memberikan informasi mengenai produk dan diskon tahun ini)	8 jam
27 Juli 2019	Open table di Transmart Mx Mall dan berinteraksi dengan konsumen (sebar brosur, memberikan informasi mengenai produk dan diskon tahun ini)	8 jam
28 Juli 2019	Open table di Transmart Mx Mall dan berinteraksi dengan konsumen (sebar brosur, memberikan informasi mengenai produk dan diskon tahun ini)	8 jam
29 Juli 2019	Open table di Transmart Mx Mall dan berinteraksi dengan konsumen (sebar brosur, memberikan informasi mengenai produk dan diskon tahun ini)	8 jam
30 Juli 2019	Open table di Transmart Mx Mall dan berinteraksi dengan konsumen (sebar brosur, memberikan informasi mengenai produk dan diskon tahun ini)	8 jam
31 Juli 2019	Open table di Transmart Mx Mall dan berinteraksi dengan konsumen (sebar brosur, memberikan informasi mengenai produk dan diskon tahun ini)	8 jam
1 Agustus 2019	Open table di Transmart Mx Mall dan berinteraksi dengan konsumen (sebar brosur, memberikan informasi mengenai produk dan diskon tahun ini)	8 jam
2 Agustus 2019	Open table di Transmart Mx Mall dan berinteraksi dengan konsumen (sebar brosur, memberikan informasi mengenai produk dan diskon tahun ini)	8 jam
3 Agustus 2019	Open table di Transmart Mx Mall dan berinteraksi dengan konsumen (sebar brosur, memberikan informasi mengenai produk dan diskon tahun ini)	8 jam

Tanggal	Rincian Kegiatan	Waktu Pelaksanaan
4 Agustus 2019	Open table di Transmart Mx Mall dan berinteraksi dengan konsumen (sebar brosur, memberikan informasi mengenai produk dan diskon tahun ini)	8 jam
5 Agustus 2019	Open table di Transmart Mx Mall dan berinteraksi dengan konsumen (sebar brosur, memberikan informasi mengenai produk dan diskon tahun ini)	8 jam
6 Agustus 2019	Open table di Transmart Mx Mall dan berinteraksi dengan konsumen (sebar brosur, memberikan informasi mengenai produk dan diskon tahun ini)	8 jam
7 Agustus 2019	Open table di Transmart Mx Mall dan berinteraksi dengan konsumen (sebar brosur, memberikan informasi mengenai produk dan diskon tahun ini)	8 jam
8 Agustus 2019	Open table di Transmart Mx Mall dan berinteraksi dengan konsumen (sebar brosur, memberikan informasi mengenai produk dan diskon tahun ini)	8 jam
9 Agustus 2019	Open table di Transmart Mx Mall dan berinteraksi dengan konsumen (sebar brosur, memberikan informasi mengenai produk dan diskon tahun ini)	8 jam
10 Agustus 2019	Open table di Transmart Mx Mall dan berinteraksi dengan konsumen (sebar brosur, memberikan informasi mengenai produk dan diskon tahun ini)	8 jam
11 Agustus 2019	Open table di Transmart Mx Mall dan berinteraksi dengan konsumen (sebar brosur, memberikan informasi mengenai produk dan diskon tahun ini)	8 jam
12 Agustus 2019	Open table di Transmart Mx Mall dan berinteraksi dengan konsumen (sebar brosur, memberikan informasi mengenai produk dan diskon tahun ini)	8 jam
13 Agustus 2019	Open table di Transmart Mx Mall dan berinteraksi dengan konsumen (sebar brosur, memberikan informasi mengenai produk dan diskon tahun ini)	8 jam
14 Agustus 2019	Open table di Transmart Mx Mall dan berinteraksi dengan konsumen (sebar brosur, memberikan informasi mengenai produk dan diskon tahun ini)	8 jam

Tanggal	Rincian Kegiatan	Waktu Pelaksanaan
15 Agustus 2019	Open table di Transmart Mx Mall dan berinteraksi dengan konsumen (sebar brosur, memberikan informasi mengenai produk dan diskon tahun ini)	8 jam
Total Waktu		400 Jam

Sumber : Data Primer (2019)