

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Kerja Profesi

Dalam dunia pendidikan tinggi, penting bagi mahasiswa untuk tidak hanya memahami teori secara konseptual, namun juga memiliki pengalaman nyata dalam penerapan teori tersebut di dunia kerja. Salah satu cara untuk menghubungkan dunia akademik dan dunia profesional adalah melalui kegiatan kerja profesi. Kerja profesi memungkinkan mahasiswa untuk merasakan langsung dinamika dunia kerja, memahami sistem dan budaya kerja perusahaan, serta mengasah keterampilan teknis maupun non-teknis yang relevan dengan bidang studi yang ditekuni. (Geby Fadila, Laporan Kerja Profesi, 2024, hlm. 1)

Dalam lingkup pendidikan tinggi, mahasiswa tidak hanya dituntut memahami teori secara abstrak, tetapi juga perlu memiliki pengalaman langsung dalam menerapkan pengetahuan tersebut ke dalam praktik dunia kerja. Salah satu sarana yang menjembatani dunia akademis dengan realitas profesional adalah melalui kegiatan kerja profesi. Melalui program ini, mahasiswa diberikan kesempatan untuk terlibat langsung dalam aktivitas dunia kerja, mengenal pola dan budaya organisasi, serta mengasah keterampilan teknis dan non-teknis yang sesuai dengan bidang keilmuannya.

Di era global dan serba digital seperti saat ini, persaingan dalam dunia kerja semakin kompleks. Lulusan perguruan tinggi diharapkan tidak hanya menguasai teori, tetapi juga memiliki pengalaman lapangan dan kemampuan beradaptasi terhadap perubahan dinamika profesional. Oleh sebab itu, kerja profesi menjadi salah satu fase penting dalam proses pembelajaran mahasiswa agar memiliki kesiapan mental, keterampilan praktis, dan wawasan profesional sebelum terjun ke dunia kerja sesungguhnya.

Century 21 AKN merupakan salah satu perusahaan properti yang menjadi bagian dari jaringan internasional Century 21, yang telah dikenal luas sebagai penyedia jasa profesional di bidang jual-beli, penyewaan, serta konsultasi properti residensial dan komersial. Dengan reputasi global yang kuat dan sistem kerja yang profesional, Century 21 AKN menjadi tempat yang strategis untuk memperoleh pemahaman menyeluruh mengenai praktik pemasaran properti secara langsung di lapangan.

Selama menjalani kerja profesi, saya ditempatkan sebagai **Marketing Agent**, yaitu peran yang berfungsi sebagai penghubung antara pemilik properti dan calon pembeli atau penyewa. Dalam menjalankan peran tersebut, saya terlibat dalam berbagai aktivitas seperti pencatatan dan pengelolaan data properti (listing), merancang strategi pemasaran, mempublikasikan properti melalui berbagai kanal media, berkomunikasi dengan klien, melakukan negosiasi, hingga mendampingi proses transaksi hingga selesai. Seluruh proses ini memberikan pengalaman yang tidak hanya bersifat teknis, tetapi juga mengasah kemampuan interpersonal, pelayanan konsumen, manajemen waktu, serta keahlian dalam presentasi dan negosiasi.

Lebih jauh, kerja profesi ini juga memperluas pemahaman saya tentang tren pasar properti terkini, pentingnya membangun citra diri (personal branding) dalam profesi agen properti, serta pemanfaatan media digital sebagai sarana promosi dan komunikasi yang efektif. Pengalaman ini menjadi modal penting yang tidak bisa sepenuhnya diperoleh melalui pembelajaran teori di ruang kelas. Melalui partisipasi dalam program kerja profesi di Century 21 AKN, saya mendapatkan gambaran nyata tentang bagaimana sistem pemasaran properti dijalankan secara profesional, termasuk tantangan dan dinamika yang menyertainya. Kesempatan ini menjadi pengalaman yang sangat berharga bagi saya dalam membentuk diri, tidak hanya sebagai mahasiswa yang belajar, tetapi juga sebagai individu yang tengah mempersiapkan diri untuk menjadi tenaga profesional di bidang pemasaran dan bisnis properti.

Di era globalisasi dan digitalisasi seperti saat ini, persaingan di dunia kerja semakin ketat. Lulusan perguruan tinggi dituntut tidak hanya menguasai materi perkuliahan, tetapi juga memiliki pengalaman kerja serta kemampuan adaptasi yang baik terhadap lingkungan kerja. Oleh karena itu, pelaksanaan kerja profesi menjadi momen penting untuk membekali mahasiswa dengan wawasan praktis dan keterampilan kerja yang akan sangat berguna setelah lulus kuliah.

Century 21 AKN merupakan salah satu Property terkemuka yang berada di bawah jaringan internasional Century 21. Jaringan ini dikenal secara global dan memiliki standar layanan yang administratif dalam bidang jual, beli, sewa, dan konsultasi administrasi, baik residensial maupun komersial. Dengan reputasi

dan pengalaman luas di dunia Property, Century 21 AKN menjadi tempat yang tepat untuk mempelajari berbagai aspek dalam pemasaran Property secara langsung di lapangan.

Dalam kegiatan kerja profesi ini, saya ditempatkan sebagai Marketing Agent. Posisi ini memiliki peran penting dalam menjembatani pemilik Property dengan calon pembeli atau penyewa. Sebagai seorang Marketing Agent, saya terlibat langsung dalam berbagai proses seperti pengumpulan data Property (listing), penyusunan strategi pemasaran, publikasi melalui berbagai media, komunikasi dan negosiasi dengan calon klien, serta mendampingi proses transaksi hingga tahap akhir. Melalui proses tersebut, saya tidak hanya belajar secara teknis mengenai strategi pemasaran Property, namun juga diasah dalam kemampuan interpersonal, pelayanan terhadap klien, manajemen waktu, serta keterampilan negosiasi dan presentasi yang efektif.

Selain itu, kegiatan kerja profesi ini juga membuka wawasan saya mengenai tren pasar Property terkini, pentingnya personal branding dalam profesi agen Property, serta pemanfaatan platform digital dalam memasarkan produk secara lebih luas dan cepat. Pengalaman ini menjadi bekal berharga yang tidak bisa sepenuhnya didapatkan melalui pembelajaran di kelas.

Dengan mengikuti program kerja profesi di Century 21 AKN, saya merasakan secara langsung bagaimana dunia pemasaran digital bekerja dan tantangan-tantangan yang dihadapi dalam prosesnya. Ini menjadi kesempatan bagi saya untuk berkembang tidak hanya sebagai mahasiswa, tetapi juga sebagai calon administrasi di bidang bisnis dan pemasaran di masa depan.

1.2 Maksud dan Tujuan Kerja Profesi

Adapun maksud dari pelaksanaan kerja profesi ini adalah untuk mempersiapkan saya agar memiliki kompetensi yang sesuai dengan kebutuhan dunia Property, khususnya dalam bidang pemasaran Property. Selain itu, kerja profesi ini juga bertujuan untuk memberikan pengalaman langsung kepada saya dalam memahami proses kerja di lapangan, serta memperluas wawasan tentang Dunia kerja di bidang Property berskala nasional maupun internasional seperti Century 21 AKN.

Menurut Geby Fadila (2024:6), kerja profesi bertujuan untuk “melatih mahasiswa untuk menerapkan ilmu yang telah diberikan selama perkuliahan.”

Hal ini menunjukkan pentingnya pengalaman langsung agar teori tidak hanya dipahami secara konseptual, tetapi juga secara praktis.

1.2.1 Maksud Kerja Profesi

Adapun maksud dari pelaksanaan kerja profesi ini yang saya kerjakan adalah sebagai berikut:

1. Menambah wawasan dan pengalaman praktis mengenai Dunia kerja di bidang pemasaran Digital.
2. Mendalami proses listing, promosi, hingga penutupan transaksi penjualan atau penyewaan Property.
3. Memberikan gambaran nyata tentang peran dan tanggung jawab seorang marketing agent di bidang Property.
4. Membantu praktikan dalam mengasah keterampilan komunikasi, negosiasi, dan pelayanan terhadap klien.
5. Memperkuat pemahaman praktikan terhadap pentingnya etika kerja, profesionalisme, dan kerja sama tim di dunia kerja nyata.

1.2.2 Tujuan Kerja Profesi

Adapun tujuan dari pelaksanaan kerja profesi yang saya lakukan adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui Bagaimana melakukan listing property dan input data klien

Tujuan utama kerja profesi ini adalah untuk menerapkan teori dan pengetahuan manajemen yang telah saya pelajari selama perkuliahan ke dalam praktik nyata di dunia kerja, khususnya dalam bidang pemasaran digital

- Melakukan listing properti dan input data klien.
- Membuat konten promosi untuk media sosial dan portal properti.
- Menggunakan strategi pemasaran digital untuk menjangkau calon kl

2. Mengethui bagaimana menggunakan strategi Pemasaran Digital dalam dunia Property

Tujuan ini fokus pada pembentukan kemampuan interpersonal, kerja sama tim, komunikasi efektif, dan penyelesaian masalah dalam kegiatan kerja sehari-hari.

- Berkomunikasi dengan klien melalui media digital dan tatap muka.
- Menjadwalkan dan mendampingi survei lokasi properti.
- Mengikuti rapat evaluasi mingguan dan pelatihan internal seperti product knowledge.

3. Mengetahui bagaimana melakukan konsultasi klien di dunia property

Kerja profesi ini juga bertujuan untuk membentuk sikap tanggung jawab, kemandirian, kerja sama tim, serta kesiapan mental menghadapi tantangan dunia kerja. Saya belajar bagaimana bekerja secara disiplin, fleksibel, dan adaptif dalam lingkungan kerja professional

- Menyusun laporan kegiatan mingguan dan harian.
- Mendampingi proses negosiasi dan transaksi properti.
- Menghadapi tantangan dalam pencapaian target kerja dan solusi terhadap kendala lapangan.

1.3 Manfaat Kerja Profesi

Pelaksanaan kerja profesi memberikan berbagai manfaat yang signifikan, baik bagi saya, Universitas Pembangunan Jaya, maupun tempat kerja profesi dilaksanakan. Melalui keterlibatan langsung dalam dunia kerja, saya tidak hanya mendapatkan pengalaman praktis, tetapi juga mengembangkan kompetensi dan kesiapan diri untuk menghadapi tantangan kerja di masa mendatang.

1.3.1 Manfaat bagi Saya Sebagai Pelaksana

1. Memberikan pengalaman nyata mengenai dunia kerja di bidang Property dan pemasaran.
2. Meningkatkan keterampilan praktis seperti komunikasi, negosiasi, pemasaran digital, dan manajemen klien.

3. Mengasah soft skills seperti kedisiplinan, tanggung jawab, kerja sama tim, dan adaptasi terhadap tekanan kerja.
4. Memperluas wawasan tentang Dunia kerja nyata, budaya organisasi, dan dinamika pemasaran Property.
5. Membantu saya memahami relevansi antara teori yang dipelajari di kampus dengan praktik di lapangan.
6. Menambah portofolio pengalaman kerja yang dapat menjadi nilai tambah saat mencari pekerjaan setelah lulus.

1.3.2 Manfaat bagi Perguruan Tinggi

1. Menjalin hubungan kemitraan dengan rekan kerja atau perusahaan, khususnya di bidang konsultasi dan pemasaran.
2. Memperoleh masukan dari dunia kerja yang dapat dijadikan bahan evaluasi dan pengembangan kurikulum.
3. Menunjukkan peran aktif perguruan tinggi dalam mempersiapkan lulusan yang siap kerja dan relevan dengan kebutuhan pasar.
4. Memfasilitasi integrasi antara dunia akademik dan dunia kerja sebagai bagian dari program Merdeka Belajar – Kampus Merdeka (MBKM).

1.3.3 Manfaat bagi Perusahaan (Century 21 AKN)

1. Mendapatkan kontribusi dari mahasiswa yang dapat membantu operasional dan kegiatan pemasaran digital.
2. Menemukan potensi calon tenaga kerja yang dapat dikembangkan lebih lanjut sesuai dengan kebutuhan perusahaan.
3. Memperoleh ide-ide baru dan perspektif segar dari generasi muda yang mengikuti perkembangan teknologi dan tren pemasaran digital.
4. Berperan dalam pengembangan dan menciptakan sumber daya manusia yang kompeten melalui program kerja sama institusional.

1.4 Tempat Kerja Profesi



Gambar 1.1 Tempat Kerja

Tempat kerja profesi saya dilaksanakan di Century 21 AKN Group, sebuah Perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa pemasaran dan transaksi property, baik residensial maupun komersial. Perusahaan ini merupakan bagian dari jaringan global Century 21, yang telah dikenal luas sebagai salah satu jaringan agen property terbesar dan terpercaya di dunia. Century 21 telah hadir di lebih dari 80 negara, termasuk Indonesia, dan memiliki sistem manajemen

modern serta layanan pelanggan yang berorientasi pada kualitas dan profesionalisme.

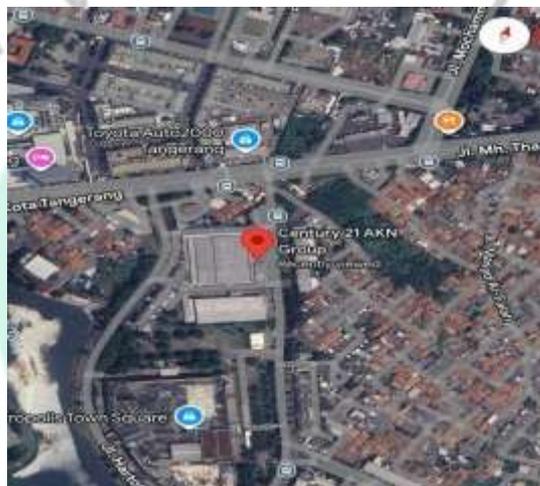
Century 21 AKN Group berlokasi di:

- Ruko Modern Town Market Blok RB No. 1

Jl. Hartono Raya, Babakan, Kecamatan Tangerang, Kota Tangerang, Banten 15117

Telepon: (021) 2988 2121

Website: www.c21akn.com



Gambar 1.2 Lokasi Tempat Kerja

Sebagai salah satu cabang aktif dari jaringan Century 21 Indonesia, AKN Group menyediakan layanan yang mencakup penjualan, penyewaan, dan pembelian property baik residensial maupun komersial, serta layanan konsultasi investasi property. Perusahaan ini memiliki jaringan utama pada area Tangerang dan sekitarnya, khususnya di daerah Gading Serpong, BSD, dan Alam Sutera, yang dikenal sebagai property hunian dan komersial strategis dengan pertumbuhan tinggi.

Dalam kegiatan kerja profesi ini, saya ditempatkan pada posisi Marketing Agent, yang memiliki peran krusial dalam menjembatani antara pemilik property dengan calon pembeli atau penyewa. Kegiatan sehari-hari saya mencakup proses listing property, promosi melalui media digital, menjalin komunikasi dengan klien, mengatur jadwal kunjungan lokasi, hingga membantu proses negosiasi dan transaksi.

Lingkungan kerja di Century 21 AKN sangat berpengaruh dan mendukung proses belajar saya. Dengan dunia kerja yang dinamis, target-oriented, dan berbasis teknologi informasi, saya memperoleh pengalaman yang nyata dalam menerapkan ilmu manajemen dan pemasaran di lapangan. Selain itu, saya juga dibimbing langsung oleh atasan dan rekan kerja yang telah berpengalaman di bidang pemasaran, sehingga mampu memberikan arahan dan masukan berharga selama pelaksanaan kerja profesi berlangsung.

Penjelasan Struktur:

- Member Broker (Andy Kusuma Natanael)

Merupakan pemimpin utama di kantor Century 21 AKN, bertanggung jawab dalam pengambilan keputusan strategis dan pengelolaan keseluruhan kegiatan operasional.

- Sekretaris (Rosehida)

Mendukung administrasi dan manajemen harian kantor, termasuk pengaturan jadwal, pengarsipan dokumen, dan komunikasi internal.

- Admin (Zahra)

Bertugas menangani dokumen 9dminist, pencatatan listing, serta membantu kebutuhan 9dministrative dari marketing associate dan broker

- Markom / Marketing Communication (Bagus Rochman)

Bertanggung jawab atas strategi komunikasi pemasaran 9dministra, pengelolaan konten digital, iklan 9dminist, dan branding.

- Marketing Associate

Tim yang bertugas langsung di lapangan untuk mencari listing 9dminist, menghubungi klien, melakukan pemasaran dan closing transaksi.

Anggota tim :

- Tengku Rio Bahtiar
- Julius
- David
- Dave
- Tomo

1.5 Pelaksanaan Kerja Profesi

Saya melaksanakan kerja profesi di **Century 21 AKN Group**, sebuah 10ministra yang bergerak di bidang jasa pemasaran dan transaksi 10dminist. Penempatan saya adalah sebagai **Marketing Agent**, dengan tanggung jawab utama dalam mengelola listing 10dminist, 10dminist strategi pemasaran digital, menjalin komunikasi dengan klien, serta mendampingi proses transaksi 10dminist dari awal hingga selesai.

Kerja profesi ini dimulai pada tanggal **18 Mei 2022** dan **masih berlangsung hingga saat ini**. Saya bekerja setiap hari **Senin hingga Jumat**, dengan jam kerja aktif selama **8 jam per hari**, yaitu pukul **09.00 – 17.00 WIB**. Namun, pada beberapa kesempatan, saya juga melanjutkan pekerjaan di luar jam kantor, terutama 10dmini ada kunjungan klien atau negosiasi yang harus dilakukan secara langsung di lokasi 10dminist. Hari **Sabtu dan Minggu kantor tutup**, namun komunikasi dengan klien melalui pesan singkat dan media sosial tetap berjalan secara fleksibel jika diperlukan.

Selama masa pelaksanaan kerja profesi, saya aktif terlibat dalam berbagai aktivitas lapangan dan 10ministrative, termasuk pembuatan iklan 10dminist, pengelolaan akun media sosial, penjadwalan 10dmini lokasi, serta melakukan follow-up terhadap prospek penjualan. Selain itu, saya juga belajar bagaimana berinteraksi secara 10ministrati dengan klien dari berbagai latar belakang, baik secara langsung maupun melalui komunikasi digital.

Berikut adalah 10dmin kegiatan kerja profesi yang saya lakukan secara rutin selama masa kerja:

Tabel 1.1 Kegiatan Kerja Profesi

No	Uraian Kegiatan	Waktu Pelaksanaan
1	Menginput dan memperbarui data listing properti	Setiap pagi
2	Membuat dan mempublikasikan konten pemasaran digital (Instagram, situs 11dminist)	Harian/Mingguan
3	Menjawab pertanyaan calon klien melalui telepon, WhatsApp, atau email	Sesuai komunikasi klien
4	Menjadwalkan dan mendampingi 11dmini lokasi 11dminist 11dminis klien	Sesuai permintaan
5	Melakukan negosiasi awal antara penjual dan calon pembeli/penyewa	Saat ada leads aktif
6	Mengikuti rapat evaluasi mingguan 11dminis tim marketing	Setiap Senin dan Jumat
7	Melakukan riset harga pasar dan analisis 11dminist 11dministra di area sekitar	2 kali seminggu
8	Membantu proses 11dministrative terkait dokumen transaksi dan legalitas properti	Saat terjadi deal/closing
9	Menyusun laporan perkembangan mingguan kepada supervisor	Setiap Jumat