

ABSTRAK

AKTIVITAS KERJA PROFESI SEBAGAI *MARKETING SALES* PADA PT. SPRINGHILL MIZUMI SERPONG

Laporan ini memaparkan hasil kegiatan Kerja Profesi mahasiswa Program Studi Manajemen Universitas Pembangunan Jaya yang dilaksanakan di PT. Springhill Mizumi Serpong pada Februari hingga Juni 2025. Kerja profesi ini bertujuan untuk mengasah keterampilan praktis mahasiswa serta mengintegrasikan teori yang diperoleh selama perkuliahan ke dalam dunia kerja nyata, khususnya pada divisi Marketing Sales. Selama periode magang, praktikan mengikuti berbagai aktivitas, seperti mempelajari product knowledge perumahan Springhill Yume Lagoon, melayani calon konsumen melalui kegiatan Walk In, melakukan follow-up leads iklan, membuat materi promosi seperti flyer dan konten media sosial, serta mengikuti kegiatan open house dan canvassing.

Dalam pelaksanaannya, praktikan menghadapi beberapa kendala seperti kesulitan memahami detail produk, kurangnya pengalaman di lapangan, serta rasa kurang percaya diri saat berinteraksi dengan konsumen. Melalui bimbingan dari manajer tim dan kerja sama tim marketing, praktikan berhasil mengembangkan kemampuan komunikasi, berpikir proaktif, manajemen waktu, serta etika profesional kerja. Pengalaman ini menjadi bekal berharga dalam meningkatkan kesiapan menghadapi tantangan dunia kerja dan membentuk karakter profesional di bidang pemasaran properti.

Kata kunci: kerja profesi, marketing sales, properti, pengalaman kerja, komunikasi.