



9.45%

SIMILARITY OVERALL

SCANNED ON: 11 JUL 2024, 11:07 PM

Similarity report

Your text is highlighted according to the matched content in the results above.

● IDENTICAL
0.15%

● CHANGED TEXT
9.29%

Report #21994139

B-1 BAB I PENDAHULUAN 1.1 Latar Belakang Kerja Profesi Salah satu komponen penting dalam kurikulum prodi Manajemen adalah mata kuliah wajib yaitu Kerja Profesi. Mata kuliah ini dirancang untuk memberikan pemahaman mendalam kepada mahasiswa mengenai realitas dunia kerja sekaligus memberikan pengalaman praktis. Dengan bobot sebesar 3 SKS, Kerja Profesi memungkinkan mahasiswa untuk mengaplikasikan teori-teori Manajemen yang telah dipelajari dalam lingkungan perusahaan, sesuai dengan kompetensi program studi. Durasi minimal 400 jam atau maksimal 8 jam kerja per hari memberikan fleksibilitas bagi mahasiswa untuk mendapatkan pengalaman praktis tanpa mengesampingkan tanggung jawab akademis. Terlibat dalam Kerja Profesi juga membuka peluang bagi mahasiswa untuk mengembangkan keterampilan praktis, memahami dinamika tim kerja, dan beradaptasi dengan perubahan dalam dunia kerja. Dengan demikian, Kerja Profesi bukan hanya merupakan kewajiban akademis, tetapi juga langkah strategis dalam mendukung pengembangan mahasiswa sebagai calon profesional yang siap bersaing di dunia kerja yang dinamis. Praktikan banyak belajar dari apa yang sudah diberikan dosen tentang teori manajemen yang dapat dipergunakan untuk diaplikasikan pada dunia kerja seperti komunikasi bisnis, teknik-teknik pemasara, cara berkomunikasi yang baik. Dengan teori atau materi yang diberikan oleh dosen sangat berguna untuk Praktikan gunakan di dunia kerja, meskipun tidak menyakup semuanya tetapi diterapkan seluruhnya secara langsung. dengan demikian

Praktikan dapat tambah pengetahuan dalam dunia kerja, juga pengalaman di dunia kerja yang sesungguhnya. Pendidikan memiliki peran penting dalam membentuk keterampilan dan kemampuan individu untuk jenjang karir yang profesional. Setelah mahasiswa menyelesaikan pendidikan formal di universitas, mereka dapat menerapkan apa yang telah mereka pelajari ke dunia kerja. Meskipun ilmu yang dipelajari di perguruan tinggi cenderung bersifat teoritis dan praktik dalam skala kecil, maka penting bagi mahasiswa untuk memiliki pengalaman kerja secara langsung di instansi atau lembaga yang sesuai dengan bidang studinya. Universitas dapat meningkatkan layanan karier, pengembangan kurikulum, dan hubungan dengan alumni pada mahasiswa demi meningkatkan daya saing lulusan di pasar kerja. Menurut Divan et al. (2022) pengalaman kerja telah terbukti memberikan keunggulan di pasar kerja, dapat berkontribusi lebih baik, dan membuka jalur yang untuk dapat memperoleh kerja lebih mudah setelah lulus. Lulusan yang memiliki dengan pengalaman kerja akan lebih berpeluang untuk mendapat pekerjaan tersebut pada saat proses wawancara, dan peserta yang telah menyelesaikan penempatan merasa bahwa pengalaman kerja ini sangat penting dalam mendapatkan pekerjaan setelah lulus karena membantu memperoleh keterampilan dan pengalaman yang dicari oleh pengusaha (Douglas & Attewell, 2019). 2 Universitas Pembangunan Jaya (UPJ), sebagai lembaga Perguruan Tinggi terkemuka di Indonesia, menghadapi tantangan persaingan yang ketat di

dunia kerja. Dalam mengantisipasi dinamika ini, UPJ memperkenalkan program Kerja Profesi untuk memberikan pengalaman praktis kepada mahasiswanya. Program ini menjadi wahana efektif untuk menghadirkan pengalaman nyata di dunia kerja, mempersiapkan mahasiswa dengan keterampilan praktis yang dapat diaplikasikan langsung dalam lingkungan kerja yang sebenarnya. UPJ menyadari bahwa untuk bersaing di pasar kerja yang semakin intens, mahasiswa perlu lebih dari sekadar pemahaman teori kelas. Melalui Kerja Profesi, mahasiswa dapat terlibat dalam proyek dunia nyata, menghadapi tantangan, dan membangun keterampilan interpersonal yang krusial untuk kesuksesan karir di masa depan. Dengan demikian, program ini tidak hanya menciptakan lulusan akademis unggul, tetapi juga membentuk individu yang berpengetahuan luas, siap menghadapi tantangan, dan percaya diri dalam menghadapi dinamika dunia kerja yang terus berubah. Keterlibatan dalam Kegiatan Kerja Profesi tidak hanya menandakan syarat kelulusan semata, melainkan juga membuka peluang luas bagi mahasiswa untuk menggali pengetahuan, keterampilan, dan wawasan yang mendalam mengenai kompleksitas dunia profesional. Di tengah persaingan ketat pasca lulus, mahasiswa magang dihadapkan pada dinamika dunia kerja yang menguji kemampuan mereka, termasuk interaksi dengan klien, penyelesaian konflik pandangan, dan pengambilan keputusan strategis. Pengalaman langsung ini menjadi landasan bagi praktikan untuk mengasah keterampilan mengatasi berbagai

tantangan dan situasi di luar kendali mereka, dengan tujuan mencapai keputusan yang optimal demi keberhasilan perusahaan dan kepuasan mitra serta klien. Oleh karena itu, proses Kerja Profesi tidak hanya menjadi suatu keharusan akademis, tetapi juga menjadi bekal yang berharga, menciptakan keyakinan bahwa mahasiswa magang akan siap menghadapi tantangan dunia kerja nyata setelah menyelesaikan studi mereka. Keistimewaan ini diperoleh oleh Praktikan yang berpartisipasi dalam aktivitas Kerja Profesi di bidang pemasaran Kompas Gramedia Property, yang berkantor di Jl. Palmerah Selatan No. 12, Gelora, Tanah Abang, Jakarta Pusat. Praktikan merasa sangat bersyukur atas kesempatan istimewa ini, yakin bahwa pengalaman di Kompas Gramedia Property akan memberikan kontribusi berharga dalam membentuk karir yang sukses di industri properti yang dinamis.

19 1.2 Maksud dan Tujuan Kerja Profesi 1.2 1 Maksud Kerja Profesi a. Kewajiban seorang mahasiswa Universitas Pembangunan Jaya untuk menjalankan kegiatan kerja profesi. b. Mendukung aktivitas kerja perusahaan dengan mengaplikasikan ilmu dan kompetensi yang telah didapatkan di perguruan tinggi. c. Menerapkan ilmu dari program studi ke dunia kerja sehingga mahasiswa mendapatkan pengalaman serta wawasan kerja. B-3 d. Mewujudkan konsep keterikatan antara dunia pendidikan dan dunia industri dengan meningkatkan kualitas layanan pada stakeholders serta memberikan masukan kepada konsep tersebut.

1.2.2 Tujuan Kerja Profesi a. Memperoleh wawasan ilmu pengetahuan, kemampuan, pengalaman, dan kompetensi untuk mahasiswa dalam dunia kerja sesuai konsentrasi program studi. b. Mendapatkan gambaran mengenai dunia kerja bagi praktikan khususnya dalam bidang pemasaran. c. Menjalinkan hubungan baik antara instansi/perusahaan tempat praktikan melaksanakan Kerja Profesi dengan Universitas dan menjalin kerjasama baru yang saling menguntungkan bagi para pihak yang terlibat.

1.3 Manfaat Kerja Profesi a. Bagi Universitas ☒ Sebagai bahan masukan dan evaluasi program pendidikan di Universitas Pembangunan Jaya untuk menghasilkan tenaga-tenaga terampil sesuai dengan kebutuhan instansi/perusahaan. ☒ Menghasilkan mahasiswa yang berkualifikasi tinggi dan berdaya saing sebaga

i tenaga kerja masa depan ketika memasuki dunia kerja. ❑ Secara langsung program ini dapat membantu siswa dalam mengembangkan sumber daya manusia yang lebih berpengetahuan yang berharga untuk memahami persyaratan kemungkinan kerja. ❑ Membangun hubungan yang baik antara instansi atau perusahaan tempat mahasiswa melaksanakan kerja profesi dengan universitas, serta menjalin kemitraan baru yang menguntungkan bagi semua pihak yang terlibat. b. Bagi Mahasiswa ❑ Membantu mahasiswa dalam mengembangkan keterampilan dan kemampuannya sesuai dengan pengetahuan yang dipelajarinya dari perkuliahan Universitas Pembangunan Jaya. ❑ Untuk memperoleh kemampuan dan keberanian yang dibutuhkan di tempat kerja. ❑ Membantu mahasiswa dalam memahami dinamika dan keadaan kerja unit kerja bisnis. ❑ Mahasiswa dapat menyadari kelemahan, bakat, dan kemampuan mereka yang belum berkembang di bidang pemasaran dan berusaha untuk meningkatkan dan menguasainya sebelum memasuki dunia kerja. c. Bagi Perusahaan ❑ Sebagai sarana untuk mengetahui kualitas pendidikan di Universitas, khususnya pada Program Studi Manajemen Universitas Pembangunan Jaya. ❑ Menumbuhkan kerjasama yang saling menguntungkan bagi pihak yang terlibat. 4 ❑ Mendapatkan kontribusi dari mahasiswa sehingga pekerjaan menjadi cepat selesai dan tepat pada waktunya. ❑ Dapat dihubungkan antara organisasi atau bisnis dan institusi pendidikan tinggi, dan hasil dari praktik kerja lapangan ini dapat menawarkan umpan balik, sehingga meningkatkan kualitas perusahaan melalui kerja profesi ini. 1.4 Tempat Kerja Profesi Dalam melaksanakan Kerja Profesi ini Praktikan mendapatkan kesempatan untuk melaksanakan Kerja Profesi di bagian marketing PT. Kompas Gramedia Property yang beralamat di Jl. Palmerah Selatan No. 12, Gelora, Tanah Abang, Jakarta Pusat, 10270. 1 Kompas Gramedia Property merupakan salah satu unit bisnis Kompas Gramedia yang kegiatan utamanya berfokus pada layanan konsultasi perencanaan dan pengelolaan proyek konstruksi, pengembangan properti, maupun pengelolaan operasional bangunan gedung. Praktikan, sebagai bagian dari Departmen Marketing di Kompas Gramedia Property, memilih untuk menjalani Kerja

Profesi dengan fokus pada manajemen marketing di Universitas Pembangunan Jaya. Gambar 1.1 Gedung KG Property Sumber: Dokumentasi Pribadi Keputusan Praktikan untuk terlibat dalam Kerja Profesi di tim pemasaran Kompas Gramedia Property tercermin dari motivasinya yang kuat untuk mendalami dunia properti secara mendalam. Tidak hanya dipicu oleh ketertarikan terhadap industri properti, tetapi juga oleh dorongan untuk memperoleh pemahaman yang lebih komprehensif, terutama dalam konteks pemasaran properti. Pilihan ini melampaui sekadar aplikasi pengetahuan akademis dan teori yang telah diperoleh selama perkuliahan; sebaliknya, menjadi suatu kesempatan berharga untuk mengembangkan keterampilan praktis yang esensial dalam menghadapi B-5 kompleksitas dunia kerja di sektor properti. Dengan memilih fokus pada pemasaran properti, Praktikan berharap mendapatkan wawasan mendalam tentang strategi pemasaran yang efektif dan dinamika pasar properti. Keputusan ini mencerminkan kesadaran bahwa pembelajaran tidak hanya terjadi di dalam kelas, melainkan juga melalui keterlibatan langsung di lapangan kerja. Praktikan yakin bahwa pengalaman di tim pemasaran Kompas Gramedia Property akan membuka pintu untuk meraih pemahaman yang lebih praktis, memungkinkan mereka beradaptasi dengan tantangan sehari-hari di dunia pemasaran properti yang berubah dengan cepat. Dengan demikian, partisipasi dalam Kerja Profesi di bidang pemasaran properti bukan hanya merupakan langkah karir yang logis, tetapi juga investasi dalam pengembangan diri dan pemahaman yang lebih mendalam tentang industri properti secara keseluruhan. Praktikan yakin bahwa terlibat dalam tim pemasaran properti bukan hanya peluang untuk mengasah keterampilan, melainkan petualangan untuk mengembangkan kreativitas dan inovasi dalam membuat kampanye pemasaran yang menarik. Di lingkungan profesional Kompas Gramedia Property, Praktikan ingin lebih dari sekadar pengamat informasi, tapi juga berkontribusi aktif dengan ide-ide segar. Dalam perusahaan yang dinamis ini, Praktikan berharap dapat mengembangkan potensi sebagai profesional pemasaran properti dan menjadi agen perubahan positif. Dengan terlibat secara aktif, Praktikan bercita-cita menjadikan

setiap proyek pemasaran sebagai peluang untuk menciptakan karya yang menarik dan memberikan dampak positif di industri yang dinamis ini. Keputusan Praktikan untuk memilih fokus pada pemasaran properti di Kompas Gramedia Property mencerminkan tekadnya untuk terus tumbuh dan berkembang dalam karirnya. Dengan keyakinan bahwa pengalaman ini akan menjadi jendela ke dunia nyata yang tidak dapat diajarkan oleh buku teks atau kuliah, Praktikan berharap dapat memperoleh wawasan mendalam tentang industri pemasaran properti. Dengan berada di garis depan merancang dan melaksanakan strategi pemasaran, Praktikan bermaksud tidak hanya memenuhi tantangan dan tanggung jawab yang ada, tetapi juga memberikan kontribusi berarti dalam mencapai tujuan perusahaan di tengah persaingan pasar yang ketat. 13 1.5

Jadwal Pelaksanaan Kerja Profesi Praktikan telah melakukan Kerja Profesi (KP) yang telah diatur oleh Universitas Pembangunan Jaya dengan durasi minimal 400 jam atau setara dengan 3 (tiga) bulan. Kerja Profesi ini dilaksanakan pada tanggal 12 Juni 2023 sampai dengan 11 September 2023. Pelaksanaan Kerja Profesi praktikan mempunyai beberapa rangkaian tahapan seperti tahap persiapan, pelaksanaan, dan pelaporan: Tahap Persiapan Dalam tahap persiapan, praktikan melakukan perencanaan detail mengenai tujuan dan ruang lingkup Kerja Profesi, serta mempersiapkan segala kebutuhan yang diperlukan untuk menjalani program ini. Administrasi dan tuntutan yang digunakan untuk mengidentifikasi tempat kerja profesional yang ideal disatukan oleh praktikan. dimulai dengan menulis surat resmi lamaran 6 kerja yang ditulis ke PT Kompas Gramedia dan menyerahkannya ke Universitas Pembangunan Jaya. Praktikan segera melakukan perjalanan ke kantor pusat perusahaan untuk mengirimkan surat ke kantor pusat setelah menyelesaikan surat lamaran. Tahap Pelaksanaan Selanjutnya, tahap pelaksanaan menjadi momen di mana praktikan terlibat langsung dalam kegiatan yang relevan dengan bidang studinya, mempraktikkan teori yang telah dipelajari di bangku kuliah. Pelaksanaan praktikan lakukan kegiatan kerja profesi di PT. 6 Kompas 6 11 16 Praktikan melakukan kegiatan kerja profesi selama 90 hari kerja, dari tanggal 12 Juni

2023 sampai tanggal 11 September 2023. 6 Praktikan melakukan kegiatan kerja profesi dari Senin sampai Jumat, mulai jam 08.00 hingga 16.00 dengan waktu istirahat selama satu jam, jam 12.00 hingga 13.00. 7 Tahap Pelaporan Terakhir, pada tahap pelaporan, praktikan menyusun dan menyajikan hasil- hasil dari Kerja Profesi ini, memberikan gambaran menyeluruh mengenai pengalaman, pemahaman baru, serta kontribusi yang telah diberikan selama menjalani program ini Praktik ini diharapkan dapat menyampaikan laporan kerja profesional sebagai bukti bahwa telah menyelesaikan pekerjaan profesional pada tahap pelaporan. Salah satu persyaratan untuk menyelesaikan program kerja profesi yang diperlukan untuk gelar Sarjana di Fakultas Humaniora dan Bisnis Universitas Pembangunan Jaya, adalah penyelesaian laporan ini. Praktikan ini mendapat informasinya langsung dari PT Kompas Gramedia Property. Menurut bagan pembagian umum dan aset, praktisi akan bekerja sebagai staff di PT Kompas Gramedia Property selama sekitar tiga bulan, dari 12 Juni 2023 hingga 11 Desember 2023. Kantor buka dari Senin sampai Jumat dari pukul 08:00 hingga 16:00. Tabel 1.1 Tabel Tahapan Pelaksanaan KP Tahapan Mei Juni Juli Agustus September Pembekalan Kerja Profesi Proses Pencarian Tempat Kerja Profesi Proses Pengajuan Kerja Profesi Kepada Perusahaan B-7 Proses Pelaksanaan Kerja Profesi Dengan demikian, Keseluruhan proses ini menciptakan kesempatan bagi praktikan untuk mengembangkan dan mengaplikasikan pengetahuan akademis mereka dalam konteks dunia nyata. BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT KERJA PROFESI 2.1 Sejarah Perusahaan Gambar 2.1 Logo KG Property Sumber: Website KG Property Kompas Gramedia (KG) adalah perusahaan yang beroperasi dalam berbagai sektor, termasuk media, perhotelan, pendidikan, properti dan infrastruktur, ritel dan penerbitan, manufaktur, event dan venue, serta layanan lainnya. 3 7 14 Bisnis pertama Kompas Gramedia dimulai pada 17 Agustus 1963 dengan penerbitan majalah bulanan Intisari oleh Petrus Kanisius Ojong dan Jakoeb Oetama, bersama dengan J. Adisubrata dan Irawati SH. Penerbitan Majalah Intisari memiliki tujuan untuk menyediakan bacaan berkualitas dan memperluas wawasan masyarakat Indonesia. Nama KOMPAS memiliki

arti “penunjuk arah” dan nama ini diberikan oleh Ir Soekarno sebagai presiden saat itu.

7 Untuk memperluas distribusi produk penerbitan KG dan menjadi pusat penjualan buku impor di Indonesia, Toko Buku Gramedia pertama dibuka pada 2 Februari 1970.

Hingga kini, Toko Buku Gramedia telah memiliki lebih dari 100 cabang yang tersebar di berbagai kota besar di Indonesia. Kompas Gramedia tidak hanya fokus pada usaha media. 3 4 8 12

Pada 22 Agustus 1981, mereka mendiversifikasi usahanya dengan mendirikan unit bisnis perhotelan bernama PT Grahawita Santika (GWS). Unit bisnis perhotelan ini berkembang pesat

dan kini Hotel Santika, yang memiliki ciri khas budaya Indonesia, tersebar di berbagai kota di Indonesia di bawah brand Santika dan Amaris. 3 4 5 7 8

Pada tahun 1996, Kompas Gramedia mendirikan PT Grahanusa Mediatama yang menerbitkan Tabloid KONTAN, yang pertama kali terbit pada 27 September 1996. 3 4 8

Selain 8 itu, KONTAN juga mulai menerbitkan edisi khusus bulanan pada Januari 2006, serta Harian Bisnis dan Investasi KONTAN pada 27 September 2007.

7 Harian KOMPAS meluncurkan versi online dari edisi cetaknya yang dikenal sebagai Kompas Online. 3 4 5 8 12 17 Pada tahun 1998, Kompas Online berkembang menjadi unit bisnis mandiri di bawah PT Kompas Cyber Media (KCM). Saat ini, Kompas Online telah berubah menjadi Kompas.com, dengan tujuan menyediakan informasi yang lebih spesifik untuk masyarakat di wilayah Jabodetabek.

3 4 5 Kompas Gramedia memperluas diversifikasinya dengan mendirikan Universitas Multimedia Nusantara (UMN) pada 25 November 2005, yang dikelola oleh Yayasan Media Informasi Kompas Gramedia. UMN adalah institusi

pendidikan tinggi yang mengintegrasikan teknologi informasi dan komunikasi dalam semua proses pembelajaran. 5

Pada awal tahun 2009, Kompas Gramedia mulai menjajaki media televisi dengan membentuk proyek Kompas Gramedia Television (KOMPAS GRAMEDIA TV), yang juga mempersiapkan pendirian KOMPAS GRAMEDIA TV Network, Kompas Channel, KOMPAS GRAMEDIA Vision, dan Kompas TV. Kini, Kompas Gramedia juga telah menghadirkan media TV berlangganan dengan merek K-Vision.

1 Awalnya, unit pendukung dalam kelompok usaha Kompas Gramedia ini memiliki fungsi dan tanggung jawab untuk mengelola proyek konstruksi milik unit-unit usaha internal serta mengelola semua aset dan gedung

yang dimiliki oleh Kompas Gramedia. Pada tahun 2019, sebagai tanggapan atas CEO Letter, dibentuklah pilar baru dalam kelompok Kompas Gramedia yang fokus pada properti dan infrastruktur. Sejak itu, KG Property berkembang dari sekadar unit fungsional menjadi salah satu unit bisnis utama Kompas Gramedia, dengan kegiatan utama yang mencakup layanan konsultasi perencanaan dan pengelolaan proyek konstruksi, pengembangan properti, serta pengelolaan operasional bangunan.

2.1.1. Visi Misi Perusahaan

Visi Perusahaan: "Menjadi perusahaan pengelola aset properti yang memberi nilai tambah bagi Kompas Gramedia"
Misi Perusahaan: "Optimalisasi aset Kompas Gramedia berkolaborasi dengan Business Unit KG dan Investor"

2.1 1 3 2. Prinsip

Perusahaan Sebagai bagian dari Kompas Gramedia, KG Property menganut lima sifat yang dikenal dengan 5C (Caring, Credible, Competent, Competitive, Customer Delight) dan ditetapkan sebagai pedoman perilaku karyawan dalam berpikir, bersikap, dan bertindak.

18 Kompas Gramedia mendukung pemerataan pembangunan dengan mengembangkan bisnis di bidang properti.

B-9 2.2 Struktur

Organisasi Gambar 2.2 Struktur Organisasi Kompas Gramedia

Sumber: Website Kompas Gramedia

Dalam suatu organisasi atau perusahaan, struktur organisasi menjadi landasan utama yang menentukan dinamika serta hubungan antar bagian yang ada. Gambar di atas merepresentasikan struktur organisasi dari Kompas Gramedia, sebuah entitas yang dikenal luas di berbagai sektor industri di Indonesia. Tiap divisi dalam struktur ini memiliki peran dan tanggung jawabnya masing-masing, yang tergabung secara sinergis untuk mendukung kesuksesan perusahaan secara keseluruhan.

10 Pada tahap ini, Kompas Gramedia menunjukkan kematangan dalam mengelola berbagai business unit. Sebagai contoh, di sektor media, Kompas Gramedia memiliki business unit seperti Kompas, Kontan, BOLA, dan berbagai entitas lainnya yang berperan penting dalam penyediaan informasi dan hiburan bagi masyarakat. Tidak hanya itu, keberagaman portfolio Kompas Gramedia juga terlihat melalui keberadaan Universitas Multimedia Nusantara (UMN) di bidang pendidikan tinggi. Dalam sektor perhotelan, Kompas Gramedia menonjolkan kehadiran business unit seperti Hotel Santika, Amaris Hotel,

dan sejumlah properti lainnya. Dari sisi retail dan penerbitan buku, Gramedia menjadi salah satu business unit terkemuka yang menyediakan beragam produk dan layanan, memberikan dampak positif pada industri buku dan ritel di Indonesia. Melalui diversifikasi ini, Kompas Gramedia menunjukkan kesiapannya menghadapi perubahan dinamika pasar serta kebutuhan konsumen. Pemisahan business unit yang jelas juga mencerminkan strategi untuk memaksimalkan potensi masing-masing divisi. Seiring dengan perkembangan industri dan tren pasar, struktur organisasi Kompas Gramedia terus berkembang untuk tetap menjadi pemain kunci dan inovatif di berbagai sektor. Dengan demikian, perusahaan ini tidak hanya mengukuhkan posisinya sebagai pemimpin di industri media, pendidikan, perhotelan, dan ritel, tetapi juga sebagai agen perubahan yang responsif dan adaptif. B-11

Gambar 2.3 Struktur Organisasi Kompas Gramedia Sumber: Website Kompas

Gramedia 12

o Seorang Property & Infrastructure Group Director - Rudi Hartono
o Seorang Property & Infrastructure Group Director memiliki tanggung jawab utama dalam mengelola strategi bisnis, portofolio properti, dan hubungan eksternal perusahaan di sektor properti dan infrastruktur.

Tugasnya mencakup pengembangan strategi, manajemen portofolio properti, kerja sama dengan pihak eksternal, kepemimpinan tim, memastikan kepatuhan, dan melakukan analisis pasar untuk mendukung pertumbuhan perusahaan. Perannya mencakup pengambilan keputusan strategis, pemantauan tren industri, dan menjaga keseimbangan antara keberlanjutan dan pencapaian tujuan perusahaan.

o GM Business Project Development - Agus Riyanto
o Seorang General Manager Business Project Development mengelola pengembangan proyek bisnis dengan tanggung jawab meliputi pengembangan strategi, manajemen proyek, identifikasi peluang bisnis, kerja sama, pemantauan kinerja proyek, manajemen anggaran, kepemimpinan tim, dan memastikan kepatuhan dan etika bisnis. Peran ini memerlukan keterampilan kepemimpinan, strategis, dan manajemen yang kuat untuk memastikan kesuksesan proyek bisnis perusahaan.

o GM Property Services - Harya Sena
o Seorang General Manager Property Services mengelola operasional dan penyelenggaraan layanan properti perusahaan. Tanggung jawab

meliputi manajemen operasional, pengembangan kebijakan layanan, seleksi dan pengelolaan vendor, manajemen anggaran, penanganan keluhan, keamanan properti, kepemimpinan tim, pemeliharaan fasilitas, kepatuhan hukum, dan pengembangan inovasi. Peran ini memerlukan keterampilan manajerial, komunikasi, dan pemahaman mendalam tentang industri properti.

☒ Sales & Marketing Manager – Leo Josaphat Seorang Sales & Marketing Manager bertanggung jawab atas pengembangan dan pelaksanaan strategi penjualan dan pemasaran untuk properti yang dikelola oleh perusahaan. Tugasnya mencakup identifikasi peluang pasar, perencanaan kampanye pemasaran, penyebaran materi promosi, negosiasi kontrak penjualan, dan pemantauan kinerja penjualan. Posisi ini memerlukan keterampilan dalam pengembangan hubungan pelanggan, analisis pasar, dan strategi pemasaran untuk mendukung pencapaian target penjualan properti.

☒ Finance Manager – Abdul Latif Efferndi Seorang Finance Property Manager bertanggung jawab atas manajemen keuangan properti, termasuk pemantauan pendapatan, biaya, penyusunan anggaran, pelaporan keuangan, negosiasi kontrak keuangan, pemantauan kinerja investasi, kepatuhan hukum, dan konsultasi dengan tim manajemen properti. Peran ini memerlukan pemahaman mendalam tentang keuangan properti dan real estate, analisis keuangan, serta keterampilan manajerial untuk berkolaborasi dengan tim dan pemangku kepentingan.

☒ Permit & Legal Manager – Swaverto Elrydo B-13 Seorang Permit & Legal Property Manager bertanggung jawab untuk mengelola semua aspek izin dan aspek hukum terkait properti. Tugasnya meliputi mendapatkan dan memastikan kepatuhan izin, menangani masalah hukum properti, serta memastikan bahwa semua kegiatan properti mematuhi regulasi dan persyaratan hukum yang berlaku. Peran ini juga melibatkan kerja sama dengan pihak berwenang dan tim internal untuk memastikan kesiapan dan kepatuhan hukum properti.

☒ General Affair Manager – Susan Posari Seorang General Affair Manager memiliki tanggung jawab dalam mengelola berbagai aspek administratif dan operasional yang terkait dengan properti. Tugasnya mencakup manajemen fasilitas, kebersihan, keamanan, penanganan perijinan, serta berbagai

aktivitas administratif dan operasional lainnya. Posisi ini memerlukan koordinasi dengan berbagai departemen dan pemangku kepentingan untuk memastikan kelancaran operasional dan kenyamanan penghuni atau penyewa properti. ☒ Regional Manager – Lilik Kurniawan Seorang Regional Manager bertanggung jawab atas pengelolaan dan kinerja portofolio properti di wilayah tertentu. Tugasnya mencakup pengawasan manajemen properti, pelaksanaan kebijakan operasional, analisis kinerja keuangan, pengembangan strategi properti, dan kolaborasi dengan tim manajemen di setiap lokasi. Posisi ini memerlukan pemahaman mendalam tentang industri properti dan keterampilan manajemen yang kuat untuk memastikan efisiensi dan keberlanjutan operasional di wilayah yang ditangani. ☒ Construction Manager – Vero Seorang Construction Manager bertanggung jawab atas manajemen keseluruhan proyek konstruksi properti. Tugasnya mencakup perencanaan proyek, pengawasan konstruksi, manajemen anggaran, koordinasi tim konstruksi, serta pemenuhan persyaratan keamanan dan regulasi. Posisi ini memerlukan keterampilan dalam manajemen proyek, pemahaman teknis konstruksi, serta koordinasi efektif dengan berbagai pemangku kepentingan untuk memastikan keberhasilan proyek konstruksi properti.

2.3 Kegiatan Umum Perusahaan

Kompas Gramedia Property adalah inisiatif terbaru dalam kelompok Kompas Gramedia yang bertugas mengelola proyek-proyek konstruksi unit-unit usaha internal dan merawat semua aset serta gedung yang dimiliki Kompas Gramedia. **1** Sejak awalnya sebagai unit fungsional, KG Property telah berkembang menjadi salah satu divisi bisnis utama Kompas Gramedia, fokus pada layanan konsultasi perencanaan dan pengelolaan proyek konstruksi, pengembangan properti, serta pengelolaan operasional gedung.

a. Building Construction Service

Kompas Gramedia Property secara konsisten menawarkan layanan teknik yang mencakup desain, konstruksi, dan pemeliharaan bangunan sebagai bagian inti dari operasinya. Mereka menyediakan akses langsung kepada tim spesialis berpengalaman dan berkualitas tinggi untuk konsultasi pada tahap awal pekerjaan, desain bangunan, manajemen konstruksi, pengawasan, dan pemeliharaan. KG Property memiliki pengalaman dalam berbagai jenis proyek

14 bangunan termasuk perumahan, sekolah, hotel, pusat konvensi, kantor, pabrik, dan gudang. Tim ahli mereka mampu menangani tantangan proyek dari skala kecil hingga menengah, mulai dari desain struktural hingga sistem HVAC, listrik, kontrol, dan perencanaan keselamatan kebakaran.

☒ Construction Management Manajemen proyek modern melibatkan persiapan, perencanaan, analisis risiko, manajemen risiko yang efisien, pengadaan, pelaksanaan, pengendalian proyek, manajemen kontrak, penyelesaian, dan commissioning. Keberhasilan manajemen proyek yang efektif terjamin melalui tinjauan menyeluruh pada setiap tahap persiapan dan pelaksanaan, sehingga meningkatkan kemungkinan bahwa setiap komponen proyek dan keseluruhan proyek akan tetap berada dalam kerangka waktu dan anggaran yang telah ditentukan. ☒ Construction Project Organizer Pelayanan pengelolaan proyek berperan sebagai perwakilan pemilik yang mengelola segala bentuk kerjasama dengan pihak rekanan yang terlibat dalam proses konstruksi.

Para rekanan tersebut mencakup Kontraktor dan Subkontraktor Pembangunan, Supplier, Konsultan Manajemen Konstruksi, Konsultan Perencana, dan Quality Surveyor. ☒ Design Management Pelayanan konsultasi perencanaan bangunan mencakup aspek pekerjaan seperti arsitektur, struktur (sipil), sistem plumbing, serta instalasi mekanikal dan elektrik gedung. Perencanaan ini dilakukan dengan mempertimbangkan estimasi dan perhitungan biaya pelaksanaan proyek konstruksi secara efektif dan efisien. b. Property Management Service Manajemen properti menjadi suatu kebutuhan penting guna mencapai Tingkat Pengembalian Internal (Internal Rate of Return) sesuai dengan target yang telah ditetapkan oleh pemilik properti. Dalam konteks ini, penting untuk menjalankan strategi pengelolaan properti yang efisien dan efektif guna meningkatkan nilai investasi dan memastikan bahwa kinerja properti dapat optimal sesuai dengan tujuan finansial yang diinginkan oleh pemiliknya. Dengan mengimplementasikan praktik manajemen properti yang baik, pemilik dapat memaksimalkan potensi investasi mereka, meningkatkan daya tarik properti, dan secara keseluruhan mencapai hasil keuangan yang diinginkan. ☒ Building Management Manajemen gedung mencakup pelaksanaan

n kegiatan teknis operasional dan pemeliharaan bangunan secara rutin. Tugas-tugas ini dijalankan oleh tim profesional yang memiliki pengalaman dalam menangani beragam jenis bangunan, baik yang berskala kecil B-15 maupun besar, dan berfungsinya bangunan tersebut untuk berbagai keperluan. Tim tersebut tersebar di seluruh lokasi milik Kompas Gramedia di seluruh Indonesia, memastikan bahwa layanan pengelolaan gedung dapat diakses dan diimplementasikan secara efektif di berbagai wilayah. Dengan demikian, pengelolaan gedung tidak hanya bertujuan untuk mempertahankan kondisi fisik bangunan, tetapi juga untuk memastikan bahwa bangunan tersebut beroperasi dengan optimal sesuai dengan tujuan dan fungsi masing-masing.

c. Sewa/Jual Aset Properti Di samping berbagai kegiatan yang telah diuraikan sebelumnya, Kompas Gramedia juga terlibat dalam aktivitas jual dan sewa aset properti yang dimilikinya. Proses jual dan sewa ini melibatkan aset-aset properti yang umumnya telah mencapai tahap ketidakaktifan atau tidak terpakai lagi dalam operasional sehari-hari. Melalui kebijakan ini, Kompas Gramedia dapat mengoptimalkan penggunaan dan nilai dari portofolio aset propertinya. Penjualan atau penyewaan aset properti yang tidak lagi terpakai tidak hanya memberikan manfaat finansial, tetapi juga membuka peluang baru bagi pihak lain yang mungkin membutuhkan atau dapat memanfaatkan properti tersebut untuk keperluan yang lebih sesuai. Langkah ini mencerminkan komitmen Kompas Gramedia dalam menjalankan praktik bisnis yang berkelanjutan, di mana manajemen aset properti dilakukan dengan cerdas dan responsif terhadap perubahan kebutuhan serta dinamika pasar properti. Dengan demikian, Kompas Gramedia tidak hanya menjadi pemimpin di industri media, tetapi juga menunjukkan keunggulan dalam manajemen dan strategi pengelolaan portofolio propertinya.

2.3.1. Produk Perusahaan PT Kompas Gramedia Property, sebagai entitas bisnis yang bergerak di sektor properti, menyajikan beragam produk yang tersedia untuk penjualan dan penyewaan di seluruh wilayah Indonesia. Portofolio produk yang dimiliki mencakup berbagai tipe properti, mulai dari rumah, ruko, kantor, hotel, hingga tanah dan tersebar di

berbagai kota dan daerah di tanah air. Dengan memiliki produk yang beragam ini, Kompas Gramedia Property dapat memenuhi kebutuhan berbagai segmen pasar, baik individu maupun bisnis. Melalui kehadiran produk propertinya yang terdiversifikasi, perusahaan ini tidak hanya berkontribusi pada pertumbuhan industri properti di Indonesia tetapi juga turut berperan dalam memberikan solusi perumahan dan ruang komersial yang beragam untuk memenuhi berbagai kebutuhan dan preferensi konsumen. Kompas Gramedia Property tidak hanya menjual properti, tetapi juga menyediakan layanan penyewaan. Melalui penawaran produk yang luas dan 16 beragam ini, perusahaan ini menunjukkan komitmennya untuk memberikan nilai tambah dan pengalaman yang memuaskan bagi pelanggan. Dengan demikian, Kompas Gramedia Property bukan hanya sebuah perusahaan properti, melainkan mitra yang dapat diandalkan bagi individu atau perusahaan yang mencari solusi properti yang sesuai dengan kebutuhan dan tujuan mereka.

1) **Jual Kompas Gramedia menjual berbagai macam jenis aset properti milik mereka yang sudah tidak terpakai lagi, seperti bangunan kantor, ruko, rumah, sampai tanah. Beberapa properti yang Kompas Gramedia jual seperti:**

1. **Gedung Gambar 2.4 Gedung KG di Kampung Melayu** Sumber: Dokumentasi Pribadi Ini merupakan salah satu aset properti gedung milik Kompas Gramedia yang sudah tidak lagi digunakan. Gedung berlokasi di Kampung Melayu, Jakarta. Gedung ini memiliki luas tanah 3.693,13 m², dan luas B-17 bangunan 4.848 m². Gedung ini memiliki 4 lantai. Gedung ini dijual dengan harga Rp. 135.000.000.000 Nego.
2. **Ruko Gambar 2.5 Ruko milik KG di Kebayoran Baru** Sumber: Dokumentasi Pribadi Ini merupakan salah satu aset properti ruko milik Kompas Gramedia yang sudah tidak lagi digunakan. Ruko ini berlokasi di Grand Wijaya, Kebayoran Baru, Jakarta Selatan. Ruko ini memiliki luas tanah sebesar 204 m² dan luas bangunan sebesar 272 m². Ruko ini dijual dengan harga Rp. 14.100.000.000 nego.
3. **Tanah 18 Gambar 2.6 Tanah milik KG di Bekasi** Sumber: Dokumentasi Pribadi Ini merupakan aset tanah yang dijual milik Kompas Gramedia. Tanah ini berlokasi di Wibawa Mukti Bekasi. Tanah ini

memiliki luas 14.075 m². Tanah ini dijual dengan harga Rp 5.000.000 / m² nego. 2) Sewa 1. Office di Menara Kompas B-19 Gambar 2.7 Gambar 2.8 r Tampak Luar Menara Kompas Sumber: Data milik KG Pro Gambar 2.8 Tampak Dalam Menara Kompas Sumber: Dokumentasi Pribadi Menara Kompas memiliki luas sekitar 1,2 hektar dan berlokasi di Jalan Gelora, Tanah Abang, Jakarta Pusat. Menara Kompas I memiliki tinggi 92 meter dengan 18 lantai, sementara Menara Kompas II memiliki tinggi 138 meter dengan 27 lantai, sedangkan Menara Kompas III memiliki tinggi 226 meter dengan 52 lantai. Harga untuk sewa office space di Menara Kompas ini yaitu sebesar Rp 200.000/m²/bulan 2. Gudang 20 Gambar 2.9 Gudang disewa di Sidoarjo Sumber: Data Milik KG Pro Ini merupakan gudang milik Kompas Gramedia yang disewakan. Gudang ini berlokasi di Sidoarjo Jawa Timur. Gudang ini memiliki luas 2.567,13 m². Gudang ini disewakan seharga Rp 85.000 / m² / bulan. 3. Ruko B-21 Gambar 2.10 Gedung KG di Kampung Melayu Sumber: Dokumentasi Pribadi Ini merupakan ruko milik Kompas Gramedia yang disewakan. Ruko ini berlokasi di Bandung Jawa Barat. Ruko ini memiliki 3 lantai, luas tanah ruko ini yaitu 105 m² dan luas bangunan 172 m². Ruko ini disewakan dengan harga Rp. 150.000.000 / tahun 2.3.2. Harga/Price Rentang harga properti yang ditawarkan atau disewakan oleh Kompas Gramedia Properti sangat bervariasi, dan hal ini didasarkan pada beberapa faktor utama, yaitu kondisi fisik dan lokasi dari masing-masing properti. Sebagai contoh, untuk harga sewa di Menara Kompas, yang terletak di pusat Jakarta, ditentukan sebesar Rp 200.000 per meter persegi per bulan. Properti ini menawarkan kondisi kantor yang masih dalam keadaan baik, menambahkan nilai ekstra untuk sewanya. Di sisi lain, untuk properti kantor yang terletak di gedung milik Kompas Gramedia di Jemursari, Surabaya, harga sewanya sekitar Rp 150.000 per meter persegi per bulan. Meskipun harga ini lebih rendah dibandingkan dengan properti di Jakarta, hal tersebut mencerminkan dinamika harga yang terpengaruh oleh lokasi dan keadaan fisik properti tersebut. Perbedaan harga ini menciptakan fleksibilitas bagi

calon penyewa atau pembeli untuk memilih properti yang sesuai dengan kebutuhan dan anggaran mereka, sambil tetap mempertimbangkan lokasi dan kondisi yang optimal. Dengan demikian, Kompas Gramedia Properti menawarkan beragam pilihan harga yang dapat disesuaikan dengan preferensi dan kebutuhan pelanggan di berbagai lokasi. 2.2.3.3. Tempat/Place Portofolio aset properti yang dimiliki oleh Kompas Gramedia tersebar di berbagai daerah di seluruh Indonesia, mencakup wilayah Jakarta dan luar Jakarta. Di sekitar Jakarta, beberapa aset yang menjadi bagian dari penawaran Kompas Gramedia mencakup Menara Kompas yang saat ini tersedia untuk disewa di Jakarta Pusat, gudang disewakan di Cakung, Jakarta Timur, ruko yang dijual di Jl Haji Nawi, Jakarta Selatan, gedung yang dapat disewa di Jl Perintis Kemerdekaan, Jakarta Timur, dan ruko yang dijual di Megamall Cibitung, Bekasi. Di luar wilayah Jakarta, Kompas Gramedia Properti menawarkan aset-aset menarik, seperti tanah yang dijual di Pekanbaru, ruko yang dijual di Semarang, dan ruko yang disewakan di Bandung. Dengan menghadirkan beragam pilihan properti di lokasi-lokasi strategis, Kompas Gramedia memberikan fleksibilitas kepada calon pembeli atau penyewa untuk memilih properti yang sesuai dengan kebutuhan dan preferensi mereka. Dengan demikian, Kompas Gramedia Properti membentuk portofolio yang mencerminkan keberagaman dan kualitas properti di berbagai kota, memperkuat posisinya sebagai pemain utama di industri properti di Indonesia. 2 10

11 BAB III PELAKSANAAN KERJA PROFESI 3.1 Bidang Kerja Dalam pelaksanaan Kerja Profesi ini, praktisi memiliki kesempatan untuk berkontribusi di divisi pemasaran Kompas Gramedia Property. 2 Sebelum memulai aktivitas, praktikan diberikan instruksi awal mengenai tugas yang harus dilaksanakan sesuai dengan posisi yang telah ditetapkan oleh pembimbing kerja. Pembimbing kerja profesi bertugas untuk memberikan arahan dan bimbingan agar praktikan dapat menjalankan tugasnya dengan lancar dan tanpa hambatan, serta memberikan kesempatan kepada praktikan untuk menyelesaikan tugas dengan baik. Sebagai bukti pelaksanaan kerja profesi yang efektif, pembimbing kerja profesi mengevaluasi kinerja praktikan

terhadap tugas yang telah diselesaikan dan menandatangani laporan mengenai kinerja kerja profesi. Pembimbing kerja juga memberikan instruksi kepada praktikan untuk mengurangi kesalahan dan meminimalkan error dalam setiap pekerjaan yang mereka lakukan. B-23 Adapun beberapa kegiatan pekerjaan yang dilakukan oleh praktisi pada bagian marketing dan operasional, antara lain adalah sebagai berikut: 1) Melakukan pendataan dan pengecekan kelengkapan berkas-berkas properti milik Kompas Gramedia Properti. 2) Melakukan penawaran properti milik KG Properti ke perusahaan-perusahaan. 3) Membuat Surat Perjanjian Sewa Menyewa 4) Membuat Surat Penawaran Kerja Sama 5) Mengikuti pertemuan dengan klien 6) Bertemu dengan calon pembeli untuk mereka survey lokasi 7) Mengelola akun sosial media 8) Mencari perbandingan harga properti yang ingin dijual atau disewakan

3.2 Pelaksanaan Kerja Praktikan memulai perjalanan dalam Kerja Profesi pada tanggal 12 Juni 2022 di bagian Marketing perusahaan Kompas Gramedia Property, membuka jendela pengalaman langsung terhadap dunia kerja yang sebenarnya. Hari dimulai dengan Praktikan tiba di kantor Kompas Gramedia Property pukul 08.00 pagi, sebuah langkah awal yang menandakan seriusnya komitmen dalam mengikuti program ini. Setibanya di kantor, Praktikan menjalani swab antigen sebagai salah satu syarat karyawan baru, menunjukkan pentingnya kesehatan dan keamanan di lingkungan kerja. Proses selanjutnya praktikan bertemu dengan tim marketing Kompas Gramedia Properti yaitu ada Pak Leo Josaphat selaku manajer marketing Kompas Gramedia Properti lalu ada Mbak Tere selaku sekretaris marketing Kompas Gramedia Properti, lalu ada Mbak Tina selaku supervisor marketing Kompas Gramedia Properti dan ada Mbak Nona selaku staf marketing Kompas Gramedia Properti. Kemudian Mbak Nona mengajak Praktikan berkeliling ruangan, sambil memperkenalkan praktikan kepada rekan-rekan kerja di lingkungan tersebut. Inisiasi ini bukan hanya memberikan Praktikan gambaran fisik tentang struktur kantor dan tata tertib, tetapi juga membantu mereka membangun jaringan profesional serta memahami dinamika kerja tim. Sejak awal, pengalaman ini bukan hanya tentang tugas dan tanggung jawab, melainkan

juga tentang adaptasi terhadap budaya perusahaan dan interaksi interpersonal yang menjadi fondasi penting dalam dunia pekerjaan sehari-hari. 

Berikut beberapa tugas / pekerjaan yang diberikan kepada Praktikan selama menjalankan Kerja Profesi: 1) Melakukan pendataan dan pengecekan kelengkapan berkas-berkas properti milik Kompas Gramedia Properti. Dalam menjalankan tugas ini, Praktikan mengadopsi pendekatan sistematis dengan membuat list kriteria pencarian di Microsoft Excel. Proses selanjutnya melibatkan pengecekan berkas satu per satu di tempat penyimpanan, di mana setiap dokumen yang ditemukan dicatat dengan ceklis dalam list yang telah dibuat di aplikasi Microsoft Excel. Pendekatan ini tidak hanya menonjolkan ketelitian dan keterampilan organisasional Praktikan, tetapi juga menunjukkan kemampuan praktikan dalam memanfaatkan teknologi, 24 terutama Microsoft Excel, untuk meningkatkan efisiensi proses pendataan. Selain sebagai rutinitas administratif, tugas ini memberikan kesempatan kepada Praktikan untuk mengasah keterampilan teknis dan manajerial yang dapat diterapkan dalam lingkungan kerja properti, serta mengembangkan pemahaman yang lebih mendalam tentang prosedur dan regulasi yang terkait dengan kepemilikan properti. Gambar 3.1 Data Aset di Excel yang Harus Diperiksa Sumber: Dokumentasi Pribadi Contoh surat-surat yang dilakukan pendataan yaitu surat IMB. Surat Izin Mendirikan Bangunan (IMB) adalah dokumen resmi pemerintah yang memberikan izin pembangunan. Dibutuhkan untuk memastikan kesesuaian pembangunan dengan aturan tata ruang dan lingkungan. Proses pengajuan melibatkan persyaratan dokumen perencanaan, pemeriksaan oleh pemerintah setempat, dan persetujuan IMB. B-25 Gambar 3.2 Gambar IMB milik Menara Kompas Sumber: Dokumentasi Pribadi 2) Melakukan penawaran properti milik KG Properti ke perusahaan-perusahaan. Praktikan melakukan untuk menawarkan aset-aset properti milik Kompas Gramedia Properti dengan cara mengunjungi kantor-kantor yang berada di Jakarta. Tahapan awal yaitu praktikan mencari kantor-kantor apa saja yang ada di Jakarta, misalnya seperti perusahaan-perusahaan yang bergerak di bidang logistik. Setelah itu praktikan membuat list di Microsoft Excel beberapa kantor

kepala perusahaan yang bergerak dibidang logistik seperti misalnya SiCepat, dan Anteraja. Kemudian praktikan mencetak proposal dan aset-aset apa saja yang ingin ditawarkan kepada perusahaan tersebut seperti misalnya untuk perusahaan yang bergerak di bidang logistik maka dapat ditawarkan properti seperti kantor dan gudang. Setelah mencetak lalu praktikan berangkat ke kantor yang sudah didaftar menggunakan mobil kantor. Sesampainya di kantor tujuan praktikan bertemu dengan resepsionis lalu memberitahu bahwa ingin bertemu dengan bagian General Affair dari perusahaan tersebut. Setelah itu bertemu dengan bagian GA berbincang mengenai penawaran kerjasama tentang properti yang dimiliki oleh Kompas 26 Gramedia dengan memberikan proposal yang berisikan list aset-aset apa saja yang dimiliki oleh Kompas Gramedia. Setelah itu praktikan dan perwakilan dari kantor tersebut bertukar nomor telepon untuk mengetahui perkembangan selanjutnya. Namun seringkali beberapa waktu ketika praktikan datang ke kantor yang ingin dituju, orang yang ingin diketemui sedang tidak ada di kantor, lalu yang bisa dilakukan adalah menitipkan proposal aset properti Kompas Gramedia kepada resepsionis dan meminta nomor telepon dari pihak yang bersangkutan. Gambar 3.3 Daftar perusahaan logistik di Jakarta yang ingin dikunjungi Sumber: Dokumentasi Pribadi B-27 Gambar 3.4 Proposal untuk perusahaan yang dituju Sumber: Dokumentasi Pribadi 3) Membuat Surat Perjanjian Sewa Menyewa Praktikan juga terlibat dalam pembuatan berbagai surat resmi, termasuk Surat Perjanjian Sewa Menyewa, sebagai bagian integral dari tugasnya di bagian Marketing Kompas Gramedia Property. Surat Perjanjian Sewa Menyewa memiliki peran yang sangat penting dalam transaksi properti, berfungsi sebagai dokumen hukum yang mengikat antara pihak penyewa dan pemilik properti. Dalam proses penulisan surat ini, Praktikan memperhatikan setiap detail kontrak, termasuk syarat-syarat perjanjian, batasan tanggung jawab, dan ketentuan lainnya. Tidak hanya memerlukan keahlian dalam penulisan yang akurat, tetapi juga membutuhkan pemahaman mendalam tentang hukum properti dan regulasi yang berlaku. Melalui tugas ini, Praktikan mendapatkan pemahaman

praktis tentang proses penyusunan dokumen hukum yang kritis dalam industri properti. Dengan demikian, partisipasi dalam pembuatan Surat Perjanjian Sewa Menyewa tidak hanya menjadi kegiatan rutin, tetapi juga merupakan aspek penting dalam memperkaya pengalaman 28 praktis dan pengetahuan Praktikan di bidang pemasaran properti. Membuat surat penawaran

Gambar 3.5 Surat Perjanjian Sewa Menyewa Sumber: Dokumentasi Pribadi 4) Membuat Surat Penawaran Kerja Sama Praktikan juga aktif terlibat dalam proses penyusunan berbagai surat resmi, termasuk surat penawaran kerja sama atau LOO (Letter of Offer). LOO menjadi instrumen vital dalam aktivitas pemasaran properti, menyajikan tawaran dan persyaratan secara resmi kepada pihak yang berpotensi bekerjasama. Dalam tahap ini, Praktikan tidak hanya belajar tentang aspek praktis penulisan surat penawaran, tetapi juga terlibat dalam mengeksplorasi kreativitas dan strategi persuasif untuk memastikan penawaran yang disampaikan memiliki daya tarik yang maksimal. Setiap kata dan frase dipilih dengan hati-hati untuk mencerminkan kesan profesionalisme dan kejelasan maksud. Proses ini melibatkan kerjasama erat dengan tim pemasaran dan unsur lainnya, memperkuat keterampilan kolaboratif dan komunikatif Praktikan. Selain itu, Praktikan juga belajar untuk memahami dinamika pasar dan kebutuhan klien potensial agar dapat menyusun penawaran yang sesuai dengan kebutuhan mereka. Dengan terlibat dalam proses ini, Praktikan mendapatkan pengalaman yang berharga dalam menyusun dokumen bisnis B-29 yang efektif, memahami mekanisme kerja sama bisnis, dan memperkaya pemahaman mereka tentang kompleksitas strategi pemasaran di industri properti. Gambar 3.6 Surat LOO Sumber: Dokumentasi Pribadi 5) Mengikuti pertemuan dengan klien Disini, Praktikan juga diberikan kesempatan yang berharga untuk mengikuti pertemuan dengan klien, suatu pengalaman yang melibatkan diskusi mendalam mengenai detail-detail properti yang menjadi fokus pembelian klien. Pertemuan ini membahas persyaratan dan kelengkapan perijinan yang menjadi faktor krusial dalam transaksi properti. Keterlibatan dalam pertemuan semacam ini memungkinkan Praktikan untuk

memperoleh pemahaman yang mendalam tentang kebutuhan dan harapan klien, serta mengeksplorasi kemungkinan penyesuaian atau opsi tambahan yang dapat meningkatkan nilai transaksi. Interaksi langsung dengan klien juga melibatkan penerapan keterampilan komunikasi yang efektif, baik dalam mendengarkan kebutuhan klien maupun dalam menyampaikan informasi yang jelas dan memadai. Selain itu, kehadiran dalam pertemuan semacam ini memungkinkan Praktikan untuk memahami secara langsung dinamika 30 interaksi antara pihak-pihak terkait, memperdalam wawasan tentang proses negosiasi, dan mengasah kemampuan dalam mengidentifikasi solusi yang memuaskan untuk semua pihak yang terlibat. Dengan demikian, partisipasi dalam pertemuan dengan klien tidak hanya menjadi langkah penting dalam pengembangan keterampilan interpersonal, tetapi juga merupakan kontribusi signifikan dalam memahami dinamika pemasaran properti di dunia nyata. Gambar 3.7 Pertemuan dengan klien Sumber: Dokumentasi Pribadi 6) Bertemu dengan Calon Pembeli Untuk Mereka Survey Lokasi Di samping itu, Praktikan juga aktif terlibat dalam kegiatan pertemuan dengan calon pembeli yang berkeinginan untuk melakukan survei terhadap lokasi properti yang dipasarkan oleh Kompas Gramedia. Pertemuan semacam ini membuka pintu bagi Praktikan untuk memahami kebutuhan dan preferensi calon pembeli secara lebih mendalam. Dalam suasana pertemuan ini, diskusi melibatkan aspek-aspek rinci terkait dengan properti yang diminati, termasuk kondisi properti, luas lahan, harga, dan pertimbangan lain yang dianggap penting oleh calon pembeli. Praktikan berperan dalam memfasilitasi diskusi ini, bertujuan untuk memberikan informasi yang jelas dan komprehensif kepada calon pembeli, sekaligus membantu dalam mengidentifikasi properti yang paling sesuai dengan kebutuhan dan keinginan mereka. Interaksi langsung dengan calon pembeli juga memberikan kesempatan bagi Praktikan untuk mengembangkan keterampilan interpersonal, seperti kemampuan mendengarkan aktif, bertanya dengan bijak, dan memberikan solusi yang memuaskan. Selain itu, kehadiran Praktikan dalam proses survei ini memperkaya wawasan mereka tentang preferensi pasar dan tren yang B-31 mungkin mempengaruhi keputusan

pembelian properti. Dengan demikian, kegiatan pertemuan dengan calon pembeli tidak hanya menjadi sarana untuk menyampaikan informasi, tetapi juga menjadi panggung untuk mengasah keterampilan komunikatif dan memperluas pemahaman pasar properti di lingkungan nyata. Gambar 3.8 Bertemu dengan pihak Binus yang survei karena mereka minat untuk menyewa kantor di Menara Kompas Sumber: Dokumentasi Pribadi 7) Mengelola Akun Instagram Selain keterlibatan dalam pertemuan dengan calon pembeli dan kegiatan survei lokasi properti, Praktikan juga ditugaskan untuk mengelola akun Instagram milik Kompas Gramedia Properti. Tugas ini mencakup serangkaian tanggung jawab yang menciptakan platform yang menarik dan informatif bagi audiens online. Praktikan berperan aktif dalam strategi peningkatan followers dengan mengembangkan konten-konten yang relevan dan menarik, serta memanfaatkan teknik-teknik pemasaran digital yang efektif. Selain itu, Praktikan bertanggung jawab untuk membagikan foto-foto properti yang dimiliki oleh Kompas Gramedia Properti yang sedang dijual atau disewa, dengan tujuan tidak hanya mempromosikan portofolio properti, tetapi juga membangun citra merek yang kuat di platform sosial ini. Melibatkan diri dalam manajemen akun Instagram melibatkan pemahaman mendalam tentang tren dan preferensi pengguna media sosial, serta kemampuan untuk menghasilkan konten yang menarik dan informatif. Praktikan juga berkesempatan untuk merancang kampanye khusus atau promosi yang dapat meningkatkan kehadiran digital Kompas Gramedia Properti. Dengan terlibat dalam manajemen akun Instagram, Praktikan tidak hanya meningkatkan keterampilan dalam pemasaran digital, tetapi juga memahami peran strategis media sosial dalam membangun kesadaran merek dan mencapai target audiens di era digital saat ini. Gambar 3.9 Akun Instagram milik KG Pro Sumber: Instagram Gambar 3.10 Melakukan editing untuk sosial media Sumber: Dokumentasi pribadi B-33 8) Mencari Perbandingan Harga yang Ingin Dijual atau Disewa Salah satu tugas praktikan juga merupakan mencari harga perbandingan dari properti sekitar yang ingin dijual atau disewa. Praktikan melakukan perbandingan harga ini

dengan cara mencari harga-harga dari properti di sekitar properti milik Kompas Gramedia yang ingin dijual atau disewakan. Praktikan mencarinya menggunakan internet dengan mencari di website yang menjual properti seperti rumah123.com, rumah.com, rumah.trovit.co.id. Setelah praktikan menemukan harga-harga properti yang dibutuhkan lalu praktikan membuat list daftar-daftar dari properti yang dicari. Misalnya waktu itu praktikan diperintahkan untuk mencari harga-harga tanah di sekitar hotel Kayana milik Kompas Gramedia yang berlokasi di Seminyak. Bali. Praktikan mencari harga-harga tanah melalui website-website. Setelah dicari melalui website selanjutnya praktikan menghubungi agen-agen properti tanah yang bersangkutan untuk mengetahui lebih lengkap spesifikasi tanah yang dicari. Setelah mendapatkan data-datanya dengan lengkap maka praktikan membuat listnya. Setelah semua kebutuhannya sudah lengkap kemudian praktikan diperintahkan untuk pergi ke Bali untuk bertemu dengan agen property disana dan melihat secara langsung tanah-tanah yang sudah dicari. Gambar 3.11 Foto Praktikan di depan salah satu tanah yang dikunjungi Sumber: Dokumentasi pribadi

3.3 Kendala Yang Dihadapi Dalam menjalankan Kerja Profesi, Praktikan tidak terlepas dari tantangan- tantangan yang melintang, menghambat kelancaran proses kerja mereka. Kendala-kendala tersebut dapat muncul dari berbagai sumber, baik dari internal diri Praktikan maupun dari faktor-faktor eksternal yang terkait dengan lingkungan kerja. Beberapa kendala yang dihadapi oleh Praktikan, serta penyebab-penyebab yang mendasarinya selama menjalankan Kerja Profesi, mencakup berbagai aspek. 34

Beberapa kendala yang dihadapi yaitu: 1. Praktikan menghadapi kendala ketika pertama kali terlibat dalam lingkungan kerja kantor, karena ternyata banyak aspek yang tidak pernah dipelajari selama masa perkuliahan. Ini menciptakan rasa tidak siap dan butuh adaptasi dengan kondisi pekerjaan yang sebenarnya. 2. Seiring waktu, Praktikan juga menghadapi hambatan ketika memasuki dunia properti, yang pada awalnya sepenuhnya asing bagi Praktikan. Selain itu, Praktikan juga merasa terhalang dalam hal komunikasi. Bidang properti menuntut kemampuan

komunikasi yang baik, terutama ketika melibatkan interaksi dengan banyak pihak. Misalnya, dalam kegiatan untuk menawarkan aset, 3. Praktikan harus berkomunikasi dengan jelas mengenai maksud dan tujuan mereka dalam mengunjungi suatu perusahaan. Selain itu, saat berhadapan dengan broker atau calon pembeli, kemampuan menjelaskan detail properti yang dimiliki oleh Kompas Gramedia secara jelas dan terperinci menjadi kunci penting. Maka dari itu, mengatasi berbagai kendala tersebut memerlukan upaya adaptasi, pembelajaran, dan peningkatan keterampilan komunikasi agar Praktikan dapat mengatasi setiap hambatan dengan lebih efektif selama menjalani Kerja Profesi.

3.4 Cara Mengatasi Kendala Praktikan

mendapat beberapa kendala saat melaksanakan kerja profesi ini, tetapi kendala tersebut dapat diatasi dengan baik dan lancar, beberapa cara praktikan menyelesaikan masalah sebagai berikut yaitu:

- 1) Mendengarkan dan Mencatat Menghadapi tantangan sebagai pengalaman pertama berkerja di kantor, terutama dalam bidang properti, membawa sejumlah hal baru yang belum pernah dihadapi atau dipelajari selama perkuliahan bagi Praktikan. Oleh karena itu, sangat penting untuk mengadopsi sikap mendengarkan dan mencatat dengan cermat segala hal yang dianggap penting. Dengan melibatkan diri dalam dunia kantor yang berkaitan dengan properti, Praktikan dihadapkan pada kompleksitas tugas dan tanggung jawab yang belum pernah mereka alami sebelumnya. Sikap terbuka dan kemampuan untuk memahami setiap aspek pekerjaan menjadi kunci utama dalam mengatasi ketidakpastian yang mungkin muncul. Sebagai pemula di industri ini, Praktikan dapat melihat tantangan sebagai peluang untuk belajar dan tumbuh. Melalui pendekatan ini, praktikan dapat membentuk landasan yang kuat untuk pemahaman lebih mendalam tentang dunia properti, serta mengembangkan keterampilan yang dibutuhkan untuk berhasil dalam lingkungan kerja kantor. Dengan terus memperhatikan dan mencatat hal-hal penting, Praktikan dapat membangun pondasi pengetahuan yang kokoh B-35 dan memperoleh wawasan berharga yang akan membantu mereka melewati tantangan dan mencapai kesuksesan dalam menjalani Kerja Profesi ini.
- 2) Belajar Cara Berkomunikasi yang baik Untuk mengatasi kendala dalam

komunikasi, diperlukan latihan dan kebiasaan untuk berkomunikasi secara efektif dengan orang lain. Ketika Praktikan pertama kali terlibat dalam kegiatan penawaran atau bertemu dengan responden saat melakukan survei, praktikan secara alami hanya dapat mengikuti dan belajar dari mentor mereka, baik itu Mbak Nona maupun Mbak Tina. Dalam fase ini, Praktikan menjalani proses pembelajaran aktif yang terfokus pada komunikasi yang relevan dengan dunia properti. Melalui pengalaman mendengarkan dan memahami cara mentor berkomunikasi, Praktikan memperoleh wawasan berharga mengenai nuansa dan tata cara komunikasi yang efektif di industri ini. Saat sudah beberapa kali mendampingi mentor dan diberi kepercayaan untuk berinteraksi secara mandiri, Praktikan mulai dapat melakukan pertemuan dengan klien sendiri. Proses ini tidak hanya menjadi langkah menuju otonomi dalam menjalankan tugas, tetapi juga merupakan bukti kemajuan dalam kemampuan komunikasi Praktikan. Dengan latihan yang berkesinambungan dan pengalaman yang terus berkembang, Praktikan menjadi lebih percaya diri dan mampu menghadapi berbagai situasi komunikatif yang mungkin muncul selama menjalani Kerja Profesi. **2 10 3.5 Pembelajaran Yang Diperoleh dari Kerja Profesi Praktikan merasa sangat bersyukur atas kesempatan untuk mendapatkan pengalaman kerja profesi di lingkungan Kompas Gramedia Property.** Selama menjalani Kerja Profesi, Praktikan menyadari pentingnya memahami setiap tahap dalam proses penjualan aset properti milik Kompas Gramedia, dan juga menyadari kebutuhan untuk lebih menghargai dan menggunakan waktu secara efisien. Kesadaran ini timbul dari pemahaman bahwa pengelolaan waktu yang bijak adalah kunci untuk mencapai tujuan dengan maksimal. Ketika terlibat dalam Kerja Profesi, Praktikan telah aktif mempraktikkan dan melatih kemampuan pemasaran. Sebagai contoh, terlibat dalam kegiatan menelpon perusahaan-perusahaan lain untuk menawarkan beberapa aset properti yang dimiliki oleh Kompas Gramedia. Selain itu, Praktikan juga terlibat dalam pertemuan dengan calon pembeli properti. Melalui pengalaman ini, Praktikan tidak hanya memperoleh pemahaman praktis tentang strategi pemasaran yang efektif, tetapi juga mengasah keterampilan komunikasi mereka

dalam berbagai situasi profesional. Upaya ini sekaligus mencerminkan keseriusan Praktikan dalam memanfaatkan setiap kesempatan untuk mengembangkan diri dan memberikan kontribusi yang berarti selama menjalani Kerja Profesi di Kompas Gramedia Property. 36 BAB IV PENUTUP 4.1 Simpulan Program Kerja Profesi di Universitas Pembangunan Jaya memberikan manfaat yang signifikan bagi para praktikan dalam mendapatkan pengalaman dunia kerja yang nyata. Selain itu, melalui program ini, praktikan dapat memperoleh pengalaman berharga yang dapat diterapkan dan dialihkan ke dalam lingkungan kerja sehari-hari, sehingga mampu mengembangkan keterampilan dan pengetahuan profesional. Selama periode pelaksanaan kerja profesi dari bulan Juni hingga September 2023 di PT Kompas Gramedia Property, praktikan berhasil meraih pengalaman dan keterampilan berharga dalam dunia kerja sebenarnya. Penempatan praktikan di divisi Marketing memberikan tugas-tugas yang melibatkan pendataan aset tanah dan bangunan, penawaran properti milik KG Properti ke perusahaan-perusahaan, pembuatan Surat Perjanjian Sewa Menyewa, pembuatan Surat Penawaran Kerja Sama, pertemuan dengan calon pembeli untuk melakukan survei lokasi, pengelolaan akun Instagram, dan pencarian perbandingan harga properti yang akan dijual atau disewakan. Dari rangkaian tugas tersebut, praktikan memperoleh pengetahuan tentang keterampilan berkomunikasi dengan orang, pengelolaan media sosial yang benar, dan pembuatan dokumen perjanjian properti. 15 Selain itu, melalui pengalaman ini, praktikan juga dapat mempelajari cara mengatur waktu secara efisien dan bertanggung jawab dalam menyelesaikan tugas-tugas yang diberikan. Pekerjaan yang memerlukan kecepatan, efisiensi, dan efektivitas mengajarkan praktikan untuk dapat menyelesaikan tugas-tugas dengan tepat waktu sesuai dengan batas yang ditentukan. 4.2 Saran Berikut beberapa saran yang dapat praktikan berikan berdasarkan apa saja hal yang praktikan alami selama melaksanakan kerja profesi di Kompas Gramedia Property: Bagi Mahasiswa: 1) Dalam menentukan lokasi pelaksanaan kerja profesi, diharapkan mahasiswa/mahasiswi memulai pencarian pekerjaan profesi setidaknya 2 hingga 3 bulan sebelumnya. Dengan melibatkan diri dalam proses pencarian

pekerjaan lebih awal, mahasiswa atau mahasiswi memiliki kesempatan yang lebih besar untuk memilih pekerjaan yang sesuai dengan bidang spesialisasinya. Proaktif dalam mencari peluang kerja profesi ini memberikan mereka waktu yang cukup untuk mengeksplorasi berbagai opsi, mengevaluasi persyaratan yang diperlukan, dan memastikan keselarasan dengan keterampilan dan minat mereka. Langkah ini memungkinkan mahasiswa atau mahasiswi untuk membuat keputusan yang lebih B-37 terinformasi dan memaksimalkan manfaat dari pengalaman kerja profesi yang akan dijalani. 2) Mahasiswa diharapkan bekerja dengan cermat dan giat untuk mengumpulkan sebanyak mungkin informasi tentang dunia kerja selama kerja profesi. Disarankan mereka membangun relasi dengan karyawan di tempat kerja untuk mendapatkan manfaat jangka panjang. Hubungan ini tidak hanya memperkaya pengetahuan mahasiswa, tetapi juga membuka peluang masa depan, termasuk rekomendasi, peluang pekerjaan, dan kolaborasi proyek mendatang. Dengan demikian, membangun relasi selama kerja profesi bukan hanya tugas, tetapi juga investasi berharga dalam pengembangan karir. 3) Mahasiswa diharapkan mempelajari tentang perusahaan mana mereka melaksanakan kerja profesi. Mahasiswa bisa mempelajari tentang seputar perusahaan seperti perusahaan bergerak di bidang apa, lingkungan kerja perusahaan, dll. 4) Mahasiswa diharapkan mengasah skill mereka agar tidak bingung saat terjun ke dalam dunia kerja.

9 5) Mahasiswa diharapkan langsung membuat pengerjaan laporan Kerja Profesi ini, karena kemungkinan terdapat banyak kesalahan dalam Laporan, sehingga harus direvisi oleh dosen pembimbing Kerja Profesi. Bagi Universitas Pembangunan Jaya 1) Universitas diharapkan memberikan pembekalan 3-4 bulan sebelum mahasiswa melakukan kerja profesi. Dengan cara ini mahasiswa bisa mempersiapkan diri dengan lebih baik dalam melakukan kerja profesi. 2) Disarankan universitas menjalin hubungan dengan perusahaan agar mahasiswa memiliki pilihan untuk melakukan kerja profesi. Hal ini penting karena mahasiswa seringkali kesulitan dalam mencari tempat untuk kerja profesi. Bagi perusahaan Kompas Gramedia Property 1) Diharapkan PT Kompas Gramedia Property membuat Standar Operasional Prosedur tentang program kerja profesi

REPORT #21994139

atau sebagainya, seperti job description, kontrak kerja untuk mahasiswa yang sedang magang secara jelas, dan program khusus sehingga mahasiswa tidak merasa bingung ketika melaksanakan program kerja profesi.



REPORT #21994139

Results

Sources that matched your submitted document.

● IDENTICAL ● CHANGED TEXT

INTERNET SOURCE		
1.	2.57% kgproperty.id https://kgproperty.id/sejarah	●
INTERNET SOURCE		
2.	2.14% eprints.upj.ac.id https://eprints.upj.ac.id/id/eprint/3834/13/BAB%20III.pdf	●
INTERNET SOURCE		
3.	1.83% kc.umn.ac.id https://kc.umn.ac.id/14841/4/BAB_II.pdf	●
INTERNET SOURCE		
4.	1.12% core.ac.uk https://core.ac.uk/download/553741171.pdf	●
INTERNET SOURCE		
5.	1.09% repository.fe.unj.ac.id http://repository.fe.unj.ac.id/5520/1/LAPORAN%20PKL%20-%20ANDIKA%20ALF...	●
INTERNET SOURCE		
6.	0.95% repository.fe.unj.ac.id http://repository.fe.unj.ac.id/4350/3/BAB%201.pdf	●
INTERNET SOURCE		
7.	0.92% rinmipasaribu.blogspot.com https://rinmipasaribu.blogspot.com/2017/09/data-dan-informasi-profil-kompas...	●
INTERNET SOURCE		
8.	0.83% www.gramedia.com https://www.gramedia.com/literasi/pendiri-gramedia/	●
INTERNET SOURCE		
9.	0.71% eprints.upj.ac.id https://eprints.upj.ac.id/id/eprint/3863/12/14.BAB%204.pdf	●



REPORT #21994139

INTERNET SOURCE		
10.	0.59% eprints.upj.ac.id https://eprints.upj.ac.id/id/eprint/3789/13/13.%20BAB%20III.pdf	●
INTERNET SOURCE		
11.	0.49% eprints.upj.ac.id https://eprints.upj.ac.id/id/eprint/6871/13/BAB%20III.pdf	●
INTERNET SOURCE		
12.	0.37% kc.umn.ac.id https://kc.umn.ac.id/id/eprint/23621/3/BAB_II.pdf	●
INTERNET SOURCE		
13.	0.3% eprints.upj.ac.id https://eprints.upj.ac.id/id/eprint/1027/3/11.%20BAB%20I.pdf	●
INTERNET SOURCE		
14.	0.29% e-journal.uajy.ac.id http://e-journal.uajy.ac.id/4273/3/2KOM03872.pdf	●
INTERNET SOURCE		
15.	0.28% eprints.upj.ac.id https://eprints.upj.ac.id/id/eprint/8425/13/BAB%203.pdf	●
INTERNET SOURCE		
16.	0.19% eprints.upj.ac.id https://eprints.upj.ac.id/id/eprint/3746/11/11.%20BAB%20I.pdf	●
INTERNET SOURCE		
17.	0.16% kc.umn.ac.id https://kc.umn.ac.id/16232/4/BAB_II.pdf	●
INTERNET SOURCE		
18.	0.15% www.kompasgramedia.com https://www.kompasgramedia.com/business/property	●
INTERNET SOURCE		
19.	0.06% kerma.esaunggul.ac.id https://kerma.esaunggul.ac.id/upload/kerjasama/5473-laporan%20magang%20...	●