



2.02%

SIMILARITY OVERALL

SCANNED ON: 4 JUL 2025, 2:27 PM

Similarity report

Your text is highlighted according to the matched content in the results above.

● IDENTICAL
0.34%

● CHANGED TEXT
1.67%

Report #27329641

i BAB I PENDAHULUAN 1.1 Latar Belakang Kerja Profesi Kerja profesi atau magang merupakan program pembelajaran dalam dunia kerja yang dilakukan oleh mahasiswa di perusahaan, untuk mempelajari proses kerja dan mendapatkan pengalaman sebelum memasuki dunia kerja. Program tersebut tidak hanya bertujuan untuk mengenalkan mahasiswa pada lingkungan kerja profesional, tetapi juga memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk memahami secara langsung bagaimana struktur organisasi terbentuk, bagaimana alur kerja berlangsung di setiap divisi, serta bagaimana budaya kerja diterapkan di dalam perusahaan. Bulle mendefinisikan profesi sebagai bidang usaha manusia berdasarkan pengetahuan, di mana keahlian dan pengalaman pelakunya diperlukan oleh masyarakat (Yulianti, 2021). Melalui kerja profesi ini, mahasiswa dilatih untuk beradaptasi dengan ritme kerja yang dinamis, menghadapi berbagai tantangan yang muncul dalam kegiatan operasional, serta menyelesaikan tanggung jawab dengan pendekatan yang profesional. Pendidikan tinggi tidak hanya fokus pada pembelajaran di dalam kelas, tetapi mahasiswa juga dituntut untuk mampu mengaplikasikan ilmu pengetahuan dalam dunia nyata. Salah satu upaya untuk mencapai hal tersebut dengan melalui program Kerja Profesi atau magang. Program ini menjadi penghubung antara teori dan praktik, di mana mahasiswa tidak hanya menjadi pengamat, tetapi ikut serta dalam proses kerja, menghadapi permasalahan yang ada, dan mencari solusi secara profesional. 1 Program ini

bertujuan untuk mempersiapkan mahasiswa tidak hanya dengan keterampilan teknis, tetapi juga dengan penguasaan soft skills seperti etika kerja, komunikasi yang efektif, serta keterampilan beradaptasi terhadap tantangan yang ada di dunia kerja. Mahasiswa dapat memahami bagaimana perusahaan mengelola kegiatan operasional, menjalankan strategi bisnis, serta berinteraksi dengan berbagai pihak, seperti pelanggan serta mitra eksternal. Di lain sisi, kerja profesi menjadi sarana bagi mahasiswa untuk menilai kesiapan diri dalam menghadapi lingkungan kerja yang sesungguhnya. Tantangan dan tuntutan selama menjalani kegiatan kerja profesi menjadi pembelajaran penting yang tidak diperoleh di ruang kelas, seperti menghadapi tenggat waktu, menyesuaikan diri dengan budaya kerja perusahaan serta mengelola beban kerja secara efektif. Oleh karena itu, kerja profesi berperan penting dalam membekali mahasiswa dengan pengalaman nyata yang melengkapi pembelajaran akademik, sehingga mampu menjadi lulusan yang siap kerja, memiliki keterampilan praktis serta dapat beradaptasi dengan cepat di lingkungan kerja. Universitas Pembangunan Jaya merupakan kampus yang menyelenggarakan program Kerja Profesi (KP) bagi seluruh mahasiswa sebagai bagian dari proses akademik bertujuan untuk memperkaya pengalaman dan keterampilan praktis mahasiswa. Program ini mengharuskan mahasiswa untuk melaksanakan kerja profesi di perusahaan atau instansi tertentu dengan durasi minimal 400 (empat ratus) jam kerja. Kerja profesi ini dikonversikan ke dalam mata kuliah dengan bobot 3 (tiga) sks. Selama pelaksanaan kerja profesi ini, mahasiswa diwajibkan menyusun laporan yang memuat rangkaian pengalaman yang diperoleh, permasalahan yang di hadapi, serta solusi dalam menyelesaikan permasalahan. Pelaksanaan kerja profesi memberikan kesempatan mahasiswa untuk memahami realitas dan dinamika yang terjadi di dunia kerja. Dalam kegiatan tersebut, mahasiswa tidak hanya mengamati, tetapi turut terlibat secara aktif dalam berbagai aktivitas operasional perusahaan. Mahasiswa belajar mengelola tanggung jawab, menyesuaikan diri dengan ritme pekerjaan yang padat serta menyelesaikan tugas yang

diberikan, baik secara mandiri maupun kolaboratif. Dengan pengalaman ini, mahasiswa diharapkan mampu membangun mentalitas kerja sesungguhnya, meningkatkan kepercayaan diri, serta mengembangkan keterampilan yang relevan.. Sebagai bagian dari proses pembelajaran yang mengintegrasikan teori dan praktik, mahasiswa diberikan kesempatan untuk melaksanakan kerja profesi di Stellar Property (PT Epik Property Nusantara) dengan penempatan di divisi Tim Marketing . Selama periode ini mahasiswa terlibat dalam berbagai aktivitas, seperti mengikuti rapat mingguan, membuat dan mengedit konten perumahan, melakukan survei langsung ke lokasi untuk observasi lingkungan dan dokumentasi visual, Mempelajari product Knowledge beberapa perumahan (tipe unit, harga, fasilitas, lokasi serta program promo yang sedang berlangsung). Seluruh aktivitas tersebut memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk memahami secara langsung bagaimana proses pemasaran properti dijalankan secara utuh, mulai dari perencanaan hingga implementasi strategi promosi. Keterlibatan aktif di lapangan memungkinkan mahasiswa memperoleh pemahaman praktis mengenai produk yang dipasarkan, sekaligus mengasah kemampuan berpikir analitis, berkomunikasi secara efektif, serta menumbuhkan wawasan kreatif dalam memahami cara penyampaian nilai jual hunian dari tim sales kepada calon konsumen.

9 1.2

Maksud dan Tujuan Kerja Profesi 1.2 1 Maksud Kerja Profesi (KP) a)

Mengintegrasikan pengetahuan akademik dengan praktik kerja di dunia industri, khususnya dalam bidang digital marketing . b) Memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk memahami sistem kerja serta dinamika operasional perusahaan secara langsung. 3 c) Memahami dan mempelajari bidang pekerjaan yang sesuai dengan program studi melalui keterlibatan langsung dalam kegiatan profesional di dunia industri. d) Mendorong mahasiswa untuk berkontribusi aktif dalam kegiatan perusahaan dengan melalui tugas-tugas nyata dan sesuai dengan kebutuhan industri. e) Menjadi jembatan bagi mahasiswa dalam mempersiapkan diri menghadapi dunia kerja secara lebih matang dan profesional. 1.2.2 Tujuan Kerja Profesi a) Mahasiswa memperoleh pemahaman terkait digital marketing di Stellar



Property, melalui keterlibatan langsung dalam kegiatan promosi, khususnya dalam pengelolaan akun instagram pribadi (@marcelina.stellarproperty) diarahkan untuk menjadi akun properti sebagai bagian dari strategi pemasaran perusahaan. b) Mengimplementasikan ilmu yang diperoleh selama perkuliahan dalam kegiatan promosi, melalui konten visual, penulisan caption, dan publikasi pada akun instagram yang berfokus pada properti. c) Mengasah kemampuan manajemen media sosial dengan rutin mengunggah konten promosi di instagram dan meningkatkan jumlah followers dengan cara interaksi mutual follow. d) Belajar tentang proses pembuatan dan mengelola konten promosi, serta mengembangkan kreativitas dalam menyampaikan informasi produk secara menarik dan efektif. e) Meningkatkan kesiapan untuk menghadapi dunia kerja dengan cara mengembangkan kompetensi di bidang digital marketing dan memperoleh pengalaman praktis yang relevan di lingkungan kerja. **10** 4 1.3 Manfaat Kerja

Profesi (KP) 1.3 1 Bagi Universitas a) Menjadi sarana evaluasi dan pengembangan kurikulum program studi agar tetap relevan dengan kebutuhan kerja dan perkembangan masyarakat. b) Membuka peluang kerja sama yang lebih luas antara universitas, program studi dan berbagai perusahaan, guna membangun kemitraan strategis dalam mendukung kegiatan akademik dan profesional. c) Mendukung terciptanya keterkaitan yang kuat antara pendidikan dengan industri, sekaligus meningkatkan mutu pelayanan pendidikan bagi seluruh pemangku kepentingan. d) Meningkatkan reputasi institusi sebagai perguruan tinggi aktif, menjalin kolaborasi dengan dunia kerja serta berkomitmen dalam mencetak lulusan yang kompeten dan siap terjun ke dunia professional. e) Memberikan ruang untuk dosen dan institusi untuk memperluas wawasan mengenai praktik industri terkini, yang kemudian dapat dijadikan materi pembelajaran kontekstual dan referensi pendukung dalam kegiatan belajar mengajar di kelas. 1.3.2 Bagi Mahasiswa a) Memperoleh pengalaman langsung di dunia kerja sesuai dengan bidang studi, sehingga mampu membekali diri dengan pengetahuan, sikap, serta keterampilan yang dibutuhkan di perusahaan. b) Mengaplikasikan teori yang

diperoleh selama kuliah ke dalam praktik nyata, sekaligus mengasah keterampilan melalui kegiatan langsung di lapangan, seperti membuat konten promosi serta memahami strategi pemasaran digital. 5 c) Melatih tanggung jawab dan disiplin, melalui rutinitas kerja mahasiswa belajar menjadi pribadi yang lebih bertanggung jawab serta disiplin. d) Membangun kemandirian dan adaptabilitas, mahasiswa belajar bagaimana cara menyesuaikan diri dengan lingkungan kerja yang dinamis serta mengembangkan sikap mandiri dalam menyelesaikan tugas. e) Menjadi bekal menuju dunia profesional, dengan pengalaman kerja profesi merupakan salah satu modal penting untuk menyiapkan diri sebelum benar-benar terjun ke dunia kerja setelah lulus kuliah.

1.3.3 Bagi Perusahaan a) Program kerja profesi menjadi sarana bagi perusahaan untuk menunjukkan komitmennya terhadap pendidikan dan pengembangan kualitas sumber daya manusia. b) Menjadi jembatan bagi perusahaan untuk memperluas hubungan kerja dengan perguruan tinggi dan mengembangkan kerja sama dalam berbagai bidang. c) Perusahaan memperoleh bantuan tenaga dari mahasiswa serta berkesempatan untuk menilai potensi sebagai calon karyawan, sementara mahasiswa mendapatkan pengalaman dan wawasan langsung tentang dunia industri. d) Membantu perusahaan dalam membangun citra positif sebagai tempat kerja yang mendukung pengembangan talenta muda melalui pengalaman kerja secara langsung. e) Menjadi kesempatan bagi perusahaan untuk berperan aktif dalam mencetak tenaga kerja yang siap dalam pembinaan, pelatihan, serta keterlibatan langsung dalam aktivitas kerja.

1.4 Kegunaan Kerja Profesi (KP) Melalui kegiatan kerja profesi ini, praktikan memperoleh berbagai manfaat dalam mengembangkan kemampuan baik secara akademis maupun profesional. Dalam aspek akademis, praktikan mendapatkan kesempatan untuk menerapkan pengetahuan yang diperoleh selama perkuliahan ke dalam dunia kerja nyata, sehingga dapat melihat langsung antara teori dengan praktik. Sedangkan untuk aspek profesional, kerja profesi dapat memberikan pengalaman berharga dalam membangun sikap kerja positif, seperti tanggung jawab, kedisiplinan serta etika kerja. Mahasiswa juga dapat mengasah kemampuan interpersonal

seperti komunikasi, kordinasi tim dan keterampilan sesuai bidang yang dijalani. Adapun kegunaan kerja profesi bagi praktikan antara lain: a) Praktikan dapat mengimplementasikan secara langsung bagaimana teori yang dipelajari di perkuliahan, seperti pemasaran, komunikasi bisnis, dan pengelolaan media sosial, diterapkan ke dalam aktivitas kerja nyata di perusahaan, khususnya di bidang pemasaran. b) Praktikan memperoleh gambaran nyata tentang bagaimana proses kerja di lingkungan profesional, mulai dari alur pembagian tugas kerja, bagaimana setiap bagian saling terhubung, sampai proses pelaporan dan komunikasi antar tim. c) Praktikan terlibat dalam berbagai aktivitas kerja yang menuntut ketelitian, kreativitas, dan keterampilan teknis. Dengan kegiatan ini, praktikan dapat mengasah kemampuan praktis sekaligus memahami standar kerja yang berlaku di industri. d) Praktikan belajar membangun sikap kerja yang positif, seperti kedisiplinan, tanggung jawab, dan inisiatif. Dengan lingkungan kerja yang dinamis, praktikan terdorong untuk beradaptasi secara cepat dan mengembangkan kemandirian dalam menyelesaikan tanggung jawab pekerjaannya. e) Kerja profesi menjadi sarana bagi praktikan untuk mengembangkan kemampuan interpersonal, seperti komunikasi yang efektif, kerja sama tim dan menjaga 7 hubungan profesional di lingkungan kerja. Praktikan belajar menyesuaikan cara bersikap, membangun kepercayaan, dan menunjukkan etika kerja yang baik.

1.5 Tempat Kerja Profesi

Tempat Kerja Profesi (KP) yang menjadi lokasi pelaksanaan kegiatan yaitu di Stellar Property, yang bergerak di bawah naungan PT Epik Properti Nusantara. Stellar Property merupakan sebuah perusahaan yang bergerak di bidang konsultan dan pengembangan properti dengan cakupan layanan yang mencakup pemasaran, promosi, dan manajemen proyek properti, khususnya di wilayah Tangerang Selatan dan sekitarnya. Fokus utama Stellar Property yakni memasarkan proyek hunian dan kawasan komersial, baik dalam sedang tahap pengembangan maupun siap huni. Lokasi Stellar Property berada di Ruko Golden 8, Jl. **2** Ki Hajar Dewantara, Pakulonan Barat, Kecamatan Kelapa Dua, Kabupaten Tangerang, Banten 15810.. Sebagai perusahaan yang bergerak di bidang

pemasaran properti, Stellar Property berperan dalam menghubungkan kebutuhan konsumen dengan produk properti dari berbagai pengembang. Dalam pelaksanaan tugasnya, Stellar Property sebagai penghubung antara pengembang properti dan calon konsumen. Stellar Property tidak hanya mengandalkan promosi secara langsung seperti pemasaran konvensional, tetapi juga mengintegrasikan pendekatan digital dalam pemasarannya.

1.6 Jadwal Pelaksanaan Kerja Profesi

No.	Nama Kegiatan	Des	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Tahap
1	Proses Pencarian Tempat Kerja Profesi (KP)									1
2	Proses wawancara kepada pihak perusahaan									2
3	Pengumuman Diterima Kerja Profesi (KP)									3
4	Tahap Pelaksanaan Kerja Profesi (KP) - Survei lapangan - Mempelajari Product Knowledge - Mengedit Video Konten - Mengelola Akun Instagram - Melakukan WhatsApp Blast - Membuat Script Storytelling untuk voice over									4
5	Penyusunan Laporan									5
9	Pembuatan Laporan Kerja Profesi (KP) Pengumuman resmi mengenai peserta yang diterima dalam program Kerja Profesi (KP) dilakukan pada minggu kedua bulan Januari 2025. Setelah itu, peserta yang telah dinyatakan lolos seleksi akan memulai kegiatan Kerja Profesi di Stellar Property pada tanggal 20 Januari 2025 dengan durasi pelaksanaan yang dijadwalkan hingga 07 Juli 2025. Selama menjalani kegiatan Kerja Profesi di Stellar Property, peserta diwajibkan untuk melaksanakan bekerja secara penuh waktu.									9

3 Jam kerja ditetapkan pada hari Senin sampai dengan hari Jumat, dengan waktu operasional mulai pukul 09.00 hingga 17.00 WIB, termasuk waktu istirahat pada pukul 12.00 WIB. Seluruh kegiatan kerja profesi dilaksanakan secara Work From Office (WFO), yang mewajibkan peserta untuk hadir secara langsung di kantor Stellar Property (PT Epik Properti Nusantara) yang berlokasi di Ruko Golden 8, Jl. 2 Ki Hajar Dewantara, Pakulonan Barat, Kecamatan Kelapa Dua, Kabupaten Tangerang, Banten 15810. Setelah menyelesaikan seluruh rangkaian kegiatan kerja profesi, peserta melanjutkan ke tahap penyusunan laporan Kerja Profesi yang telah ditetapkan oleh program studi.

10 BAB II TINJAUAN UMUM 2.1 Sejarah Perusahaan/Bagian/

Divisi Stellar Property didirikan pada tahun 2023 sebagai respons terhadap dinamika pemulihan pasar properti dan bisnis di Indonesia pasca pandemi Covid 19. Setelah masa penuh ketidakpastian, sektor properti di Indonesia menunjukkan tanda-tanda pemulihan yang kuat dengan kemampuan untuk bertahan dan menyesuaikan diri terhadap berbagai perubahan yang terjadi secara global maupun nasional. Salah satu perubahan besar yang memengaruhi industri adalah pertumbuhan pesat ekonomi digital. Meningkatnya aktivitas belanja daring dan Work From Home (WFH) telah mendorong terbukanya peluang baru, khususnya bagi perusahaan teknologi dan pengembang properti yang mampu menyesuaikan diri dengan kebutuhan masyarakat di era digital. Stellar Property melihat peluang strategis di tengah perubahan tersebut dan hadir untuk memberikan layanan konsultasi serta pendampingan yang relevan, menasar segmen pasar yang terus berkembang. Kesadaran akan pentingnya pembangunan yang berwawasan lingkungan juga semakin meningkat. Hal ini didorong oleh kebijakan pemerintah mengenai penerapan prinsip bangunan hijau, serta meningkatnya permintaan dari konsumen terhadap properti yang ramah lingkungan. Fenomena tersebut membuka ruang bagi pengembang untuk mengintegrasikan fitur berkelanjutan ke dalam proyek mereka, dan mendorong keterlibatan sektor energi terbarukan dalam mendukung infrastruktur yang lebih ramah lingkungan. Stellar Property memandang hal tersebut sebagai peluang strategi untuk terlibat dalam pembangunan properti yang tidak hanya fungsional, tetapi juga memiliki nilai berkelanjutan. Dengan kantor pusat yang berlokasi di Jakarta Selatan, Stellar Property dipimpin oleh tim manajemen yang memiliki pengalaman luas di bidang properti. Kepemimpinan yang kuat dan latar belakang profesional yang solid menjadi fondasi utama dalam memberikan layanan konsultasi yang berorientasi pada kebutuhan klien. Sejak awal pendiriannya, perusahaan ini berkomitmen untuk membangun reputasi sebagai mitra terpercaya dengan menjunjung tinggi nilai kepercayaan, transparansi, serta akuntabilitas dalam seluruh aspek operasional. Stellar Property melayani berbagai segmen pasar, mulai dari

pemilik properti perorangan, pembeli, investor, hingga pelaku usaha yang ingin mengembangkan bisnisnya di sektor properti. Perusahaan ini hadir untuk mendampingi klien dalam setiap tahapan, mulai dari perencanaan, pengembangan, hingga pengelolaan aset properti. Komitmen Stellar untuk memberdayakan klien dalam membuat keputusan yang tepat menjadi fondasi utama dalam operasional perusahaan. Melalui presentasi, konsultasi, serta kerja lapangan, Stellar Property dengan senantiasa memberikan wawasan yang bernilai dan berbasis data terhadap perkembangan terkini pasar properti dan bisnis, serta dampaknya terhadap investasi para klien. Dengan terus mengikuti perkembangan teknologi dan pasar, Stellar Property berkomitmen untuk menjadi perusahaan konsultan properti dan bisnis yang tidak hanya mampu bersaing di pasar nasional, tetapi juga menjadi pemimpin dalam menghadirkan solusi inovatif yang berdampak positif secara jangka panjang.

2.1.1 Visi dan Misi Perusahaan Dalam menjalankan kegiatan operasional serta merancang strategi pengembangan bisnis, Stellar Property menjadikan visi dan misi sebagai landasan utama yang mengarahkan seluruh aktivitas perusahaan. Visi dan misi dirancang secara menyeluruh supaya setiap tindakan perusahaan dapat memberikan layanan dengan kualitas terbaik sekaligus menghasilkan nilai tambah yang berarti bagi pelanggan, mitra usaha dan seluruh pemangku kepentingan. Stellar Property berkomitmen untuk terus meningkatkan kualitas layanan melalui inovasi, profesionalisme, serta integritas dalam setiap proses 12 bisnisnya. Stellar Property berupaya membangun hubungan yang kuat dan berkelanjutan dengan pelanggan serta mitra usaha, sekaligus berkontribusi positif terhadap perkembangan industri properti dan kesejahteraan masyarakat luas. Berikut visi dan misi Stellar Property yang menjadi pedoman utama dalam menjalankan aspek operasional dan strategi pengembangan perusahaan untuk mencapai tujuan jangka panjang. Visi Menjadi konsultan properti dan bisnis terkemuka di Indonesia, memberdayakan klien untuk mencapai pertumbuhan dan kesuksesan yang luar biasa. Misi Memberikan solusi yang komprehensif dan inovatif, kami melampaui ekspektasi dengan menggabungkan keahlian industri, layanan

yang dipersonalisasi, dan komitmen yang tak tergoyahkan terhadap keunggulan. Melalui kemitraan strategis dan teknologi mutakhir, kami memberdayakan klien untuk mengambil keputusan yang tepat dan mendorong pertumbuhan yang berkelanjutan, membentuk masa depan yang lebih cerah bagi bisnis dan masyarakat Indonesia.

2.1.2 Logo Perusahaan Logo Stellar Property

memiliki makna yang mendalam serta mencerminkan nilai dan identitas perusahaan. Huruf “S” pada logo ini melambangkan “Stellar”, yang dalam bahasa Inggris berarti 13 cemerlang, sebuah penekanan terhadap komitmen perusahaan untuk terus menghadirkan pelayanan unggul di bidang pemasaran properti. Desain “S” yang digunakan pada logo Stellar Property dibuat dengan tampilan dinamis serta modern, untuk mencerminkan semangat perusahaan dalam menghadapi perubahan pasar dan mengedepankan inovasi. Stellar Property memiliki logo berwarna oranye yang membawa makna energi, antusiasme, dan optimisme. Warna oranye menggambarkan semangat kerja yang tinggi dan pendekatan hangat serta bersahabat dalam menjalin relasi profesional dengan konsumen maupun mitra bisnis. Warna oranye diidentikkan dengan semangat kreativitas dan keyakinan, dua unsur penting dalam aktivitas pemasaran properti yang dinamis dan terus mengalami perkembangan. Logo berbentuk “S” dengan berwarna oranye bukan hanya menjadi penanda visual semata, melainkan cerminan dari visi perusahaan untuk menjadi konsultan properti yang progresif, terpercaya dan selalu relevan dengan kebutuhan pasar yang dinamis.

2.2 Struktur Organisasi

14 Gambar 2.1 Struktur Organisasi Sumber: Perusahaan Stellar Property

Struktur organisasi Stellar Property dirancang untuk mendukung tata kelola perusahaan yang profesional dan terarah. Melalui pembagian tugas yang terukur, setiap jabatan memiliki peran strategis sesuai dengan fungsi dan bidang kerjanya masing-masing. Struktur ini juga mencerminkan pembagian wewenang dan tanggung jawab yang jelas antara kantor pusat dan cabang-cabang operasional, sehingga mendukung efisiensi kerja dan koordinasi yang optimal di seluruh perusahaan. Struktur organisasi pada Stellar Property terdiri dari Komisaris utama, Komisaris,

Direktur Utama, Direktur, Direktur utama merupakan turunan dari cabang 1. Tim Administrasi 1, Tim Administrasi 2, General Affair , Tim konten, dan Tim marketing. Sedangkan Direktur utama merupakan turunan dari cabang 2. 1. Komisaris Utama Keberadaan Komisaris Utama memiliki peran yang sangat penting di dalam perusahaan karena memegang tanggung jawab utama dalam menjalankan fungsi pengawasan terhadap kebijakan 15 dan strategi yang diterapkan manajemen. Selain itu, Komisaris Utama berperan untuk memastikan bahwa setiap langkah operasional dan keputusan strategis perusahaan dijalankan secara selaras dengan visi, misi serta prinsip tata kelola perusahaan yang baik (Good Corporate Governance). Dalam menjalankan fungsinya, Komisaris Utama dituntut untuk bersikap independen, objektif serta profesional supaya dapat menjaga keseimbangan antara kepentingan perusahaan dan para pemangku kepentingan. Komisaris utama juga turut berkontribusi dalam membentuk arah kebijakan strategis perusahaan secara menyeluruh. 2. Komisaris Komisaris memiliki fungsi yaitu sebagai pengawas independen yang bertugas mendampingi serta memberikan pandangan objektif terhadap pelaksanaan tugas dan tanggung jawab. Komisaris membantu Komisaris Utama dalam seluruh kebijakan manajerial dan operasional yang diambil perusahaan sesuai dengan ketentuan hukum yang berlaku, serta selaras dengan visi dan misi perusahaan. Komisaris juga berperan dalam memberi nasihat dan rekomendasi strategis untuk mendukung tercapainya tujuan perusahaan secara berkelanjutan. Dalam menjalankan tugas, Komisaris dituntut untuk menjaga integritas dan bersikap profesional agar tercipta tata kelola perusahaan yang akuntabel dan transparan. Selain itu, Komisaris memiliki tanggung jawab dalam mengevaluasi laporan kinerja Direksi, menelaah rencana kerja tahunan, dan memastikan bahwa seluruh aktivitas operasional perusahaan telah sesuai dengan prinsip tata kelola yang baik.

7 Komisaris menjaga keseimbangan kepentingan antara pemegang saham, manajemen, dan pemangku kepentingan lainnya. Dengan perannya tersebut, Komisaris dapat menjadi bagian yang penting dalam menjaga keberlanjutan, stabilitas 16 operasional, serta dapat mendorong pertumbuhan perusahaan dalam jangka

panjang. 3. Direktur Utama Direktur utama bertanggung jawab dalam menyusun arah kebijakan strategis perusahaan, menetapkan keputusan krusial, dan mengawasi secara langsung pelaksanaan kegiatan operasional perusahaan. Direktur utama juga berperan sebagai penghubung antara jajaran manajemen dengan dewan Komisaris, yang terdiri dari Komisaris Utama dan Komisaris, yakni dengan memastikan bahwa setiap langkah dan kebijakan perusahaan selaras dengan visi, misi dan nilai-nilai dasar perusahaan. Selain itu, Direktur Utama bertanggung jawab dalam menyampaikan laporan kinerja, perkembangan operasional, serta isu-isu penting yang memerlukan pertimbangan pihak pengawas perusahaan. 4. Direktur Direktur memegang tanggung jawab penting dalam mendukung pelaksanaan kebijakan dan strategi yang telah ditetapkan oleh Direktur Utama. Seorang Direktur bertugas untuk mengoordinasikan berbagai divisi operasional di bawah kewenangannya, memastikan seluruh kegiatan perusahaan berjalan sesuai dengan rencana kerja dan standar mutu yang ditetapkan. Direktur juga berperan dalam mengawasi pelaksanaan program kerja harian, melakukan evaluasi kinerja tim, serta memberikan laporan secara berkala kepada Direktur Utama. Direktur dituntut untuk memiliki kepemimpinan yang kuat, memiliki kemampuan manajerial yang baik serta mengambil keputusan operasional yang berdampak langsung terhadap keberhasilan perusahaan. 6 Struktur Cabang 1 17 Cabang 1 dipimpin oleh seorang Direktur Utama Cabang dan terdiri dari beberapa unit kerja yang memiliki tugas dan fungsi sebagai berikut: 1. 4 Direktur Utama Cabang 1 Direktur Utama Cabang 1 merupakan pemimpin tertinggi di lingkungan Cabang 1 yang bertanggung jawab atas seluruh aspek manajerial, operasional dan strategis cabang. Posisi ini memiliki peran dalam memastikan bahwa seluruh aktivitas di tingkat cabang dilaksanakan sesuai dengan kebijakan serta pedoman yang ditetapkan oleh kantor pusat. Selain itu, Direktur Utama Cabang 1 bertanggung jawab dalam menjaga hubungan baik dengan mitra bisnis, konsumen dan pihak eksternal lainnya untuk mendukung pertumbuhan dan citra perusahaan di wilayah operasional cabang. Direktur Utama Cabang 1 memiliki wewenang strategis dalam penentuan arah

kebijakan cabang, pengelolaan sumber daya, serta penyelesaian permasalahan yang muncul dalam pelaksanaan tugas sehari-hari. 2. Tim Administrasi 1 Sebagai bagian dari unit pendukung administratif di lingkungan operasional Stellar Property, peran Tim Administrasi 1 (satu) yaitu menjaga kelancaran proses administrasi harian serta proses dokumentasi. Tim Administrasi 1 bertugas mengelola berbagai dokumen penting, mulai dari identitas konsumen, bukti pembelian unit, hingga pengarsipan berkas-berkas transaksi. Selain itu, Tim Administrasi 1 juga memiliki tanggung jawab untuk memastikan kelengkapan dan akurasi data sebelum diteruskan ke bagian terkait, serta membantu penyusunan laporan administratif yang dibutuhkan oleh manajemen. 3. Tim Administrasi 2 Tim Administrasi 2 memiliki peran penting dalam membantu proses pendataan, pengecekan, serta penginputan informasi yang 18 berkaitan dengan transaksi konsumen dan pengelolaan dokumen internal perusahaan. Dalam pelaksanaan tugasnya, Tim Administrasi 2 turut berperan dalam proses pengumpulan serta validasi dokumen dari calon pembeli, yang mencakup identitas diri seperti Kartu Tanda Penduduk (KTP), Kartu Keluarga, hingga dokumen pendukung berupa bukti pembayaran atas unit properti yang dipesan. Setelah dokumen dinyatakan lengkap, Tim Administrasi 2 bertugas melakukan penginputan data ke sistem yang telah disediakan oleh perusahaan. Tim Administrasi 2 juga mendukung koordinasi antarbagian, terutama dalam hal pelaporan administrasi dan penyusunan data yang dibutuhkan oleh tim marketing maupun pihak manajemen. 4. General Affair General Affair berperan sebagai unit pendukung dalam menjembatani kebutuhan operasional harian dengan kelangsungan kegiatan perusahaan secara menyeluruh. Selain itu General Affair mengatur distribusi barang kebutuhan kantor ke masing-masing divisi serta memastikan semua perangkat, pendukung tersedia dan berfungsi optimal. Tanggung jawab lainnya yaitu pengelolaan dokumen administratif seperti surat menyurat hingga mendukung kegiatan internal kantor, termasuk logistik untuk rapat dan operasional harian. Selain itu, General Affair menangani aspek pemeliharaan fasilitas dan lingkungan

kerja, seperti memastikan kebersihan, keamanan, dan kenyamanan ruang kerja agar tetap terjaga. General Affair turut membantu proses koordinasi kegiatan perusahaan dengan bersifat eksternal, seperti penyelenggaraan kunjungan bisnis. Dengan memiliki peran yang mencakup berbagai aspek dan berhubungan banyak divisi, General Affair memegang peran krusial dalam menjaga kelancaran dan efisiensi operasional perusahaan secara menyeluruh setiap harinya.

19 5. Tim konten Tim konten memiliki tanggung jawab utama dalam produksi video promosi, berfungsi sebagai media komunikasi visual dalam mendukung strategi pemasaran serta peningkatan brand awareness perusahaan. Tim konten menjalankan seluruh tahapan produksi, mulai dari perencanaan konsep, proses pengambilan gambar (shooting), penyuntingan (editing), hingga finalisasi dan distribusi konten melalui berbagai platform digital seperti Instagram , Tiktok , dan Story WhatsApp. Tim memastikan setiap konten yang dihasilkan harus selaras dengan arahan dan identitas merek perusahaan dan mendukung-mendukung pencapaian tujuan strategis dalam membangun citra positif di mata konsumen.

6. Tim Marketing Tim Marketing berperan penting dalam merancang dan melaksanakan berbagai aktivitas pemasaran yang secara langsung mendukung pencapaian tujuan bisnis perusahaan. Tugas utama tim marketing yaitu perencanaan dan pelaksanaan kegiatan promosi, menjalin komunikasi dengan calon konsumen, menyampaikan informasi produk secara detail dan jelas, serta memastikan target penjualan tercapai sesuai dengan yang diarahkan oleh manajemen. Selain itu, tim marketing terlibat dalam pelaksanaan event promosi, pameran properti, serta aktivitas pemasaran digital. Tim marketing dituntut untuk memahami dengan baik karakteristik pasar dan mampu merespons dinamika kebutuhan konsumen secara cepat dan tepat.

Struktur Cabang 2

1. Direktur Utama Cabang 2 20 Direktur Utama Cabang 2 merupakan jabatan tertinggi di struktur organisasi Cabang 2 yang memiliki tanggung jawab dalam mengendalikan seluruh kegiatan di tingkat cabang. Direktur Utama Cabang 2 bertugas memastikan sejalan dengan standar operasional, sasaran strategis, dan arahan dari kantor pusat. Dalam menjalankan

tugasnya, Direktur Utama Cabang 2 menjadi penghubung strategis antara kantor pusat dan tim kerja di lapangan, serta bertanggung jawab dalam menjaga citra dan kepercayaan public terhadap perusahaan.

2.3 Kegiatan Umum Perusahaan Stellar Property merupakan perusahaan yang bergerak di bidang properti dan konsultasi bisnis dengan cakupan yang luas, menyeluruh, serta integrasi. Stellar Property memposisikan diri sebagai partner terpercaya bagi individu maupun badan usaha dalam merancang strategi dan layanan properti yang mendukung pertumbuhan investasi sekaligus memprioritaskan prinsip keberlanjutan. Untuk memberikan gambaran menyeluruh mengenai ruang lingkup perusahaan, berikut adalah berbagai kegiatan umum yang menjadi fokus operasional Stellar Property:

1. Buy, Sell & Rent Property Stellar Property berfokus pada aktivitas jual, beli dan sewa berbagai jenis properti, mulai dari rumah hunian, apartemen, hingga properti komersial. Untuk penjualan, perusahaan mempermudah pemilik properti dalam memasarkan asetnya, termasuk penentuan harga pasar dan promosi yang tepat sasaran. Dalam sisi pembeli, Stellar Property menyediakan berbagai pilihan properti sesuai kebutuhan dan budget mereka. Untuk layanan sewa, perusahaan memfasilitasi baik pemilik yang ingin menyewakan properti maupun penyewa yang mencari properti yang ideal dengan proses aman dan transparan. Stellar Property berkomitmen memberikan pelayanan terbaik untuk memastikan transaksi properti berjalan lancar dan memuaskan semua pihak.
2. Property Listing & Information Stellar Property menyediakan layanan listing properti dengan menampilkan berbagai pilihan hunian dan properti komersial secara lengkap, akurat dan terstruktur. Informasi yang ditampilkan mengenai detail lokasi, harga, luas bangunan dan tanah, fasilitas hingga foto-foto terbaru dari properti tersebut. Tujuan dari layanan tersebut yaitu untuk memudahkan calon pembeli atau penyewa dalam memperoleh informasi yang dibutuhkan sebelum mengambil keputusan. Stellar Property juga secara rutin memperbarui data, sehingga pengguna dapat mengakses informasi secara berkala. Tim pemasaran Stellar Property siap memberikan konsultasi secara

langsung kepada calon konsumen yang membutuhkan penjelasan lebih lanjut. Baik melalui media sosial, kontak personal, maupun kunjungan langsung ke kantor, pelanggan dapat memperoleh informasi tambahan, hingga melakukan simulasi perhitungan pembayaran.

3. Preparing Property Sebelum properti dipasarkan, Stellar Property terlebih dahulu melakukan proses persiapan secara menyeluruh. Proses ini dilakukan mulai dari pembersihan secara menyeluruh area dalam dan luar bangunan, penataan ulang tata letak interior agar tampak lebih menarik, hingga pengambilan visual seperti foto dan video yang berkualitas tinggi. Penataan visual yang optimal membuat properti lebih menonjol di pasar, sehingga potensi untuk menarik perhatian calon pembeli atau penyewa lebih besar. Selain itu, penyajian properti yang profesional juga mencerminkan kualitas layanan dari Stellar Property sebagai agen terpercaya. Setiap detail dipertimbangkan secara matang untuk memastikan bahwa properti dalam kondisi terbaik saat 22 dipasarkan, sehingga mampu bersaing dan menarik minat pasar secara maksimal.

4. Transaction Documents Dalam setiap transaksi jual beli maupun sewa properti, Stellar Property memberikan layanan pendampingan penuh dalam pengurusan dokumen. Layanan ini mencakup pengecekan legalitas properti, penyusunan dokumen perjanjian seperti PPJB (Perjanjian Pengikatan Jual Beli) atau surat menyewa, dan koordinasi dengan notaris dan instansi terkait untuk pengurusan dokumen resmi yaitu AJB (Akta Jual Beli) dan sertifikat. Klien tidak hanya terbantu dalam sisi administratif, tetapi juga terlindungi dari potensi sengketa atau kendala hukum di masa mendatang. Seluruh proses dijalankan dengan prinsip transparansi dan akurasi demi menciptakan transaksi yang aman serta terpercaya.

5. Manage Transaction Deal Stellar Property tidak hanya mempertemukan penjual dan pembeli, tetapi secara aktif mengelola jalannya proses transaksi hingga tuntas. Dalam layanan ini, Stellar Property terlibat dalam membantu proses negosiasi harga, mediasi antara kedua belah pihak, hingga memastikan seluruh kesepakatan dituangkan ke dalam perjanjian yang sah dan tertulis. Untuk menjamin kelancaran transaksi,

tim Stellar Property tidak hanya berfokus pada hasil penjualan, tetapi juga membangun kepercayaan dan menjaga hubungan profesional yang berkelanjutan antara klien dan pengembang. Stellar Property mendampingi klien dalam proses pengajuan pembiayaan seperti Kredit Pemilikan Rumah (KPR) dengan membantu menyiapkan dokumen persyaratan, memberikan rekomendasi bank mitra, dan menjelaskan alur dan tahapan pengajuan secara rinci. Hal ini menjadi bagian dari komitmen Stellar Property untuk memberikan layanan yang tidak hanya efisien, namun aman dan nyaman bagi seluruh pihak yang terlibat dalam transaksi properti.

5 24 BAB III PELAKSANAAN

KERJA PROFESI 3.1 Bidang Kerja Dalam pelaksanaan program magang di Stellar Property (PT Epik Properti Nusantara) praktikan ditempatkan di dalam Tim Marketing . Bidang kerja yang dijalani berfokus pada aktivitas pemasaran properti yang mencakup berbagai kegiatan operasional untuk mencapai tujuan pemasaran perusahaan. Dalam bidang kerja ini, praktikan secara langsung terlibat dalam berbagai kegiatan pemasaran properti, baik melalui strategi pemasaran digital maupun pelaksanaan aktivitas di lapangan. Pada aspek pemasaran lapangan, praktikan bertugas melakukan survei ke sejumlah lokasi proyek perumahan sebagai bagian dari proses dokumentasi terkait kondisi dan potensi proyek properti yang sedang dipasarkan. Selain itu, praktikan juga melakukan pengambilan konten video yang digunakan sebagai materi promosi dan di unggah melalui platform Instagram yang dikelola secara pribadi namun digunakan untuk kepentingan perusahaan. Pada sisi pemasaran digital, praktikan bertanggung jawab dalam menyusun dan mendesain visual lowongan pekerjaan (job vacancy) dengan menggunakan aplikasi desain grafis Canva . Desain tersebut mencakup informasi seputar posisi yang dibutuhkan, kualifikasi pelamar, serta prosedur cara melamar. Selain itu praktikan juga menjalankan kegiatan WhatsApp Blast kepada calon pembeli dengan tujuan mempromosikan produk perumahan Serpong Jaya, salah satunya dengan penyebaran materi visual seperti poster yang memuat informasi mengenai harga serta peluncuran tipe terbaru yakni Spring Breeze . Sebagai bagian dari tugasnya, praktikan juga mempelajari

Product Knowledge (PK) yang meliputi tipe rumah, fasilitas, lokasi strategis, harga unit, serta promo yang sedang berlaku. Selain itu, praktikan secara rutin mengunggah konten promosi dalam bentuk 25 feeds dan reels ke fitur Instagram Story untuk memperkuat branding perusahaan secara digital. Selain itu, praktikan turut membantu menyusun script storytelling untuk kebutuhan voice over dalam konten video promosi proyek perumahan, supaya pesan yang disampaikan lebih terstruktur, dan mudah dipahami oleh calon pembeli. Dalam kegiatan desain, praktikan berkesempatan membuat layout denah Marketing Gallery untuk proyek Arcadia Karawang. Layout ini dirancang sebagai referensi visual awal yang akan direalisasikan secara fisik oleh perusahaan, serta berfungsi sebagai sarana presentasi serta pusat informasi bagi calon pengunjung dan calon pembeli yang akan datang ke lokasi. Sebagai penunjang komunikasi visual, praktikan menyusun bahan presentasi pemasaran menggunakan platform Canva untuk mendukung kegiatan promosi proyek perumahan Arcadia Karawang. Materi presentasi mencakup Campaign Pre-Launch Idea , Open Table di Mall , NUP Benefit Program, serta program kerja sama dengan Paguyuban HR Karawang. Dengan menyusun presentasi tersebut, praktikan mendapatkan pengalaman langsung dalam merancang materi komunikasi visual yang efektif. Tidak hanya fokus pada aspek promosi, praktikan turut berkontribusi dalam tugas administratif dengan membantu proses rekapitulasi invoice perusahaan Stellar Property. Tugas ini mencakup pengumpulan dan pencatatan data transaksi masuk, kegiatan ini memberikan pengalaman tambahan bagi praktikan dalam memahami pentingnya dokumentasi keuangan operasional perusahaan. Secara keseluruhan, program kerja profesi memberikan pembelajaran dan pengalaman kerja yang mendalam bagi praktikan dalam memahami dan terlibat langsung dalam kegiatan pemasaran properti secara praktis. Praktikan tidak hanya mengembangkan kemampuan teknis dalam bidang desain, pengeditan video, serta penyusunan konten, tetapi juga mendapatkan wawasan langsung mengenai penerapan strategi pemasaran, kolaborasi tim, serta pengelolaan administrasi perusahaan. Pengalaman yang diperoleh 26

selama kerja profesi ini diharapkan dapat menjadi bekal yang bermanfaat bagi pengembangan kompetensi serta mempersiapkan praktikan untuk memasuki dunia kerja secara profesional.

3.2 Pelaksanaan Kerja Dalam Kerja Profesi di Stellar Property (PT. Epik Property Nusantara) Praktikan berperan sebagai Tim Marketing sekaligus Video Editor , sesuai tugas yang diberikan.

3.2.1 Survei ke Lokasi Proyek Perumahan

Gambar 3.1 Survei Perumahan Louise 27
Gambar 3.2 Survei Perumahan The Armont

Salah satu kegiatan utama yang dilakukan praktikan selama menjalani kerja profesi di Stellar Property yaitu melakukan survei langsung ke sejumlah lokasi proyek perumahan yang sedang di pasarkan. Survei ini bertujuan untuk mendokumentasikan kondisi di lapangan, termasuk lingkungan sekitar, ketersediaan fasilitas umum, aksesibilitas jalan, dan proses pembangunan unit rumah. Pada saat survei dilakukan, untuk sebagian besar unit perumahan masih dalam tahap pembangunan dan belum sepenuhnya selesai. Tetapi pada show unit atau rumah contoh sudah tersedia, lengkap dengan furniture dan dapat dikunjungi oleh calon konsumen. Keberadaan show unit ini menjadi salah satu sarana penting dalam pemasaran, karena memberikan gambaran nyata mengenai desain , ukuran, serta kualitas bangunan kepada calon pembeli. Melalui Show Unit , calon konsumen dapat merasakan langsung suasana dan tata letak ruangan, sehingga memudahkan mereka untuk membuat keputusan pembelian dengan lebih percaya diri dan cepat. Selain itu, Show Unit menjadi media visual yang efektif untuk memperlihatkan keunggulan dan nilai jual properti yang ditawarkan.

28

3.2.2 Mengedit Video Konten

Selama menjalani kerja profesi di Stellar Property, praktikan terlibat dalam proses pengeditan video konten yang digunakan untuk keperluan promosi digital. Kegiatan tersebut mencakup pemilihan footage dari dokumentasi survei lapangan serta pengambilan video pada show unit. Pengeditan video dilakukan menggunakan perangkat lunak editing yaitu aplikasi Capcut , supaya saat video di upload ke media sosial dapat terlihat menarik, informatif, dan profesional. Proses pengeditan meliputi pemotongan bagian video yang tidak relevan, penambahan

teks informatif dan elemen visual, pengaturan transisi antar klip, dan penyesuaian musik latar yang sesuai agar konten lebih menarik dan mudah dipahami oleh calon pembeli. Gambar 3.3 Pengeditan Video Perumahan Sagara Residence 29 Gambar 3.4 Pengeditan Video Perumahan Grandia Liv

3.2.3 Mendesain Visual Lowongan Pekerjaan (Job Vacancy)

Mendesain visual untuk kebutuhan pengumuman lowongan pekerjaan merupakan salah satu upaya perusahaan dalam memperkuat strategi komunikasi untuk menjangkau dan menarik calon pelamar yang sesuai dengan kriteria yang dibutuhkan. Desain visual yang dibuat harus mampu menyampaikan informasi secara jelas, menarik, dan profesional, sehingga mampu mendorong ketertarikan calon pelamar untuk mengajukan lamaran. Selain menjadi media informasi, desain juga memiliki peran dalam menciptakan kesan pertama yang positif terhadap perusahaan, sehingga harus mencerminkan identitas yang profesional dan terpercaya. Informasi yang ditampilkan mencakup posisi yang dibutuhkan, kualifikasi atau persyaratan pelamar, serta benefit yang ditawarkan oleh perusahaan Stellar Property. Selain itu, disertakan instruksi pengiriman lamaran seperti mencantumkan alamat email untuk pengiriman CV dan dokumen pendukung. 30 Gambar 3.5 Mendesain Job Vacancy

Dalam mendesain, praktikan menggunakan aplikasi desain grafis seperti Canva untuk membuat visual yang sesuai dengan identitas merek perusahaan, mulai dari segi pemilihan warna, tipografi, sampai elemen desain lainnya. Proses desain juga harus mempertimbangkan aspek kejelasan informasi dan estetika visual, supaya pesan yang disampaikan dapat dengan mudah dipahami sekaligus mampu menarik perhatian calon pelamar ketika dibagikan melalui media sosial atau platform digital lainnya. Desain kemudian dipublikasikan melalui platform digital seperti Instagram Story dan WhatsApp Story perusahaan untuk menjangkau audiens secara lebih luas.

3.2.4 WhatsApp Blast kepada Calon Pembeli

Praktikan melakukan kegiatan yaitu WhatsApp Blast kepada calon pembeli, kegiatan tersebut bertujuan untuk mengirimkan pesan secara langsung dan personal kepada individu yang telah diidentifikasi sebagai target pasar potensial. Pesan

umumnya berisi tentang informasi mengenai proyek perumahan dan promo yang sedang berlangsung. Dalam pelaksanaannya, pesan dikemas secara menarik dan informatif, serta disertai dengan media visual seperti brosur digital untuk meningkatkan daya tarik. Strategi ini dinilai cukup efektif karena memungkinkan komunikasi dua arah secara cepat, dan memberikan 31 peluang bagi calon konsumen untuk memberikan respon secara langsung apabila tertarik. Salah satu hasil dari WhatsApp Blast adalah munculnya respons dari calon pembeli yang meminta brosur proyek perumahan serta menanyakan lokasi proyek perumahan. Praktikan memberikan penjelasan mengenai lokasi perumahan, namun calon pembeli tersebut hanya membaca pesan dan tidak memberikan balasan lanjutan. Kondisi seperti ini cukup umum terjadi dalam proses pemasaran properti, karena calon konsumen membutuhkan waktu untuk mempertimbangkan informasi sebelum mengambil keputusan. Meskipun respon tidak selalu langsung mengarah pada konversi penjualan, kegiatan WhatsApp Blast tetap memberikan manfaat dalam membangun kesadaran produk dan menjaga eksistensi brand. Oleh karena itu, diperlukan strategi lanjutan berupa follow up yang lebih bersifat personal, dengan harapan komunikasi dapat berkembang menuju tahap kunjungan survei atau diskusi lebih lanjut terkait skema pembayaran dan pilihan unit perumahan.

32 Gambar 3.6 Melakukan WhatsApp Blast Kepada Calon Pembeli Informasi tersebut dikemas secara ringkas dan menarik melalui media visual seperti poster digital untuk memperkuat daya tarik pesan dan mendorong minat calon konsumen. Dengan strategi ini dinilai efektif karena memungkinkan berinteraksi dengan cepat dan respon langsung dari penerima pesan, sehingga memperbesar peluang terjadinya komunikasi lanjutan dan peningkatan konversi penjualan.

3.2.5 Mempelajari Product Knowledge (PK)

Praktikan melakukan kegiatan yaitu mengikuti proses pembelajaran Product Knowledge (PK) sebagai bagian penting dalam mendukung efektivitas kegiatan pemasaran properti. Product Knowledge mencakup pemahaman menyeluruh mengenai produk yang dipasarkan oleh perusahaan, baik dari sisi spesifikasi teknis maupun keunggulan yang dapat menarik minat

konsumen. Pemahaman terhadap Product Knowledge diperoleh melalui aktivitas non formal yang bersifat praktis, seperti dengan menyimak pemaparan produk secara langsung dari tim sales dan marketing saat mereka mempresentasikan produk kepada tim internal. Praktikan mendapatkan penjelasan mengenai berbagai aspek utama dari produk properti yang sedang ditawarkan, seperti tipe unit rumah, spesifikasi bangunan, fasilitas pendukung, lokasi dan aksesibilitas, harga dan skema pembayaran, serta promo yang sedang berlangsung. Pengetahuan ini selanjutnya digunakan dalam pembuatan konten video promosi yang jelas dan menarik, sehingga dapat meningkatkan minat dan kepercayaan calon konsumen terhadap produk yang ditawarkan.

33 Gambar 3.7 Mempelajari Product Knowledge (PK) Gambar 3.8 Mempelajari Product Knowledge (PK) 34 Gambar 3.9 Mempelajari Product Knowledge (PK)

3.2.6 Mengunggah Video Konten Promosi ke Instagram

Praktikan terlibat secara langsung dalam proses pembuatan dan pengelolaan akun Instagram baru yang digunakan sebagai sarana promosi produk properti perusahaan. Meskipun akun Instagram tersebut baru dibuat, identitas perusahaan tetap dijaga dengan menggunakan elemen visual resmi, seperti logo Stellar Property sebagai foto profil. Dalam prosesnya, Praktikan mengunggah konten video promosi yang telah disiapkan sebelumnya. Kegiatan ini mencakup penyusunan caption yang informatif untuk menyampaikan nilai jual produk secara jelas, serta penggunaan hastag yang relevan agar konten lebih mudah ditemukan dan dapat dijangkau calon konsumen secara lebih luas. Untuk memperluas jangkauan, setiap unggahan pada feeds di bagikan melalui fitur Instagram Story .

Pemilihan Instagram sebagai media promosi dilakukan dengan mempertimbangkan karakteristik platform tersebut yang dinilai lebih sesuai dengan segmentasi pasar properti. Instagram memiliki fitur dengan tampilan visual berkualitas tinggi, seperti foto dan video yang estetik, sehingga lebih efektif menampilkan keunggulan unit rumah. Selain itu, audiens properti cenderung lebih banyak aktif di Instagram dibandingkan Tiktok, karena sifat Instagram lebih profesional dan informatif, sementara Tiktok lebih

populer di kalangan remaja 35 sehingga lebih cocok untuk konten hiburan. Oleh karena itu, penggunaan Instagram dipandang lebih strategis untuk membangun kredibilitas serta menysasar calon pembeli potensial secara tepat sasaran. Gambar 3.10 Membuat Akun Instagram Gambar 3.11 Mengunggah Cerita di Instagram 36

3.2.7 Menyusun Script Storytelling untuk Voice Over Praktikan turut berperan dalam proses penyusunan script storytelling yang digunakan untuk voice over pada konten video promosi properti. Penyusunan naskah dimulai dari pengenalan produk, penyampaian keunggulan dan nilai jual utama. Dalam prosesnya, praktikan memastikan bahwa bahasa yang digunakan komunikatif, persuasif, dan sesuai dengan karakteristik target pasar. Naskah disesuaikan dengan durasi video dan disusun disusun sedemikian rupa supaya mampu memperkuat citra positif produk di mata calon konsumen. Kegiatan tersebut memberikan pengalaman praktis bagi praktikan dalam merancang materi komunikasi pemasaran yang efektif di era digital. Gambar 3.12 Menyusun Script Story Telling untuk Voice Over 37

3.2.8 Menyusun Layout Denah Marketing Galery Praktikan mendapatkan tugas untuk menyusun layout denah Marketing Galerry untuk proyek perumahan Arcadia Karawang sebagai bagian dari aktivitas pemasran properti. Tugas ini dilaksanakan sebagai bagian dari representasi visual terhadap aktivitas pemasaran properti dengan fokus pembuatan layout denah marketing gallery untuk proyek perumahan Arcadia Karawang. Marketing gallery berada dalam tahapan proses pembangunan, tugas praktikan merancang tata ruang secara konseptual yang fungsional serta informatif. Dengan membuat layout denah, praktikan membantu memberikan gambaran menyeluruh mengenai rencana pengelolaan ruang yang optimal, kemudian dapat digunakan sebagai acuan dalam pembangunan marketing gallery . Dengan melaksanakan tugas ini, praktikan mendapatkan pengalaman penting dalam membuat desain tata letak yang efektif dari segi fungsi sekaligus memiliki daya tarik visual. 38

Gambar 3.14 Membuat Layout Denah Marketing Gallery 3.2.9 Membuat Materi Presentasi untuk Projek Arcadia Karawang Praktikan mendapatkan tugas untuk

membuat materi presentasi proyek perumahan Arcadia Karawang dengan menggunakan platform Canva . Materi presentasi ini terdiri dari Campaign Pre Launch Idea , kegiatan Open Table di pusat perbelanjaan, program NUP Benefit , serta kerja sama dengan Paguyuban HR Karawang. Materi tersebut digunakan oleh tim sales dalam sesi presentasi kepada pihak eksternal, termasuk calon konsumen, mitra kerja dan komunitas yang terlibat dalam program promosi. Penyampaian informasi dalam materi presentasi dibuat secara ringkas namun tetap informatif, supaya dapat dipahami dengan mudah dalam waktu singkat. Gambar 3.15 Membuat Materi Presentasi 39

3.2.10 Membantu Proses Rekapitulasi Invoice Dalam tugas membantu proses rekapitulasi invoice , praktikan menerima dan mengelola dokumen pendukung berupa foto Kartu Tanda Penduduk (KTP), Kartu Keluarga (KK), serta bukti pembelian perumahan dari klien maupun pihak terkait. Setelah dokumen diterima, praktikan melakukan penginputan data secara teliti ke dalam sistem administrasi atau spreadsheet yang digunakan perusahaan untuk proses pencatatan invoice . Selain itu, praktikan memastikan bahwa setiap data yang dimasukkan sesuai dan tidak terjadi kesalahan input yang dapat mengganggu proses administrasi selanjutnya. Selama proses ini, praktikan berkoordinasi dengan tim admin untuk mengatasi kendala yang mungkin muncul serta memastikan kelancaran proses administrasi dan pelaporan. Gambar 3.16 Rekapitulasi Invoice Bulan Januari Gambar 3.17 Rekapitulasi Invoice Bulan Februari 40

3.3 Kendala yang Dihadapi Selama pelaksanaan kerja praktik di Stellar Property, praktikan mengalami beberapa kendala yang di hadapi dalam proses pekerjaan yaitu:

3.3.1 Observasi Show Unit di Lapangan Selama kegiatan survei lokasi perumahan, praktikan menghadapi kendala berupa tingginya jumlah pengunjung yang melakukan kunjungan secara bersamaan, khususnya di area show unit . Kondisi ini menyebabkan area tersebut menjadi cukup padat, sehingga ruang gerak untuk melakukan dokumentasi menjadi terbatas. Praktikan perlu menyesuaikan waktu dan menunggu giliran untuk memperoleh sudut pengambilan video yang optimal. 3.3.2 Proses Pengeditan Video Selama pelaksanaan

kerja profesi, salah satu kendala yang cukup signifikan adalah proses pengeditan video yang memerlukan ketelitian tinggi dan pemahaman teknis yang matang. Praktikan mengalami kesulitan dalam menyesuaikan transisi, melakukan pemotongan klip secara tepat, serta menambahkan elemen visual seperti teks yang relevan dan mendukung narasi. Kesalahan dalam penempatan transisi maupun durasi klip membuat alur video terasa tidak mulus, sehingga mengganggu kenyamanan visual audiens. Selain itu, ketidaktepatan dalam menyusun teks yang ditampilkan di dalam video menyebabkan pesan inti menjadi kurang jelas dan berpotensi menimbulkan kesalahpahaman di kalangan audiens.

3.3.3 Mendesain Visual Lowongan Pekerjaan (Job Vacancy)

Selama proses mendesain visual lowongan pekerjaan dengan menggunakan aplikasi Canva , Praktikan menghadapi beberapa kendala teknis yang memengaruhi kelancaran pekerjaan. Salah satu kendala utama adalah keterbatasan referensi visual yang sesuai dengan identitas perusahaan, seperti warna khas dan gaya desain yang konsisten dengan citra profesional Stellar Property. Selain itu, Praktikan mengalami kesulitan dalam menyesuaikan tata letak informasi, seperti posisi yang dibuka, kualifikasi serta cara melamar, supaya dapat tersampaikan secara ringkas namun tetap menarik secara visual.

3.3.4 Melakukan WhatsApp Blast kepada Calon Pembeli Dalam pelaksanaan kegiatan WhatsApp Blast,

praktikan menghadapi beberapa kendala yang memengaruhi efektivitas komunikasi serta potensi konversi penjualan. Salah satu kendala utama adalah rendahnya tingkat respons dari calon pembeli, meskipun pesan telah dibuat secara menarik dan disertai dengan media visual seperti poster digital yang dikirim dalam bentuk gambar. Selain itu, terdapat kasus di mana calon pembeli membaca pesan dan menanyakan tipe rumah, namun setelah itu calon pembeli tidak memberikan balasan lanjutan setelah diberikan penjelasan. Kondisi ini menunjukkan bahwa ketertarikan awal belum tentu berujung pada keputusan pembelian pada produk perumahan.

3.3.5 Mempelajari Product Knowledge (PK)

Dalam proses mempelajari Product Knowledge (PK) terkait berbagai proyek perumahan,

Praktikan menghadapi beberapa kendala yang cukup memengaruhi pemahaman informasi secara menyeluruh. Salah satu kendala utama adalah banyaknya tipe produk yang harus dipelajari dalam waktu yang terbatas, mulai dari tipe rumah, fasilitas, skema pembayaran, hingga keunggulan lokasi masing-masing proyek. Selain itu, Praktikan mengalami kendala terkait istilah teknis dan singkatan dalam Product Knowledge, seperti sistem KPR, booking fee, atau tipe bangunan tertentu, hal tersebut menjadi tantangan bagi Praktikan yang belum terbiasa dengan istilah tersebut.

3.3.6 Kurangnya Ketelitian dalam Penyusunan Script Storytelling 42 Salah satu kendala yang dihadapi selama pelaksanaan kerja profesi adalah kurangnya ketelitian dalam penyusunan script untuk kebutuhan storytelling. Hal ini menyebabkan alur cerita yang disusun menjadi kurang

terstruktur, sehingga pesan yang disampaikan kepada audiens tidak tersampaikan secara efektif. Kurangnya keselaran antara narasi dan tujuan komunikasi visual menyebabkan konten menjadi kurang menarik dan sulit dipahami oleh audiens.

3.4 Cara Mengatasi Kendala Dalam menghadapi berbagai kendala selama pelaksanaan kerja praktik, praktikan mengambil beberapa langkah strategis untuk mengatasinya.

3.4.1 Mengatasi Survei Lokasi Perumahan Untuk mengatasi kendala terbatasnya ruang gerak akibat padatnya pengunjung di area show unit, praktikan perlu melakukan dokumentasi secara bertahap dan memilih waktu yang lebih kondusif, yaitu pada pukul 12.00 hingga 13.00 WIB, di mana jumlah pengunjung relatif lebih sedikit karena sebagian besar pengunjung beristirahat dan meninggalkan lokasi untuk makan siang. Praktikan juga memanfaatkan momen tersebut untuk mengambil sudut ruangan yang strategis dan meminimalkan gangguan visual seperti menghindari efek backlight, yaitu memastikan cahaya utama tidak datang dari belakang objek. Selain itu, dilakukan koordinasi dengan mentor lapangan untuk menentukan urutan prioritas dokumentasi pada show unit, sehingga waktu kerja dapat digunakan secara lebih efisien. Pendekatan ini membantu memastikan bahwa hasil dokumentasi tetap optimal meskipun dihadapkan pada kondisi lapangan yang cukup padat.

3.4.2

Mengatasi Proses Pengeditan Video Untuk mengatasi kendala dalam proses pengeditan video, praktikan perlu meningkatkan pemahaman teknis terkait perangkat lunak editing yang digunakan, baik dengan melalui tutorial daring , maupun bimbingan dari rekan kerja atau pembimbing lapangan. Selain itu, praktikan disarankan untuk memanfaatkan referensi visual dari template yang relevan sebagai acuan dalam proses editing untuk menjaga konsistensi dan kualitas tampilan. Praktikan juga perlu menerapkan perencanaan yang matang sebelum proses pengeditan dimulai, seperti membuat kerangka alur video secara rinci agar proses pemilihan klip , penempatan transisi, dan penyusunan teks dilakukan secara lebih sistematis.

3.4.3 Mengatasi Mendesain Visual Lowongan Pekerjaan (Job Vacancy)

Untuk mengatasi kendala dalam mendesain visual lowongan pekerjaan, praktikan dapat berkonsultasi langsung dengan mentor lapangan untuk memperoleh arahan mengenai penggunaan warna, jenis huruf desain, dan elemen visual yang mencerminkan citra profesional perusahaan. Selain itu, dalam menyesuaikan tata letak informasi agar tetap menarik, praktikan dapat memanfaatkan fitur template yang tersedia di aplikasi Canva dan melakukan proses revisi desain berdasarkan masukan dari mentor lapangan.

3.4.4 Mengatasi Pelaksanaan WhatsApp Blast kepada Calon Pembeli

Untuk mengatasi kendala rendahnya tingkat respons dari calon pembeli, praktikan dapat melakukan strategi lanjutan berupa follow up yang lebih personal dan terarah yaitu dengan pesan lanjutan dikirimkan beberapa hari setelah pesan pertama, dengan nada komunikasi yang lebih ramah serta disesuaikan dengan minat awal yang pernah disampaikan oleh calon pembeli, seperti tipe perumahan atau promo yang sedang berlangsung. Pendekatan ini bertujuan supaya tetap menjaga komunikasi agar selalu terbuka dan mendorong calon konsumen agar kembali merespons. Selain itu, praktikan juga menyusun format pesan yang lebih ringkas, menarik serta tidak terkesan seperti promosi massal, supaya terasa lebih personal dan relevan dengan kebutuhan penerima.

3.4.5 Mengatasi Mempelajari Product Knowledge (PK)

Untuk mengatasi kendala keterbatasan waktu dalam mempelajari

berbagai tipe produk perumahan, praktikan dapat menyusun ringkasan informasi setiap proyek secara terstruktur dalam bentuk poin-poin supaya lebih mudah dipahami dan diingat. Selain itu untuk mengatasi kendala istilah singkatan yang belum familiar, praktikan dapat berdiskusi dengan mentor dan tim sales serta melakukan pencarian mandiri melalui situs daring seperti Google . Dengan pendekatan ini, pemahaman terhadap materi Product Knowledge menjadi lebih menyeluruh saat digunakan dalam kegiatan promosi maupun komunikasi dengan calon konsumen.

3.4.6 Mengatasi Kurangnya ketelitian dalam Penyusunan Script Storytelling

Praktikan perlu menerapkan proses perencanaan yang lebih matang sebelum menyusun script . Langkah awal yang dapat dilakukan yaitu dengan membuat kerangka cerita secara sistematis, sehingga ide dapat tersusun dengan jelas dan sesuai urutan. Selain itu, praktikan disarankan untuk melakukan proses revisi secara bertahap dan meminta masukan dari pembimbing untuk memastikan alur cerita tersusun secara logis serta saling mendukung antara satu bagian dengan bagian lainnya, sehingga membentuk alur cerita yang utuh dan mudah dipahami. Dengan memperhatikan keselarasan antara narasi, visual dan tujuan pesan materi naskah yang dihasilkan menjadi lebih informatif, komunikatif dan terorganisir dengan baik.

3.5 Pembelajaran yang Diperoleh dari Kerja Profesi

Selama menjalani kegiatan kerja profesi, praktikan memperoleh berbagai pembelajaran yang berharga yang tidak hanya mendukung pemahaman teori dari perkuliahan tetapi juga meningkatkan keterampilan yang dibutuhkan dalam dunia kerja. Adapun pembelajaran yang praktikan peroleh yaitu:

1. Memperoleh pemahaman yang lebih luas mengenai proses survei lokasi perumahan sebagai bagian dari strategi pemasaran. Praktikan belajar bagaimana melakukan observasi langsung terhadap kondisi fisik unit, lingkungan sekitar, serta aksesibilitas lokasi sebagai bahan informasi untuk calon konsumen. Praktikan juga memahami pentingnya ketepatan sudut saat pengambilan video dokumentasi.
2. Mendapatkan pengalaman teknis dalam proses pembuatan video konten, khususnya dalam mengedit video promosi menggunakan aplikasi Capcut . Kegiatan tersebut

mencakup keterampilan dalam melakukan transisi, pemotongan klip yang presisi, serta penggunaan elemen visual tambahan seperti musik latar, teks, serta efek khusus. Praktikan menyadari pentingnya ketelitian dan estetika desain agar konten promosi dapat tersampaikan secara efektif, informative dan menarik di platform Instagram . 8

3. Menyadari pentingnya membangun komunikasi yang efektif dengan anggota tim, baik dengan mentor maupun rekan kerja lainnya. Dalam mendesain visual lowongan pekerjaan, praktikan perlu mendiskusikan preferensi desain dengan mentor agar hasil akhir sesuai dengan citra perusahaan. Pengalaman tersebut membentuk pemahaman praktikan bahwa komunikasi bukan hanya soal menyampaikan pesan, tetapi juga mendengarkan secara aktif dan bekerja sama demi mencapai hasil kerja yang optimal.

4. Pelaksanaan kegiatan WhatsApp Blast memberikan pengalaman dalam memahami strategi komunikasi langsung dalam pemasaran properti. Selain itu, pengalaman berharga ketika praktikan menerima respons langsung dari calon pembeli yang menanyakan lebih lanjut mengenai brosur dan lokasi proyek perumahan. Praktikan menyadari bahwa walaupun tidak semua komunikasi berakhir pada transaksi, proses membangun hubungan (relationship building) dengan calon konsumen merupakan bagian penting dari strategi pemasaran jangka panjang.

5. Memahami pentingnya penguasaan informasi terkait tipe rumah, spesifikasi bangunan, fasilitas yang ditawarkan, skema pembayaran, promo yang sedang berlangsung, dan keunggulan lokasi masing-masing proyek. Pengalaman ini membuka wawasan praktikan bahwa Product Knowledge bukan hanya sekedar data teknis, tetapi merupakan modal utama bagi tim pemasaran untuk membangun komunikasi yang meyakinkan dengan calon pembeli, serta memengaruhi keberhasilan dalam menyampaikan nilai jual produk.

6. Mempelajari bagaimana menyusun script storytelling yang menarik dan terstruktur supaya pesan promosi tersampaikan secara jelas, persuasif dan tepat sasaran kepada audiens yang dituju. Pengalaman ini membantu praktikan memahami pentingnya narasi dalam membangun daya tarik konten promosi digital dan meningkatkan minat calon konsumen terhadap produk

yang ditawarkan. BAB IV KESIMPULAN 4.1 Kesimpulan Pelaksanaan kerja praktik di Stellar Property memberikan praktikan pengalaman yang sangat berarti dalam mengenal dan memahami dinamika dunia kerja di bidang pemasaran properti secara langsung. Praktikan berkesempatan untuk terlibat dalam berbagai kegiatan operasional perusahaan, mulai dari pengelolaan media promosi, penyusunan materi presentasi, pendataan listing properti, hingga pembuatan konten visual seperti video dan desain grafis.

Aktivitas-aktivitas tersebut memberikan pemahaman pengalaman 47 berharga bagi praktikan dalam memahami bagaimana proses pemasaran properti berjalan secara efektif, serta menegaskan pentingnya komunikasi dan kerja sama tim dalam menunjang kelancaran tugas. Kendala seperti proses adaptasi terhadap sistem kerja baru, hambatan komunikasi antar tim, keterbatasan waktu pengerjaan tugas, serta kesulitan teknis dalam editing video dan penyusunan script storytelling, praktikan berhasil mengatasi kendala-kendala yang dihadapi seperti belajar mandiri, konsultasi dengan pembimbing, serta manajemen waktu yang lebih baik. Berikut beberapa kesimpulan yang dapat diambil setelah melakukan pelaksanaan kerja praktik:

a) Praktikan memperoleh pemahaman langsung mengenai penerapan teori pemasaran dan komunikasi bisnis dalam dunia kerja, khususnya di sektor properti. b) Praktikan mengembangkan keterampilan teknis dalam membuat konten promosi digital, menyusun materi presentasi, dan merancang visual sesuai dengan identitas perusahaan. c) Praktikan belajar untuk bekerja secara profesional, meningkatkan kemampuan adaptasi, ketelitian, dan manajemen waktu dalam menyelesaikan tugas di bawah tekanan.

4.2 Saran
4.2.1 Bagi Perusahaan a) Perusahaan Stellar Property disarankan untuk menyediakan materi pengenalan industri secara sistematis di awal masa kerja praktik. Materi tersebut dapat mencakup informasi dasar mengenai sektor pemasaran properti, termasuk tipe rumah yang ditawarkan, spesifikasi bangunan, skema pembayaran, serta promo yang sedang berlaku. Selain itu, perlu diberikan penjelasan mengenai istilah teknis seperti KPR (Kredit Pemilikan Rumah), BPHTB (Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan)

booking fee , dan sistem cicilan. 48 b) Perlu adanya peningkatan dalam koordinasi antartim, khususnya dalam pelaksanaan kegiatan WhatsApp Blast agar pesan yang dikirimkan sesuai dengan strategi komunikasi Stellar Property. Salah satu langkah yang dapat diterapkan yaitu dengan mengadakan briefing mingguan untuk memastikan seluruh anggota tim memiliki pemahaman yang sama mengenai target pasar dan materi promosi, serta mengurangi risiko miskomunikasi antar tim yang dapat mengganggu proses pemasaran. c) Meningkatkan pendampingan dan evaluasi secara berkala, khususnya dalam kegiatan membuat presentasi agar praktikan memperoleh arahan sejak awal masa praktik. Bimbingan dari mentor lapangan atau perwakilan tim membantu dalam memahami struktur materi presentasi, gaya visual perusahaan, dan informasi yang harus disampaikan dalam materi presentasi tersebut. Selain itu, melakukan evaluasi secara berkala akan membantu mengidentifikasi potensi maupun kekurangan pengembangan praktikan, sehingga hasil presentasi lebih efektif serta sesuai dengan kebutuhan perusahaan. d) Menyediakan pelatihan teknis dasar agar praktikan dapat menghasilkan konten yang sesuai dengan standar perusahaan, disarankan adanya pelatihan atau pengarahan dasar seperti pembuatan script storytelling dan pengeditan video. Pelatihan ini dapat mencakup pemahaman tentang struktur cerita yang menarik serta penyesuaian gaya bahasa dengan target audiens. e) Menyusun Timeline yang jelas dan realistis dalam pelaksanaan kegiatan menyusun materi promosi pada platform Canva , perusahaan disarankan mengatur timeline kerja yang lebih terstruktur dan realistis sejak awal menyusun pengerjaan tugas materi promosi. Dengan adanya pembagian waktu yang jelas, setiap proses membuat presentasi dapat 49 dilaksanakan secara bertahap dan terkontrol, sehingga dapat dilakukan evaluasi berkala serta revisi materi bila diperlukan. 4.2.2 Bagi Universitas a) Universitas disarankan untuk menguatkan pemahaman mahasiswa terhadap teori dan nilai profesionalisme yang diajarkan dalam mata kuliah Etika Bisnis sebelum mahasiswa menjalani program kerja praktik. Melalui pemahaman yang baik terhadap etika kerja, tanggung

jawab individu, serta pentingnya menjaga sikap dan integritas di lingkungan profesional, mahasiswa lebih siap dalam menghadapi dinamika kerja serta mampu menjalankan tugas secara profesional di perusahaan tempat kerja praktik. b) Universitas diharapkan dapat menanamkan pentingnya keterampilan komunikasi dan kerja tim sejak masa perkuliahan, khususnya melalui mata kuliah yang relevan seperti komunikasi bisnis, untuk melatih dalam menyampaikan pesan secara jelas, efektif, dan sopan di lingkungan kerja. Keterampilan tersebut sangat dibutuhkan dalam kegiatan seperti melakukan WhatsApp Blast maupun saat merespon pertanyaan calon konsumen sangat memerlukan kemampuan menyusun pesan secara komunikatif. c) Universitas diharapkan dapat memfasilitasi mahasiswa dengan pembekalan mencakup keterampilan dalam menyusun materi presentasi secara profesional sebelum menjalani kerja praktik, khususnya melalui pelatihan teknis dalam mata kuliah Manajemen Pemasaran. Mata kuliah tersebut dapat mencakup mengenai pemahaman struktur presentasi, pemilihan gaya visual yang sesuai dengan identitas perusahaan, dan teknik menyampaikan informasi secara persuasif. d) Universitas diharapkan dapat memberikan keterampilan teknik bagi mahasiswa, khususnya dalam penulisan script 50 storytelling dan pengeditan video, melalui kegiatan seminar atau workshop . Seminar tersebut difokuskan pada materi mengenai struktur narasi yang menarik, pemilihan gaya bahasa yang sesuai dengan target audiens, serta dasar penggunaan aplikasi editing konten digital seperti Capcut . e) Universitas diharapkan dapat membekali mahasiswa dengan kemampuan manajemen waktu dan perencanaan kerja sejak masa perkuliahan dengan melalui integrasi tugas proyek berbasis tenggat waktu. Kegiatan tersebut dapat membentuk kebiasaan mahasiswa dalam menyusun jadwal kerja yang terstruktur dan realistis. Dalam konteks kerja praktik, keterampilan tersebut penting saat mahasiswa diberi tanggung jawab untuk menyusun materi presentasi karena menuntut ketepatan waktu, ketelitian dan kesempatan dalam melakukan evaluasi serta revisi supaya hasil menjadi maksimal. 4.2.3 Bagi Mahasiswa a) Mahasiswa disarankan untuk memperkuat pemahaman terhadap

teori dan nilai profesionalisme yang telah dipelajari dalam mata kuliah Etika Bisnis sebelum menjalani program kerja praktik. Pemahaman tersebut meliputi etika kerja, tanggung jawab individu, serta pentingnya menjaga sikap dan integritas di lingkungan profesional. Dengan bekal tersebut, mahasiswa akan lebih siap dalam menghadapi dinamika dalam dunia kerja serta mampu menjalankan tugas secara etis dan profesional selama masa praktik.

b) Mahasiswa diharapkan untuk aktif berkomunikasi dan berkoordinasi dengan tim saat menjalani kerja praktik, khususnya dalam kegiatan WhatsApp Blast. Dengan terlihat dalam briefing mingguan, mahasiswa dapat memahami strategi komunikasi perusahaan Stellar Property, target pasar, serta materi promosi yang digunakan pada Stellar Property.

51 Hal ini penting untuk memastikan bahwa pesan yang disampaikan kepada calon konsumen sesuai dengan arahan pada Stellar Property serta melatih keterampilan kolaborasi dan komunikasi.

c) Mahasiswa disarankan untuk aktif meminta umpan balik dari pembimbing lapangan saat menyusun materi presentasi. Pendampingan sejak awal membantu mahasiswa dalam memahami struktur penyampaian materi dan gaya visual yang digunakan pada Stellar Property. Selain itu, mahasiswa diharapkan terbuka terhadap evaluasi berkala sebagai bentuk pembelajaran untuk meningkatkan kualitas presentasi dan kemampuan dalam komunikasi profesional.

d) Mahasiswa disarankan untuk mempunyai kemampuan teknis dalam hal pembuatan script storytelling dan pengeditan video. Pemahaman awal mengenai struktur narasi yang menarik, pemilihan gaya bahasa sesuai dengan target audiens, serta dasar dalam penggunaan aplikasi editing dan meminta feedback dari mentor atau rekan kerja untuk membantu mahasiswa dalam meningkatkan kemampuan editing.

e) Mahasiswa disarankan untuk melatih kemampuan manajemen waktu secara efektif, khususnya dalam kegiatan penyusunan presentasi mengenai materi promosi. Dengan membuat jadwal kerja yang terencana, mahasiswa dapat menyelesaikan tahapan tugas secara bertahap. Hal ini menjadi terbentuk adanya ruan untuk evaluasi, serta revisi agar materi promosi yang dihasilkan sesuai dengan identitas Stellar property. 52 53



REPORT #27329641

Results

Sources that matched your submitted document.

● IDENTICAL ● CHANGED TEXT

INTERNET SOURCE		
1.	0.35% www.liputan6.com	●
	https://www.liputan6.com/feeds/read/5806018/tugas-dan-tanggung-jawab-staf...	
INTERNET SOURCE		
2.	0.25% 86news.co	●
	https://86news.co/2025/05/13/kapolres-tangsel-tinjau-langsung-pengamanan-p...	
INTERNET SOURCE		
3.	0.25% core.ac.uk	●
	https://core.ac.uk/download/pdf/159371652.pdf	
INTERNET SOURCE		
4.	0.24% vocasiasia.id	●
	https://vocasiasia.id/blog/direktur-adalah/	
INTERNET SOURCE		
5.	0.24% eprints.upj.ac.id	●
	https://eprints.upj.ac.id/id/eprint/9753/13/BAB%20III.pdf	
INTERNET SOURCE		
6.	0.23% www.bpd Bali.co.id	●
	https://www.bpd Bali.co.id/new/public/ckfinder/userfiles/files/Laporan%20Kebe..	
INTERNET SOURCE		
7.	0.16% blog.ruangoffice.com	●
	https://blog.ruangoffice.com/syarat-menjadi-komisaris-di-indonesia/	
INTERNET SOURCE		
8.	0.16% eprints.upj.ac.id	●
	https://eprints.upj.ac.id/id/eprint/9628/12/BAB%20III.pdf	
INTERNET SOURCE		
9.	0.04% eprints.upj.ac.id	●
	https://eprints.upj.ac.id/id/eprint/1558/12/BAB%20I.pdf	



REPORT #27329641

INTERNET SOURCE

10. 0.04% eprints.upj.ac.id

<https://eprints.upj.ac.id/id/eprint/9768/11/11.%20Bab%201.pdf>

