

## BAB III PELAKSANAAN KERJA PROFESI

### 3.1 Bidang Kerja

Ciputra Group memiliki berbagai ragam perusahaan, salah satu diantaranya adalah Pengembangan dan Real Estate. Penulis melakukan Kerja Profesi (KP) di bidang Pengembang dan Real Estate (Property) yakni di PT. Ciputra Development CitraGarden City “CitraGarden City The First Integrated Township Development by Ciputra Group.” Penulis ditempatkan pada Divisi sales & Marketing, Divisi Sales & Marketing memiliki tanggung jawab menjaga hubungan dengan calon klien yang akhirnya berujung pada penjualan. Sementara itu, marketing meliputi segala hal yang membantu meningkatkan ketertarikan pada barang dan jasa yang dijual. Tugas sebagian yang biasa penulis lakukan adalah:

No	Pekerjaan yang dilakukan	Koordinasi	Keterangan
1.	Menginput Data Promosi	Defi Gustiar ( <i>Section Head Sales &amp; Marketing</i> )	Rutin
2.	Membuat simulasi KPR	Desti ( <i>Administrasi</i> )	Hanya Beberapa kali
3.	Mengurus data pembelian konsumen	Desti ( <i>Administrasi</i> )	Rutin
4.	Laporan Leads WhatsApp	Defi Gustiar ( <i>Section Head Sales &amp; Marketing</i> )	Rutin

**Tabel 3.1 Pekerjaan yang dilakukan**

### 3.2 Pelaksanaan Kerja

PT. Ciputra Development meyakini bahwa Sumber Daya Manusia (SDM) merupakan aset utama dalam mencapai keberhasilan dan pertumbuhan kinerja yang berkelanjutan. Oleh karena itu menjadi penting bagi perusahaan untuk memenuhi kebutuhan SDM yang kompeten dan berkualitas di samping memberdayakan dan mengoptimalkan fungsinya dalam rangka mewujudkan pertumbuhan yang berkesinambungan melalui praktik SDM yang baik. Beberapa hal yang menjadi prioritas Perseroan diantaranya adalah melaksanakan rekrutmen karyawan sesuai dengan kebutuhan jangka panjang maupun memberikan kompensasi yang kompetitif bagi karyawan.

PT. Ciputra Development juga tetap berkomitmen untuk memberikan kesempatan bagi karyawan agar dapat berperan secara aktif disamping memberikan kebebasan untuk mengembangkan kompetensinya. Sebagai bagian dari memperkuat hubungan industrial yang harmonis dengan karyawan, hal ini dilakukan agar karyawan memiliki etos kerja yang unggul, berorientasi kepada pelanggan dengan berpedoman pada nilai-nilai Integritas, Profesionalisme, dan Entrepreneurship. Dalam hal pengukuran efektivitas kinerja karyawan, Perseroan menerapkan kebijakan/mekanisme penilaian kinerja yang objektif dan dapat dipertanggungjawabkan. Sistem penilaian kinerja karyawan yang diterapkan adalah berdasarkan kompetensi dan Key Performance Indicators (KPI), dimana hasil penilaian ini akan dijadikan sebagai parameter bagi Manajemen untuk mempertimbangkan dan menentukan kenaikan jenjang karier, pemberian remunerasi dan bentuk apresiasi (reward) lainnya.

Sebagai salah satu pengembang property dalam skala besar, PT. Ciputra Development mendirikan kantor Customer Care yang berfungsi sebagai tempat pelayanan konsumen sehingga jikalau terdapat kepentingan atau keluhan, pelanggan dapat menyampaikan hal tersebut terhadap produk rumah ataupun komersial yang sudah dibeli. Hal ini dilakukan untuk membentuk after sales service atau memberikan layanan purna jual sehingga jika ada keluhan, pelanggan mendapatkan jawaban dan kepastian waktu penyelesaian atas kepentingan atau keluhan yang dimiliki oleh pelanggan. Selain cepat, kepentingan ataupun keluhan dari pelanggan PT. Ciputra Development Customer Care harus dapat diproses dengan baik.

Seminggu sebelum mulai magang pada tanggal 22 Juni 2022 penulis melakukan sedikit *interview* dengan HRD Ibu Sri, Bapak Jeffrey *Head Department* divisi *Sales and Marketing* dan bapak Defi Gustiar *Section Head* divisi *Sales and Marketing* yang sekaligus menjadi pembimbing kerja penulis, Penulis ditanya apa yang dibutuhkan oleh kampus, bagaimana sistem KP yang dimaksud, lalu penulis diberitahu peraturan yang ada di PT Cakradigdaya Lokaraya dan arahan masuk kerja di jam 08.00 dan keluar di jam 17.00. Selanjutnya ditanggal 27 juni 2022 hari pertama penulis memulai KP, Sebelum penulis diberi tugas yang akan penulis laksanakan selama KP, terlebih dahulu penulis diberi tahu hak dan kewajiban

penulis selama melaksanakan KP, kemudian penulis dikenalkan dengan karyawan di lingkungan Divisi *Sales and Marketing*.

Selanjutnya penulis juga diceritakan bagaimana awal mula perusahaan didirikan, lingkungan sekitar perumahan, jumlah *cluster* yang sudah terjual dan yang masih dibangun serta *cluster* yang sedang dipasarkan sekarang, dan kekurangan perumahan yang kita pasarkan dengan perumahan yang dijual oleh kompetitor, tujuannya adalah agar saat calon konsumen membandingkan perumahan yang kita pasarkan dengan perumahan yang dijual oleh kompetitor kita sebagai pemasar telah menyiapkan jawaban yang bisa memuaskan calon konsumen. Hal pertama yang penulis rasakan dari lingkungan perusahaan dan karyawannya bisa dikatakan sangat baik. Hari pertama penulis langsung makan siang bersama karyawan dalam rangka merayakan ulang tahun salah seorang karyawan yang bernama Agung Endarto. Dalam kesempatan itu penulis banyak melakukan obrolan dengan karyawan mulai dari pertanyaan berasal dari universitas mana, lama KP dan lain- lain. Rasa canggung pada saat pertama bersosialisasi dengan lingkungan baru pasti terasa, namun penulis berhasil mengatasi hal tersebut berkat karyawan yang ramah dan merangkul keberadaan penulis.

Setelah berkenalan dan mulai beradaptasi dengan karyawan di Divisi *Marketing*, penulis dikenalkan dengan karyawan di Divisi lain seperti Legal, Keuangan, design product dan HRD. Setelah itu penulis dijelaskan mengenai tugas penulis selama melaksanakan KP di PT. Ciputra Development yang bertempat di CitraGarden City. Untuk permulaan Pertama, penulis ditugaskan untuk memahami pengetahuan produk, yang mencakup kelompok rumah dan toko. Pahami tujuan produk, Pengetahuan ini memungkinkan penulis untuk menginterpretasikan produk yang ada kepada konsumen dengan benar, memungkinkan praktisi untuk mencari kekuatan dan kelemahan masing-masing cluster. Berikut adalah penjelasan dan rincian kegiatan yang dilakukan penulis selama tiga bulan pada Divisi *Sales and Marketing* PT Ciputra Development :

### 3.2.1 Menginput Data Promosi

Pada waktu-waktu tertentu, PT. Ciputra Development kerap memberikan hadiah untuk setiap pembelian produknya. Hadiah merupakan bentuk promosi yang dilakukan oleh PT. Ciputra Development dan hadiah yang diberikan biasanya berupa Smart Home - 4 Unit AC 1 PK, Genset 1 unit, CCTV 1 unit & Free IPL 12 bulan. Selain menjadi Praktisi Perusahaan Pemasaran, penulis juga ditugaskan untuk mengerjakan pekerjaan lain yang masih berada di bawah Departemen Marketing. Kali ini, penulis ditugaskan untuk memasukkan data hadiah yang diterima konsumen antara Januari 2022 hingga Juni 2022. Penulis ditugaskan untuk memeriksa data pembelian setiap barang yang dijual dan hadiah apa yang telah atau akan diterima konsumen.

NO.	TGL TRANSAKSI	NAMA KONSUMEN	CLUSTER	BLOK	HADIAH	SALES		DASAR PROGRAM	KETERANGAN
						CLOSING FEE			
<b>PENJUALAN :</b>									
7	17-Mar-22	TAHIR	CG8	J05/06	- 2 unit AC 1 PK - Free IPL 1 Tahun				No.IM-018/CGCJ-S&M/II/2021 tgl 6 Feb 2022
8	17-Mar-22	TAHIR	CG8	J05/07	- 2 unit AC 1 PK - Free IPL 1 Tahun				No.IM-018/CGCJ-S&M/II/2021 tgl 6 Feb 2022
9	17-Mar-22	TAHIR	CG8	J05/08	- 2 unit AC 1 PK - Free IPL 1 Tahun				No.IM-018/CGCJ-S&M/II/2021 tgl 6 Feb 2022
10	17-Mar-22	TAHIR	CG8	J05/09	- 2 unit AC 1 PK - Free IPL 1 Tahun				No.IM-018/CGCJ-S&M/II/2021 tgl 6 Feb 2022
11	22-Mar-22	TIRSAN ALIMAGUS	CG8	J06/10	- 2 unit AC 1 PK - Free IPL 1 Tahun	Rp. 12.500.000			IM-018/CGCJ-S&M/II/2021 tanggal 6 FEBRUARI 2022 & FORM PERSETUJUAN TGL 19 MARET 2022
12	22-Mar-22	MICHAEL LIUWANDI	CG8	J03/12	- 2 unit AC 1 PK - Free IPL 1 Tahun	Rp. 15.000.000	Rp.	10.000.000	IM-018/CGCJ-S&M/II/2021 tanggal 6 FEBRUARI 2022 & FORM PERSETUJUAN TGL 19 MARET 2022
13	22-Mar-22	LAJANDI KUSNIDA	CG8	J02/15	- 2 unit AC 1 PK - Free IPL 1 Tahun	Rp. 15.000.000	Rp.	10.000.000	IM-018/CGCJ-S&M/II/2021 tanggal 6 FEBRUARI 2022 & FORM PERSETUJUAN TGL 19 MARET 2022
14	22-Mar-22	MINGTORO	CG8	J05/11	- 2 unit AC 1 PK - Free IPL 1 Tahun	Rp. 15.000.000	Rp.	10.000.000	No.IM-018/CGCJ-S&M/II/2021 tgl 6 Feb 2022
15	22-Mar-22	MARTIN GENESUIS FELIX TAMPUBOLON	CG8	J03/09	- 2 unit AC 1 PK - Free IPL 1 Tahun	Rp. 15.000.000	Rp.	10.000.000	No.IM-018/CGCJ-S&M/II/2021 tgl 6 Feb 2022
16	31-Mar-22	EMELI SURIANI KADARUSMAN	CG8	J06/05	- 2 unit AC 1 PK - Free IPL 1 Tahun	Rp. 15.000.000			No.IM-018/CGCJ-S&M/II/2021 tgl 6 Feb 2022
17	2-Apr-22	RADJINI	CG8	J03/02	- 2 unit AC 1 PK - Free IPL 1 Tahun	Rp. 15.000.000			No.IM-018/CGCJ-S&M/II/2021 tgl 6 Feb 2022
18	2-Apr-22	RADJINI	CG8	J03/03	- 2 unit AC 1 PK - Free IPL 1 Tahun	Rp. 15.000.000			No.IM-018/CGCJ-S&M/II/2021 tgl 6 Feb 2022
19	2-Apr-22	VIENNY TIRTA	CG8	J05/10	- 2 unit AC 1 PK - Free Biaya	Rn. 15.000.000			No.IM-018/CGCJ-S&M/II/2021 tgl 6 Feb 2022

Gambar 3.1 Menginput data hadiah pembelian konsumen (1)  
Sumber: Dokumentasi Pribadi

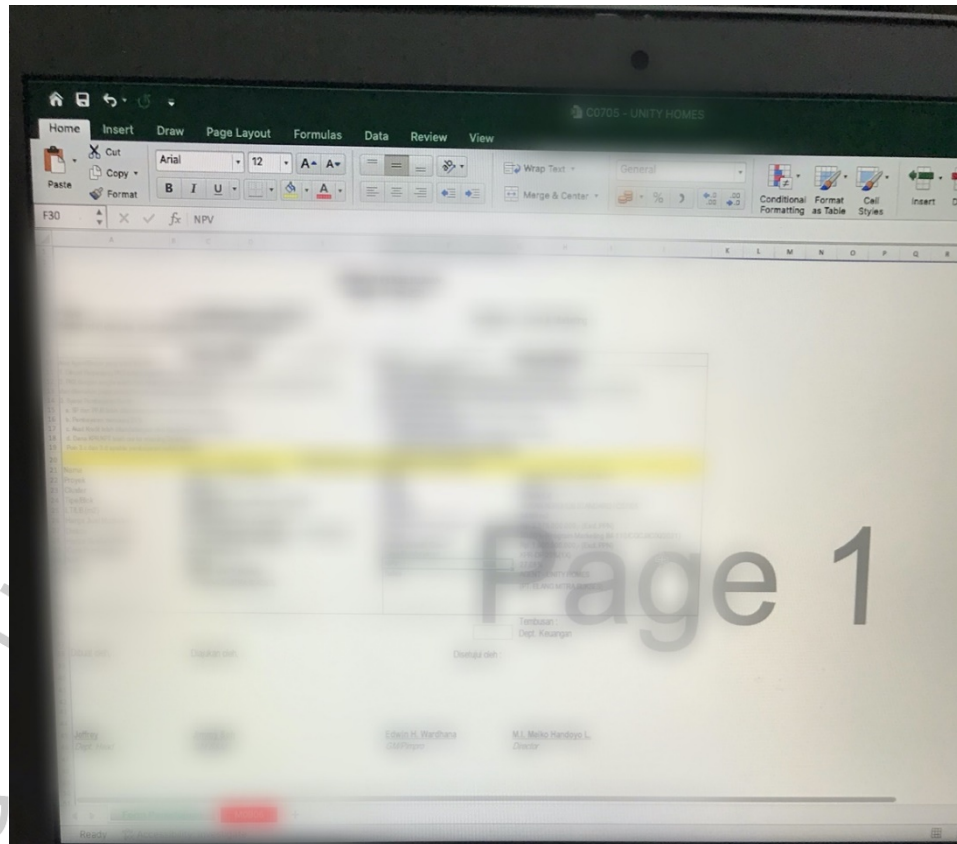
NO.	TGL TRANSAKSI	NAMA KONSUMEN	CLUSTER	BLOK	SALES		DASAR PROGRAM	KETERANGAN	
					INDAH	CLOSING/FE			
1	5-Jan-22	EDO YOVAN SETIawan	CSB	300/16	- Free IPL 1 Tahun - 2 Unit AC 1 PK - 1 Unit AirBath	Rp. 15.000.000	DM-08B/CSCJ-SAM/1/2022 6 Februari 2022	Perubahan Cara Bayar dari KPR ke CASH	
2	28-Jan-22	JOHANNES HAMBALI	CSB	300/02	- FREE IPL 1 TAHUN	Rp. 15.000.000	DM-08B/CSCJ-SAM/1/2022 TGL 8 NOVEMBER 2022 & FORM PERSETUJUAN TGL 19 MARET 2022		
3	28-Jan-22	JOHANNES HAMBALI	CSB	300/03	- FREE IPL 1 TAHUN	Rp. 15.000.000	DM-08B/CSCJ-SAM/1/2022 TGL 8 NOVEMBER 2022 & FORM PERSETUJUAN TGL 19 MARET 2022		
4	31-Jan-22	STEVYA GUMAYAN TEDAWAGUNA	CSB	300/06	- Free IPL 1 Tahun - 2 Unit AC 1 PK - 1 Unit AirBath	Rp. 15.000.000	Form Persetujuan		
5	31-Jan-22	ERIS SUMITA	CSB	300/15	- Free IPL 1 Tahun - 2 Unit AC 1 PK - 1 Unit AirBath	Rp. 15.000.000	DM-08B/CSCJ-SAM/1/2022 TGL 8 NOVEMBER 2022		
6	7-Feb-22	POHANN LEONARDE	CSB	300/05	- Free IPL 1 Tahun - 2 Unit AC 1 PK	Rp. 15.000.000	DM-08B/CSCJ-SAM/1/2022 6 Februari 2022	FINDAH UNIT KE 206/09	
7	17-Mar-22	TAHIR	CSB	300/06	- 2 unit AC 1 PK - Free IPL 1 Tahun		No. DM-08B/CSCJ-SAM/1/2021 tgl 6 Feb. 2022	18 BULAN	
8	17-Mar-22	TAHIR	CSB	300/07	- 2 unit AC 1 PK - Free IPL 1 Tahun		No. DM-08B/CSCJ-SAM/1/2021 tgl 6 Feb. 2022	18 BULAN	
9	17-Mar-22	TAHIR	CSB	300/08	- 2 unit AC 1 PK - Free IPL 1 Tahun		No. DM-08B/CSCJ-SAM/1/2021 tgl 6 Feb. 2022	18 BULAN	
10	17-Mar-22	TAHIR	CSB	300/09	- 2 unit AC 1 PK - Free IPL 1 Tahun		No. DM-08B/CSCJ-SAM/1/2021 tgl 6 Feb. 2022	18 BULAN	
11	22-Mar-22	TIRSAN ALINAGUS	CSB	300/10	- 2 unit AC 1 PK - Free IPL 1 Tahun	Rp. 12.500.000	DM-08B/CSCJ-SAM/1/2021 tanggal 6 FEBRUARI 2022 & FORM PERSETUJUAN TGL 19 MARET 2022	18 BULAN CF-KLAIM KE 1 = 305/02	
12	22-Mar-22	MICHAEL LIUWARDE	CSB	300/12	- 2 unit AC 1 PK - Free IPL 1 Tahun	Rp. 15.000.000	10.000.000	DM-08B/CSCJ-SAM/1/2021 tanggal 6 FEBRUARI 2022 & FORM PERSETUJUAN TGL 19 MARET 2022	18 BULAN CF-KLAIM KE 6
13	22-Mar-22	LAINOSI KUSNIDA	CSB	300/15	- 2 unit AC 1 PK - Free IPL 1 Tahun	Rp. 15.000.000	10.000.000	DM-08B/CSCJ-SAM/1/2021 tanggal 6 FEBRUARI 2022 & FORM PERSETUJUAN TGL 19 MARET 2022	18 BULAN CF-KLAIM KE 7
14	22-Mar-22	MINGTORD	CSB	300/11	- 2 unit AC 1 PK - Free IPL 1 Tahun	Rp. 15.000.000	10.000.000	No. DM-08B/CSCJ-SAM/1/2021 tgl 6 Feb. 2022	18 BULAN
15	22-Mar-22	MARTIN GENESUS FELIX DANUSRODOP	CSB	300/09	- 2 unit AC 1 PK - Free IPL 1 Tahun	Rp. 15.000.000	10.000.000	No. DM-08B/CSCJ-SAM/1/2021 tgl 6 Feb. 2022	18 BULAN
16	31-Mar-22	EMELLI SURANI KADAMUSMAN	CSB	300/05	- 2 unit AC 1 PK - Free IPL 1 Tahun	Rp. 15.000.000	10.000.000	No. DM-08B/CSCJ-SAM/1/2021 tgl 6 Feb. 2022	18 BULAN PERUBAHAN AN CARA BAYAR

Gambar 3.2 Menginput data hadiah pembelian konsumen (2)  
Sumber: Dokumentasi Pribadi

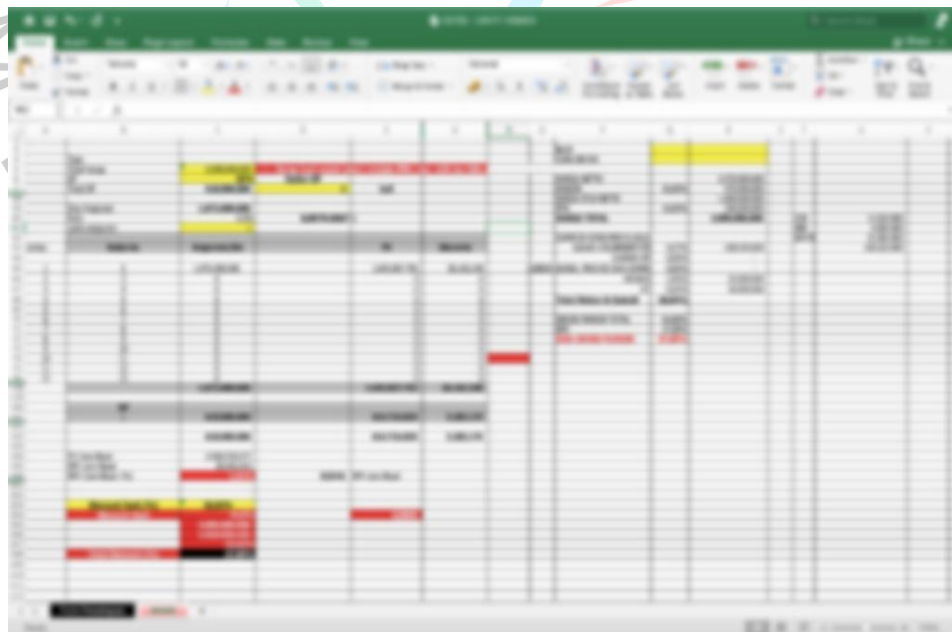
### 3.2.2 Membuat Simulasi KPR

Dalam beberapa kesempatan, penulis ditugaskan sales yang sedang menangani konsumen, biasanya sales tersebut, meminta simulasi KPR. Simulasi KPR ini dilakukan dengan menggunakan sistem yang terintegrasi dengan database, dimana penulis memasukkan jenis, luas tanah, luas lantai, asumsi bunga, umur konsumen dan uang muka. Maka cicilan bulanan dan biaya asuransi jiwa kemudian akan dihitung secara otomatis.

Apabila pembeli yang mengangsur pembayarannya gagal memenuhi kewajiban pembayarannya, maka sesuai dengan kontrak penjualan dan pembelian standar, PT. Ciputra Development berhak untuk membatalkan kontrak penjualan dan menjual kembali properti tanpa proses penyitaan terlebih dahulu Selain itu, Perusahaan berhak untuk menahan sebagian dari pembayaran yang telah dilakukan pembeli sebelum terjadinya gagal bayar. PT. Ciputra Development memastikan bahwa dalam beberapa tahun terakhir, agar Perusahaan tidak mengalami default besar.



**Gambar 3.3 Sistem Database KPR (1)**  
Sumber: Dokumentasi Pribadi



**Gambar 3.4 Sistem Database KPR (2)**  
Sumber: Dokumentasi Pribadi

### 3.2.3 Mengurus Data Pembelian Konsumen

Saat konsumen akan semakin tertarik untuk memiliki rumah di Perumahan CitraGarden City Aeroworld 8, Konsumen biasanya menghubungi penjual yang relevan untuk penelitian di tempat. Jika sudah dilakukan survey lokasi dan konsumen sesuai dengan pilihannya, maka konsumen akan melanjutkan transaksi.

Dalam hal ini praktisi yang memproses data konsumen, dan jika konsumen membeli KPR, praktisi ditugaskan untuk membantu konsumen mengisi formulir pembelian, membuat Surat Pemesan Tanah dan Bangunan / Kaveling dan melengkapi persyaratan.

**CITRAGARDEN CITY** VA BCA: 103601112321251

**SURAT PEMESANAN TANAH DAN BANGUNAN / KAVELING**

Nomor : 0004/CGS/12022-IP001

Yang bertanda tangan di bawah ini  
 Nama : EDO YOHAN BETAWAN  
 NPWP : 76.924.314.8.047.000  
 Alamat : VENICE 3 NO. 20 MEDITERRANA BOULEVARD RT. 017 RW. 007 KEL. KAPUK MULARA KEC. PENJARINGAN JAKARTA UTARA DKI JAKARTA  
 Alamat Surat : VENICE 3 NO. 20 MEDITERRANA BLV PANTAI INDAH KAPUK JAKARTA UTARA DKI JAKARTA  
 Telephone :  
 Email : edo.yohan@gmail.com  
 Tempat dan tanggal lahir : JAKARTA, 25-10-1988  
 Sumber dana :  
 Nomor KPR : 0172012510880011  
 HandPhone : 08193400553  
 Pekerjaan : WIRAWASTA

Selanjutnya disebut Pemesan.  
 Dengan ini menyatakan telah memesan kepada PT. CINTRAGARDEN LOKADIVA, (berkedudukan di Jakarta (selanjutnya disebut Developer), untuk pembelian obyek yang tertera di Perumahan Citra Garden City Aeroworld 8, Kelurahan, Jakarta Barat, sebagai berikut :

1. Tipe Unit	: 200'X120'	
2. Blok / Kavel No.	: 200'X120'	
3. Luas Tanah	: 50	
4. Luas Bangunan	: 75	
5. Dengan harga yang dipertanyakan sebagai berikut:		
a. Tanah (tan Bangunan/Kaveling)	Rp	2.097.000.000,00
b. PPN (Pajak Pertambahan Nilai)	Rp	209.700.000,00
c. Biaya pembebasan Hak Atas Tanah dan Bangunan (BPHTB)	Rp	00
d. Biaya Akta Jual Beli (AJB)	Rp	00
e. Biaya Balik Nama (BBN)	Rp	00
f. Biaya Administrasi	Rp	00
Seluruhnya total harga sebesar	Rp	2.306.700.000,00

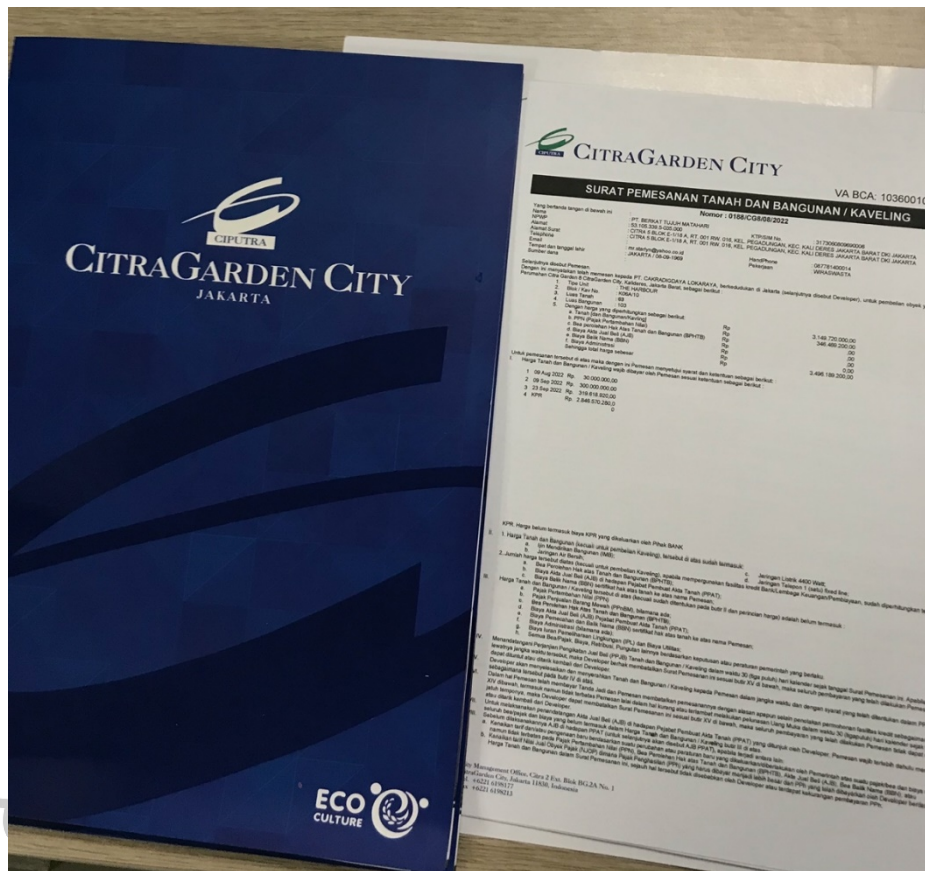
Untuk pemesanan tersebut di atas maka dengan ini Pemesan menyetujui syarat dan ketentuan sebagai berikut :

- Harga Tanah dan Bangunan / Kaveling wajib dibayar oleh Pemesan sesuai ketentuan sebagai berikut :
  - 05 Jan 2022 Rp. 30.000.000,00
  - 05 Feb 2022 Rp. 2.276.700.000,00

Harga belum termasuk biaya BPHTB, AJB, BBN dan segala kekurangan biaya pajak lainnya akibat perubahan Pemerintah harga diurus sebelum A.B ditandatangani / sara tertera.

- Harga Tanah dan Bangunan (kecuali untuk pembelian Kaveling), tersebut di atas sudah termasuk :
  - In. Mendirikan Bangunan (IMB),
  - Jaringan Air Bersih,
  - Jaringan Listrik 400 Watt,
  - Jaringan Telepon 1 (satu) fixed line,
- Jumlah harga tersebut diatas (kecuali untuk pembelian Kaveling), apabila menggunakan fasilitas kredit Bank, lembaga Keuangan/Pembiayaan, sudah dipertanggungjawabkan termasuk :
  - Biaya Penilaian Hak atas Tanah dan Bangunan (DPHTB),
  - Biaya Akta Jual Beli (AJB) di hadapan Pejabat Pembuat Akta Tanah (PPAT),
  - Biaya Balik Nama (BBN) sertifikat hak atas tanah ke atas nama Pemesan,
  - Biaya Pemecahan dan Balik Nama (BBN) sertifikat hak atas tanah ke atas nama Pemesan,
  - Biaya Administrasi (di mana ada),
  - Biaya Lunas Pemeliharaan Lingkungan (PL) dan Biaya Lainnya,
  - Semua Biaya Pajak, Biaya, Retribusi, Pungutan lainnya berdasarkan keputusan atau peraturan pemerintah yang berlaku.
- Menandatangani Perjanjian Pengikatan Jual Beli (PPJB) Tanah dan Bangunan / Kaveling dalam waktu 30 (tiga puluh) hari kalender sejak tanggal Surat Pemesanan ini. Apabila salah satu pihak jangka waktu tersebut, maka Developer berhak membatalkan Surat Pemesanan ini sesuai butir XV di bawah, maka seluruh pembayaran yang telah dilakukan Pemesan tidak dapat dibayar kembali dan dinyatakan Tanah dan Bangunan / Kaveling kepada Pemesan dalam jangka waktu dan dengan syarat yang telah ditentukan dalam PPJB selanjutnya tersebut pada butir IV di atas.
- Developer akan menyelesaikan dan menyerahkan Tanah dan Bangunan / Kaveling kepada Pemesan dalam jangka waktu dan dengan syarat yang telah ditentukan dalam PPJB selanjutnya tersebut pada butir IV di atas.
- Dalam hal Pemesan telah membayar Tanda Jada dan Pemesan membatalkan pemenuhannya dengan alasan apapun selain pemecahan pemohonan fasilitas kredit sebagaimana butir XV di bawah, termasuk namun tidak terbatas Pemesan asal dalam hal kurang atau terlambat melakukan penunasan Uang Muka dalam waktu 30 (tiga puluh) hari kalender sejak tanggal jatuh temponya, maka Developer dapat membatalkan Surat Pemesanan ini sesuai butir XV di bawah, maka seluruh pembayaran yang telah dilakukan Pemesan tidak dapat dibayar kembali dan dinyatakan Tanah dan Bangunan / Kaveling kepada Pemesan dalam jangka waktu dan dengan syarat yang telah ditentukan dalam PPJB selanjutnya tersebut pada butir IV di atas.
- Untuk melaksanakan penandatangan Akta Jual Beli (AJB) di hadapan Pejabat Pembuat Akta Tanah (PPAT) yang ditunjuk oleh Developer, Pemesan wajib terlebih dahulu membayar seluruh besaran dan biaya yang belum termasuk dalam Harga Tanah dan Bangunan / Kaveling butir II di atas.
- Sebelum dilaksanakan AJB di hadapan PPAT (untuk selanjutnya akan disebut AJB PPAT), apabila terjadi antara lain :
  - Kemauan baik developer pengembang baru berdasarkan suatu perubahan atau peraturan baru yang dikeluarkan/dibersahkan oleh Pemerintah atau suatu peraturan dan biaya seperti namun tidak terbatas pada Pajak Pertambahan Nilai (PPN), Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan (BPHTB), Akta Jual Beli (AJB), Biaya Balik Nama (BBN), atau berdasarkan Harga Tanah dan Bangunan dalam Surat Pemesanan ini, seperti hal tersebut tidak dibatalkan oleh Developer atau terdapat kekurangan pembayaran PPN, maka seluruhnya wajib ditanggung dan dibayar sepenuhnya oleh Pemesan sebelum penandatangan AJB PPAT.

Gambar 3.5 Penulis membuat Surat Pemesan Tanah dan Bangunan / Kaveling (1)  
 Sumber: Dokumentasi Pribadi



Gambar 3.6 Penulis membuat Surat Pemesanan Tanah dan Bangunan / Kaveling (2)  
Sumber: Dokumentasi Pribadi

### 3.2.4 Laporan Lead WhatsApp

Dalam beberapa kesempatan penulis juga mengerjakan pekerjaan sampingan yaitu sebagai *Admin WhatsApp*. Penulis diberikan Handphone dimana bertujuan untuk konsumen bertanya-tanya dengan menggunakan aplikasi Whatsapp untuk produk yang akan diminati. Dan di data melalui *Microsoft Excel*. Selanjutnya penulis meminta data seperti nama dan informasi produk apa yang ingin ditanyakan. Lalu penulis tidak bantu menjelaskan hanya membalas, kemudian nomor telfon tersebut didata dan dikirimkan kepada Sales untuk menginformasi kan produk yang ditanyakan.



NO.	TANGGAL	JAM	NAMA KONSUMEN	TELEPON	SALES	PROSPEK				
						Cold	Warm	Hot	Sold	
1	1-Aug-22		CHANDRA	+62 812-8193-5155	ACACIA MANSION	LEO				
2	1-Aug-22		NOVI	+62 878-8288-0069	INFORMASI SUNSET AVENUE	ARI				
3	1-Aug-22		ANDREAS	+62 813-8080-0633	INFORMASI SUNSET AVENUE	DEDE				
4	1-Aug-22		SANDY	+62 813-3300-0054	INFORMASI ACACIA	TARA				
5	1-Aug-22		RIKI	+62 852-2006-0010	INFORMASI ACACIA	MELODY				
6	1-Aug-22		AKILUN	+62 812-8428-5793	INFORMASI SUNSET AVENUE	IRVAN				
7	2-Aug-22		ROSNI	+62 812-7146-1492	INFORMASI SUNSET AVENUE	DEDE				
8	2-Aug-22		DEA	+62 812-9908-3773	INFORMASI ACACIA	TARA				
9	2-Aug-22		ELLS	+62 877-8550-7076	INFORMASI SUNSET AVENUE	MELODY				
10	2-Aug-22		SUSAN	+62 813-1553-7788	INFORMASI SUNSET AVENUE	IRVAN				
11	2-Aug-22		FADLI	+62 858-8578-6463	INFORMASI CEMARA	ALLUNG				
12	2-Aug-22		ELLYS	+62 811-1180-729	INFORMASI SUNSET AVENUE	RAHMAT				
13	2-Aug-22		MITHA	+62 811-6311-668	INFORMASI SUNSET AVENUE	SIMON				
14	8-Aug-22		BIUDI	+62 852-1072-9989	RUKAN CITRA 7	UTARI				
15	8-Aug-22		WIJAYA	+62 882-1339-6112	INFORMASI SUNSET AVENUE	LEO				
16	8-Aug-22		SIRHAN	+62 812-1988-5374	INFORMASI SUNSET AVENUE	ARI				
17	8-Aug-22		LYDIA	+62 818-118-968	INFO KAVLING TANAH	DEDE				
18	8-Aug-22		YUNITA WIJAYA	+62 811-7777-369	INFORMASI SUNSET AVENUE	TARA				
19	8-Aug-22		SAIMAN	+62 852-1703-1703	INFORMASI SUNSET AVENUE	MELODY				
20	10-Aug-22		JIMMY	+62 812-1045-283	INFORMASI SUNSET AVENUE	IRVAN				
21	15-Aug-22		HARRY	+62 812-9818-8168	INFORMASI SUNSET AVENUE	ALLUNG				
22	15-Aug-22		KISHEN	+62 813-6065-8904	INFORMASI SUNSET AVENUE	RAHMAT				
23	15-Aug-22		JOHANA	+62 899-9808-328	INFORMASI RUMAH	SIMON				

Gambar 3.7 Laporan Leads WhatsApp (1)  
Sumber: Dokumentasi Pribadi

NO.	TANGGAL	JAM	NAMA KONSUMEN	TELEPON	SALES	PROSPEK				
						Cold	Warm	Hot	Sold	
1	1-Jul-22		LING LING	+65 9807 7576	INFORMASI AEROPPOINT	DEDE				
2	1-Jul-22		DODDY	+62 812-8719-9654	INFORMASI ACACIA	TARA				
3	4-Jul-22		JOICE	+62 878-8702-5149	INFORMASI ACACIA	MELODY				
4	4-Jul-22		DARMA	+62 822-3450-4144	INFORMASI ACACIA	IRVAN				
5	4-Jul-22		FADHIL	+62 898-1120-595	INFORMASI ACACIA	ALLUNG				
6	4-Jul-22		AGATHA	+62 857-7455-6722	INFORMASI ACACIA	RAHMAT				
7	5-Jul-22		EKO	+62 831-1628-4722	INFORMASI ACACIA	SIMON				
8	12-Jul-22		YESI	+62 899-3726-182	INFORMASI RUMAH	UTARI				
9	12-Jul-22		REINHARD	+62 812-8971-7160	INFORMASI RUMAH	LEO				
10	12-Jul-22		KIM	+62 853-3881-1888	INFORMASI RUMAH	ARI				
11	12-Jul-22		ABDUL ROJAK	+62 812-1333-9708	INFORMASI ACACIA	DEDE				
12	12-Jul-22		BUDIANTO	+62 822-1105-5069	INFORMASI RUMAH	TARA				
13	12-Jul-22		AILING	+62 811-1968-788	INFORMASI RUMAH	MELODY				
14	12-Jul-22		LINA	+62 812-4000-9209	INFORMASI ACACIA	IRVAN				
15	12-Jul-22		AGLUNG	+62 813-6822-6927	INFORMASI RUMAH	ALLUNG				
16	12-Jul-22		HARYANTO	+62 898-9247-907	INFORMASI CITRA 8	RAHMAT				
17	12-Jul-22		YUDI	+62 858-8114-6211	INFORMASI RUMAH	SIMON				
18	18-Jul-22		YENI	+62 818 787 021	INFORMASI SUNSET AVENUE	UTARI				
19	18-Jul-22		SYUKUR YAKUB	+62 821-1246-0851	INFORMASI ACACIA	LEO				
20	18-Jul-22		JEMS HAILTIK	+62 812-1629-1518	INFORMASI SUNSET AVENUE	ARI				

Gambar 3.8 Laporan Leads WhatsApp (2)  
Sumber: Dokumentasi Pribadi

### **3.3 Kendala Yang Dihadapi**

Selama melaksanakan kegiatan kerja profesional di PT. Ciputra Development Penulis berada dalam situasi baru, ada beberapa kendala beradaptasi dengan proses pembelajaran sehingga dapat berlanjut perkembangan. Keterbatasan yang dihadapi penulis dalam melaksanakan pekerjaan profesional, termasuk:

#### **3.3.1 Menginput Data Promosi**

Penulis kurang berinteraksi Bersama sales untuk perihal menanyakan promosi apa saja yang akan diberikan pembeli, dan memperlambat menginput data tersebut. Dan penulis sedikit kesusahan untuk memakai Microsoft Excel.

#### **3.3.2 Membuat Simulasi KPR**

Kendala yang dihadapi saat membuat simulasi KPR hanya database pada sistem terkadang tidak muncul, dan harus diteliti setiap penulis memasukan data terkadang juga dikarenakan jaringan wi-fi yang tidak terdeteksi oleh system membuat keterlambatan system simulasi KPR.

#### **3.3.3 Mengurus Data Konsumen**

Penginputan data konsumen memiliki kendala tidak boleh terlewat Dalam mengurus data konsumen karena bisa mengakibatkan fatal dan menjadi salah semua dan biasanya kendala dari data konsumen yang tidak lengkap, jadi harus ditunda dalam mengurus data konsumen tersebut.

#### **3.3.4 Laporan Leads WhatsApp**

Kendala yang dihadapi dari membuat laporan leads Whatsapp, terkadang mengalami miscommunication dengan konsumen hingga terjadinya kesalahan informasi dalam melanjutkan proses ke sales. Dan salah ketik nomor Handphone konsumen yang memperlambat sales untuk menghubungi Konsumen tersebut.

### **3.4 Cara Mengatasi Kendala**

Dalam mengatasi kendala-kendala yang penulis alami selama kegiatan kerja profesi di PT. Ciputra Development penulis mencoba untuk berkordinasi dengan pembimbing kerja, selain itu penulis juga mencoba untuk mencari solusi terkait dengan kendala tersebut, adapun solusi yang penulis lakukan saat menghadapi kendala tersebut :

#### **3.4.1 Menginput Data Promosi**

Penulis dalam pembuatan template menginput data hadiah mengalami kesulitan lalu Penulis melakukan research melalui berbagai aplikasi Google dan Youtube. Dari aplikasi tersebut penulis berusaha untuk mencari tahu tentang microsoft world atau microsoft excel yang penulis belum mengetahui seperti menambahkan comment untuk bagian closing fee.

#### **● 3.4.2 Membuat Simulasi KPR**

Untuk masalah simulasi KPR, ada trouble pada system dan jaringan, penulis menghubungi ekstensi staf IT untuk melakukannya di bawah bimbingan kerja memeriksa penyebab masalah ini dan segera memperbaikinya. Jaringan biasanya membutuhkan waktu 1-2 jam, dan masalah komputer dapat diselesaikan dan Divisi IT yang mengatasi masalah ini.

#### **3.4.3 Mengurus Data Konsumen**

Penulis memilih untuk terus bertanya untuk menghindari kesalahan. karena jika itu terjadi kesalahan, seperti menghapus data konsumen dari sistem, dan kemudian data akan sulit dipulihkan dan membutuhkan proses yang panjang. Penulis bertanya kepada pembimbing kerja yang membantu penulis dalam menghubungi sales dan meminta data pembeli konsumen untuk penulis kerjakan dalam job desc Mengurus Data Konsumen.

#### **3.4.4 Laporan Leads Whatsapp**

Penulis biasanya bertanya kepada Sales untuk menginfokan detail pertanyaan yang konsumen ajukan agar tidak terjadinya *Misscommunication*. Dan penulis biasanya mengecek terlebih dahulu nomor Handphone konsumen sebelum diberikan ke sales agar tidak terjadinya kesalahan dalam menghubungi konsumen tersebut.

#### **3.5 Pembelajaran Yang Diperoleh dari Kerja Profesi**

Selama penulis melakukan aktivitas kerja profesi ini, penulis mendapatkan banyak Pengalaman baru, ilmu dan pembelajaran baru yang mungkin berguna saat masuk Dunia kerja yang sebenarnya. Dengan melakukan kegiatan tersebut penulis dapat mengasah skill serta kreativitas penulis. Penulis dapat mengaplikasikan ilmu dan skill yang sudah didapat sebelumnya kemudian diasah dan dilatih kembali selama melakukan kegiatan magang ini. Melatih inisiatif serta kepekaan terhadap pekerjaan dan bagaimana kita berperilaku di lingkungan kerja merupakan hal yang dapat menjadi pembekalan penulis sebelum memasuki dunia kerja.

Selama melaksanakan magang Kerja Profesi di PT Ciputra Development pada divisi Sales dan Marketing penulis mendapatkan ilmu serta pengetahuan tentang strategi penjualan rumah dan pembelian rumah, lalu proses pembelian tersebut dapat berjalan hingga tahap pembayaran dan penulis juga banyak mengetahui cara menghadapi konsumen dengan baik.

Selama penulis melakukan Kerja Profesi di PT Ciputra Development, penulis sadar bahwa bekerja secara tim itu sangat penting, bagaimana cara menjalin hubungan yang baik antara karyawan sehingga terciptakan tim yang hebat serta melengkapi kekurangan satu sama lain. Dalam memasuki dunia kerja, diharuskan memiliki kedisiplinan tinggi, kreativitas serta bagaimana kita memecahkan suatu masalah.

Tidak hanya itu, kejujuran serta keahlian dalam manajemen waktu juga merupakan hal yang penting di dunia kerja. Penulis juga menyadari bahwa bagaimana harus belajar dalam memposisikan diri, bagaimana menetapkan profesionalisme kita dalam bekerja, serta etika bekerja. Penulis juga dapat melihat bagaimana dunia kerja secara langsung, penulis dapat merasakan manis dan

pahitnya dalam bekerja seperti bagaimana lelahnya bekerja yang dimana sangat dibutuhkan badan yang sehat, makan serta tidur yang cukup, juga dukungan dari orang lain sebagai penyemangat untuk bekerja.

