

DAFTAR ISI

ABSTRAK.....	ii
ABSTRACT.....	iii
PERNYATAAN ORISINALITAS.....	iv
LEMBAR PENGESAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR GAMBAR.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Kerja Profesi.....	1
1.2 Maksud dan Tujuan Kerja Profesi	4
1.2.1 Maksud Kerja Profesi	4
1.2.2 Tujuan Kerja Profesi.....	4
1.3 Manfaat Kerja Profesi	5
1.3.1 Manfaat Bagi Mahasiswa	5
1.3.2 Manfaat Bagi Universitas Pembangunan Jaya	5
1.3.3 Manfaat Bagi PT. Springhill Mizumi Serpong.....	5
1.4 Tempat Kerja Profesi.....	6
1.5 Jadwal Pelaksanaan Kerja Profesi	7
BAB II.....	9
TINJAUAN UMUM TEMPAT KERJA	9
2.1 Sejarah Perusahaan.....	9
2.1.1 Visi & Misi Perusahaan	12
2.1.2 Prestasi Perusahaan	13
2.2 Struktur Perusahaan.....	13
2.3 Kegiatan Umum Perusahaan	14

BAB III	18
PELAKSANAAN KERJA PROFESI	18
3.1 Bidang Kerja	18
3.2 Pelaksanaan Kerja	19
3.2.1 Mempelajari <i>Product Knowledge</i> Perumahan Springhill Yume Lagoon	20
3.2.2 Mengikuti <i>weekly meeting</i> yang diselenggarakan <i>General Manager</i>	21
3.2.3 Melakukan sesi <i>Walk In</i> kepada calon konsumen yang datang	23
3.2.4 <i>Follow up</i> calon konsumen dari hasil data <i>leads</i> iklan atau melalui <i>Walk In</i>	25
3.2.5 <i>Canvassing</i> pada saat kegiatan pameran	27
3.2.6 Membuat Poster Undangan kegiatan <i>Open House</i>	29
3.2.7 Membantu dalam pembuatan konten untuk iklan	30
3.2.8 Promosi melalui Media Sosial Tim	31
3.3 Kendala yang Dihadapi	36
3.3.1 Sulit Memahami <i>Product Knowledge</i>	36
3.3.2 Kurangnya Pengalaman Praktis	37
3.3.3 Kurangnya Rasa Percaya Diri	37
3.3.4 Promosi yang Kurang Efektif	38
3.4 Cara Mengatasi Kendala	39
3.4.1 Cara mengatasi kendala “Sulitnya Memahami <i>Product Knowledge</i> ”	39
3.4.2 Cara mengatasi kendala “Kurangnya Pengalaman Praktis”	40
3.4.3 Cara mengatasi kendala “Kurangnya Rasa Percaya Diri”	41
3.4.4 Cara mengatasi kendala “Promosi yang Kurang Efektif”	41
3.5 Pembelajaran yang Diperoleh dari Kerja Profesi	42
3.5.1 Kemampuan Komunikasi yang Efektif	42
3.5.2 Strategi Penjualan Langsung	42
3.5.3 Manajemen Waktu dan Target	42
3.5.4 Etos Kerja dan Profesionalisme	42
3.5.5 Kerja Sama Tim dan Keterbukaan terhadap Evaluasi	43
3.5.6 Penerapan Pengetahuan Teori ke Praktik	43
BAB IV	44
PENUTUP	44
4.1 Kesimpulan	44
4.2 Saran	44

4.2.1 Bagi Mahasiswa	45
4.2.2 Bagi PT. Springhill Mizumi Serpong.....	45
4.2.3 Bagi Universitas Pembangunan Jaya	46
DAFTAR PUSTAKA	47
LAMPIRAN-LAMPIRAN	48

