

BAB III

PELAKSANAAN KERJA PROFESI

1.1 Bidang Kerja

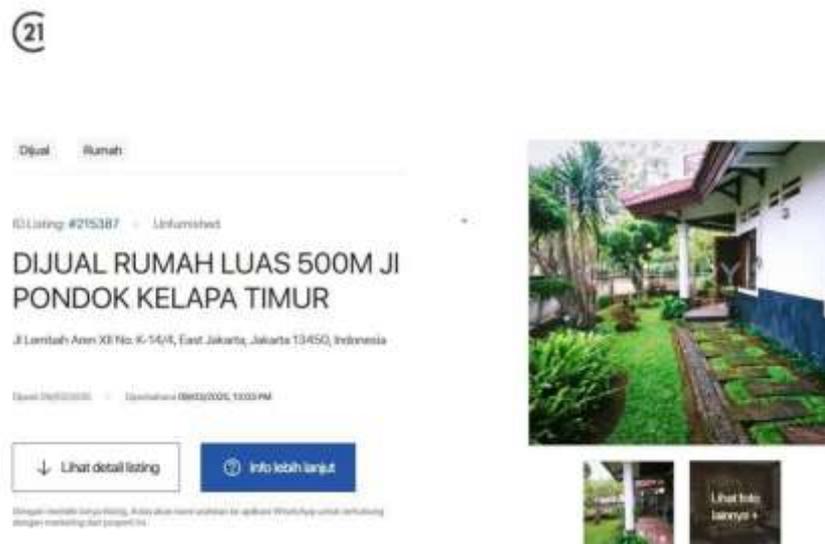
Selama pelaksanaan kerja profesi di **Century 21 AKN Group**, saya ditempatkan pada posisi sebagai Marketing Agent yang berperan langsung dalam kegiatan pemasaran properti, komunikasi dengan klien, serta pendampingan proses transaksi jual, beli, atau sewa properti. Bidang kerja ini berada dalam divisi pemasaran dan merupakan ujung tombak perusahaan dalam menghasilkan penjualan dan menjalin relasi jangka panjang dengan klien.

Sebagai marketing agent, saya menjalani berbagai aktivitas yang memadukan keterampilan komunikasi, strategi pemasaran, dan pemahaman produk properti yang dipasarkan. Kegiatan-kegiatan ini memungkinkan saya menerapkan ilmu yang telah saya pelajari di bangku kuliah, khususnya dalam bidang manajemen pemasaran dan komunikasi bisnis.

Berikut adalah rangkuman kegiatan utama dalam bidang kerja yang saya jalani:

Kegiatan Utama dalam Bidang Kerja Marketing Agent:

1. Listing Properti



Gambar 3.1 Foto Listing Property

Kegiatan ini mencakup proses pencarian dan pendataan properti yang akan dipasarkan, meliputi spesifikasi fisik bangunan, luas tanah, lokasi, harga, dan

legalitas. Data listing ini menjadi dasar dalam proses promosi dan penawaran kepada klien.

2. Pemasaran Digital



Gambar 3.2 Foto Pemasaran Digital

Saya bertanggung jawab membuat dan mempublikasikan materi promosi properti melalui media sosial (Instagram, Facebook, TikTok), portal properti (seperti Rumah123, OLX, dan Lamudi), serta jaringan internal Century 21. Tujuan dari kegiatan ini adalah meningkatkan eksposur properti kepada calon pembeli atau penyewa potensial.

3. Komunikasi dan Konsultasi dengan Klien

Aktivitas ini meliputi komunikasi secara langsung maupun online dengan calon pembeli, penyewa, atau pemilik properti. Saya memberikan informasi detail mengenai properti, menjawab pertanyaan klien, dan membangun hubungan berbasis kepercayaan.

4. Product Knowledge Bersama Developer (In-House Project)



Gambar 3.4 Kegiatan Product Knowledge

Dalam kegiatan ini, saya mengikuti presentasi dan penjelasan produk dari pihak developer untuk mengenal lebih dalam mengenai proyek perumahan baru (in-house project). Materi yang disampaikan mencakup informasi tentang unit yang dipasarkan, fasilitas, skema pembayaran, hingga keunggulan lokasi. Pengetahuan ini penting agar saya dapat memberikan penjelasan yang akurat dan meyakinkan kepada calon klien

5. Meeting Mingguan Bersama Member Broker dan Marketing Agent Lainnya



Gambar 3.5 Kegiatan Meeting Apartment Antasari Place

Setiap minggu, saya mengikuti rapat evaluasi dan strategi bersama Member Broker (MB) dan tim marketing lainnya. Kegiatan ini digunakan untuk mengevaluasi progres penjualan, membahas kendala lapangan, serta menyusun strategi pemasaran yang lebih efektif. Forum ini juga menjadi sarana berbagi informasi listing baru dan perkembangan tren pasar properti terkini.

6. Negosiasi dan Pendampingan Transaksi



Gambar 3.6 Transaksi Bersama Pihak Bank

Saya terlibat dalam proses negosiasi antara penjual dan pembeli atau penyewa, serta membantu klien hingga tahap finalisasi transaksi. Proses ini mencakup pengurusan dokumen, pengecekan legalitas, dan koordinasi dengan pihak notaris jika diperlukan.

1.2 Pelaksanaan Kerja

Pelaksanaan kerja profesi di **Century 21 AKN Group** saya mulai sejak tanggal **18 Mei 2022** dan masih berlangsung hingga saat ini. Saya ditempatkan pada posisi **Marketing Agent**, yang memiliki peran strategis dalam menjembatani pemilik properti dengan calon pembeli atau penyewa, serta menjalankan strategi pemasaran untuk memperluas jangkauan pasar properti yang ditawarkan perusahaan.

Selama menjalankan tugas sebagai marketing agent, saya mengikuti seluruh aktivitas kerja yang telah ditetapkan oleh kantor dengan sistem kerja penuh waktu, yaitu setiap hari **Senin hingga Jumat**, pukul **09.00 – 17.00 WIB**, dengan waktu kerja yang fleksibel apabila terdapat kegiatan mendadak di luar jam kantor seperti survei lokasi atau pertemuan dengan klien.

Pelaksanaan kerja saya dibimbing langsung oleh **Member Broker** dan didampingi oleh rekan marketing associate lainnya. Kegiatan yang saya jalani mencakup berbagai hal, mulai dari pengumpulan data properti (listing), penyusunan konten pemasaran digital, menjalin komunikasi dengan calon klien, hingga terlibat langsung dalam proses transaksi.

Rincian Pelaksanaan Kegiatan Kerja:

1. Pagi Hari (09.00 – 11.00 WIB):

- Briefing internal jika dijadwalkan
- Mengecek dan mengupdate listing properti
- Menyusun dan menjadwalkan konten promosi digital
- Follow-up klien yang sebelumnya sudah melakukan penawaran atau menunjukkan minat

2. Siang Hari (11.00 – 14.00 WIB):

- Menjawab pesan dan pertanyaan masuk dari portal properti dan media sosial
- Menghubungi pemilik properti untuk verifikasi informasi dan update harga
- Melakukan riset harga kompetitor di kawasan sekitar

3. Sore Hari (14.00 – 17.00 WIB):

- Menjadwalkan survei lokasi dengan klien
- Mengikuti meeting mingguan (biasanya Senin atau Jumat)
- Mengisi laporan kegiatan harian
- Jika ada kunjungan lapangan, mendampingi klien untuk survei unit properti

Selain tugas harian tersebut, saya juga beberapa kali mengikuti kegiatan pelatihan dan presentasi **product knowledge** dari developer in-house atau proyek perumahan baru yang bekerja sama dengan Century 21 AKN. Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman terhadap produk yang sedang

dipasarkan sehingga saya bisa memberikan informasi yang lebih tepat dan terpercaya kepada klien.

Pendekatan Kerja yang Dijalankan:

- **Pendekatan Profesional:** Menjaga komunikasi yang sopan, responsif, dan jelas kepada klien maupun rekan kerja.
- **Berbasis Digital:** Memanfaatkan media sosial dan portal online sebagai sarana utama pemasaran properti.
- **Fleksibel dan Dinamis:** Menyesuaikan waktu kerja dengan kebutuhan klien, termasuk melakukan kunjungan di luar jam kantor apabila diperlukan.
- **Kolektif:** Bekerja sama dengan tim marketing lain untuk saling berbagi listing dan informasi pasar.

Evaluasi Berkala:

Setiap minggu, saya mengikuti **rapat evaluasi** yang dipimpin oleh Member Broker. Dalam rapat ini, masing-masing agen menyampaikan laporan aktivitas dan hasil prospek, sekaligus mendiskusikan kendala yang dihadapi di lapangan serta solusi bersama yang dapat diterapkan.

1.3 Kendala Kerja

Dalam pelaksanaan kerja profesi sebagai **Marketing Agent** di **Century 21 AKN Group**, saya menghadapi berbagai tantangan dan kendala yang muncul baik dari aspek teknis, komunikasi, maupun kondisi pasar. Kendala-kendala ini merupakan bagian dari dinamika dunia kerja yang justru memberikan pengalaman berharga dalam mengasah kemampuan problem solving, komunikasi, dan manajemen waktu secara langsung.

Berikut ini adalah beberapa kendala utama yang saya hadapi selama melaksanakan kerja profesi:

1. Klien Tidak Responsif atau Sulit Dihubungi

Salah satu kendala yang sering saya alami adalah ketika calon klien yang sebelumnya menunjukkan minat terhadap suatu properti menjadi tidak merespons pesan atau panggilan. Hal ini dapat memperlambat proses pemasaran dan menyulitkan dalam mengatur jadwal survei atau negosiasi.

2. Perubahan Harga dari Pemilik Properti

Terkadang, pemilik properti secara tiba-tiba mengubah harga jual atau sewa yang telah disepakati untuk dipasarkan, tanpa pemberitahuan terlebih dahulu. Hal ini bisa menyebabkan kebingungan di pihak calon pembeli dan menurunkan kredibilitas agen.

3. Jadwal Survei Tidak Sesuai Rencana

Beberapa kali saya menjadwalkan survei dengan klien dan pemilik properti, namun salah satu pihak membatalkan secara mendadak atau datang terlambat. Hal ini mengganggu efisiensi waktu dan berpotensi membuat klien kehilangan minat.

4. Persaingan Antar Agen

Karena properti yang dipasarkan biasanya bukan eksklusif (non-exclusive listing), satu properti bisa ditawarkan oleh beberapa agen sekaligus. Ini menyebabkan persaingan harga dan strategi promosi yang cukup ketat.

5. Kurangnya Pengetahuan Awal terhadap Produk Baru

Ketika ada proyek properti baru yang diluncurkan, saya pernah merasa kurang percaya diri karena belum menguasai sepenuhnya informasi teknis dan administratif dari proyek tersebut.

1.4 Solusi terhadap Kendala Kerja

Selama melaksanakan kerja profesi di **Century 21 AKN Group**, saya dihadapkan dengan berbagai kendala yang menjadi bagian dari dinamika dunia kerja. Setiap permasalahan yang muncul memberikan kesempatan bagi saya untuk mencari solusi yang tepat dan mengasah kemampuan adaptasi serta penyelesaian masalah secara profesional. Berikut adalah langkah-langkah solusi yang saya lakukan berdasarkan kendala yang dihadapi:

1. Solusi untuk Klien Tidak Responsif

Untuk mengatasi klien yang tidak merespons pesan atau panggilan:

- Saya mengirimkan **peringat berkala** dengan bahasa yang lebih ramah dan profesional.
- Menyampaikan **nilai tambah properti** secara singkat agar klien tertarik kembali.
- Menyesuaikan **waktu follow-up** berdasarkan pola respons klien (misalnya pagi atau malam hari).

- Mengalihkan fokus ke prospek klien lain bila tidak ada respon dalam jangka waktu tertentu, agar waktu kerja lebih efisien.

2. Solusi terhadap Perubahan Harga oleh Pemilik Properti

Ketika terjadi perubahan harga mendadak dari pemilik properti:

- Saya membangun **komunikasi yang lebih intensif** dan melakukan konfirmasi tertulis melalui WhatsApp atau email.
- Setiap perubahan harga langsung saya **update di sistem dan media promosi**, agar tidak terjadi miskomunikasi.
- Menjelaskan secara transparan kepada klien bahwa perubahan harga adalah kewenangan pemilik, dan bukan dari pihak agen.

3. Solusi untuk Jadwal Survei Tidak Sesuai Rencana

Untuk menghindari ketidaksesuaian jadwal survei:

- Saya melakukan **konfirmasi dua kali**, sehari sebelum dan beberapa jam sebelum kunjungan.
- Menyusun **jadwal alternatif** apabila salah satu pihak tidak dapat hadir.
- Menyiapkan **unit properti cadangan** di lokasi sekitar untuk tetap memaksimalkan waktu klien.

4. Solusi terhadap Persaingan Antar Agen

Untuk menghadapi persaingan dalam memasarkan properti yang sama:

- Saya meningkatkan kualitas **pelayanan personal**, dengan respons cepat, penjelasan detail, dan sikap profesional.
- Menyusun **materi promosi visual** yang lebih menarik dan informatif (desain feed Instagram, video walkthrough, dll).
- Membangun **relasi jangka panjang dengan klien**, bukan sekadar mengejar transaksi.

5. Solusi untuk Kurangnya Pengetahuan Produk Baru

Jika menghadapi produk properti baru yang belum dikuasai:

- Saya aktif mengikuti **kegiatan product knowledge** yang diadakan oleh developer dan kantor.
- Meminta **materi promosi resmi** dari pihak developer seperti price list, siteplan, dan brosur digital.
- Melakukan riset mandiri terhadap lokasi proyek dan keunggulan kompetitifnya agar lebih siap saat menjelaskan ke klien.

1.5 Pembelajaran yang Diperoleh Selama Kerja Profesi

Selama menjalani kerja profesi di Century 21 AKN Group sebagai Marketing Agent, saya memperoleh berbagai pembelajaran yang sangat berharga, baik dalam aspek akademis, teknis, profesional, maupun pengembangan pribadi. Pengalaman langsung di lingkungan kerja profesional membuka perspektif baru yang tidak sepenuhnya dapat diperoleh melalui pembelajaran teori di kampus. Melalui keterlibatan dalam aktivitas nyata dunia kerja, saya memahami bahwa ilmu dan keterampilan harus berjalan beriringan agar dapat berkontribusi secara optimal di lingkungan profesional.

1. Penerapan Ilmu Teori dalam Praktik Nyata

Salah satu pembelajaran utama yang saya dapatkan adalah bagaimana mengaplikasikan teori manajemen, pemasaran, dan komunikasi bisnis ke dalam kegiatan harian di lapangan. Strategi pemasaran digital yang sebelumnya saya pelajari dalam teori, kini dapat saya terapkan secara langsung dalam membuat dan mempublikasikan konten promosi properti di media sosial dan portal listing online. Hal ini membantu saya melihat secara lebih jelas hubungan antara materi perkuliahan dan penerapannya dalam dunia kerja. Saya juga belajar pentingnya memahami kebutuhan pasar dan perilaku konsumen dalam menyusun strategi pemasaran yang efektif.

2. Penguatan Keterampilan Komunikasi dan Negosiasi

Sebagai seorang Marketing Agent, saya berperan langsung dalam menjalin komunikasi dengan calon pembeli atau penyewa properti. Proses ini melatih saya untuk menyampaikan informasi dengan jelas, sopan, dan persuasif. Selain itu, saya juga belajar cara menangani keberatan, membangun hubungan emosional dengan klien, serta menjaga etika komunikasi dalam proses negosiasi. Setiap interaksi menjadi momen belajar untuk menjadi komunikator yang lebih efektif dan profesional.

3. Adaptasi Terhadap Dunia Kerja yang Dinamis

Dunia kerja memiliki ritme dan tantangan tersendiri yang jauh berbeda dengan suasana akademik. Saya belajar bagaimana beradaptasi dengan fleksibilitas waktu, memenuhi target mingguan, mengelola prioritas, dan tetap produktif di tengah tekanan. Pengalaman ini membentuk mentalitas kerja yang

lebih tangguh, bertanggung jawab, serta mampu berpikir cepat dalam menyelesaikan masalah.

4. Pemanfaatan Teknologi dan Digital Marketing

Dalam kegiatan kerja sehari-hari, saya banyak menggunakan teknologi digital untuk menunjang pekerjaan, seperti membuat konten promosi menggunakan aplikasi desain, mengelola akun media sosial, serta menginput listing ke portal digital seperti Rumah123, OLX, dan Lamudi. Ini memperkaya pemahaman saya tentang pentingnya digitalisasi dalam pemasaran properti dan membuka peluang untuk terus mengembangkan diri dalam bidang digital marketing yang sangat dibutuhkan di era saat ini.

5. Pemahaman tentang Industri Properti secara Langsung

Selama menjalani kerja profesi, saya mendapatkan pemahaman menyeluruh tentang bagaimana industri properti bekerja, mulai dari proses listing, promosi, survei lapangan, hingga negosiasi dan transaksi. Saya juga belajar mengenai berbagai tipe properti, analisis harga pasar, legalitas dokumen, serta pentingnya relasi dan kepercayaan dalam membangun jaringan klien. Pembelajaran ini menambah wawasan saya terhadap dinamika sektor properti dan peluang-peluang karier di dalamnya.

6. Penguatan Soft Skills dan Etika Profesional

Saya juga mengembangkan berbagai soft skills seperti manajemen waktu, kedisiplinan, kemampuan bekerja sama dalam tim, serta kemampuan mengambil inisiatif. Saya belajar pentingnya memiliki sikap profesional, menjaga kepercayaan klien, serta memegang teguh etika kerja dalam setiap tindakan. Budaya kerja di Century 21 AKN yang menjunjung tinggi integritas dan kerja sama tim juga memberikan pengaruh positif terhadap karakter saya sebagai individu.