

BAB III

PELAKSANAAN KERJA PROFESI

3. 1 Bidang Kerja Profesi



Gambar 3. 1 Transpark Bintaro
Sumber: transpark-bintaro.co

Trans Prak Bintaro merupakan proyek yang sebelumnya terdapat di Cibubur dan Bekasi, saat ini sudah terdapat superblok baru di Bintaro Sektor 7, Transpark Bintaro dengan luas 7 hektare. Konsep yang diusung Superblok ini adalah Marvelous Life, menawarkan gaya hidup modern untuk keluarga. Terdapat 32 lantai dan 480 unit apartemen pertama Chicago Tower. Lokasi dari Transpark Bintaro Apartemen terdapat di kawasan CBD Bintaro, kawasan yang menjanjikan investasi. Superblok akan dirancang untuk menjadi ikon di pusat Bintaro, dan menjadi tempat untuk bisnis maupun tempat tinggal Transpark Bintaro telah melakukan progres dari mei 2018.

Dalam waktu 2 (dua) bulan melakukan kerja profesi di Transpark Bintaro apartemen sebagai sales, praktikan merasakan pengalaman untuk terjun langsung ke dunia kerja yang sebenarnya. Tempat pelaksanaan kerja

profesi di bagian marketing divisi Sales mensyaratkan kepada praktikan untuk bertanggung jawab dan mematuhi peraturan serta tata tertib yang berlaku pada bagian marketing. Praktikan ditempatkan pada divisi sales. Selama melakukan kerja profesi praktikan mendapatkan pengalaman dalam marketing bagian sales, pada divisi sales praktikan dipercaya untuk mencoba bekerja melakukan kanvasing(pembagian brosur), membuat promosi konten iklan di social media dan menjaga marketing gallery di Mall Tranpark Bintaro.

Pada minggu pertama sampai dengan minggu ketiga selama menjadi sales, praktikan mempelajari cara bagaimana menarik konsumen dilakukannya juga pengenalan lingkungan , tipe-tipe konsumen yang datang di marketing gallery, penjelasan mengenai kegiatan sales yang di kerjakan setiap hari nya dan membagikan brousur (kanvasing).

Pada minggu ke empat sampai dengan minggu ke enam selama menjadi sales, praktikan mempelajari mengenai tentang apartemen Chicago dan Manhattan dan bagaimana cara menarik pelanggan serta penjelasan unit apartemen dan mengisi waktu luang dengan membuat konten iklan di sosmed agar membangun minat pelanggan.

Pada minggu ke tujuh dan delapan, Praktikan terus membagikan brousur di sekitaran mall dan apartemen seperti di bagian fasilitas apartement yaitu kepada pengunjung kolam renang jadi tidak hanya kepada peunjung mall saja. Tempat pelaksanaan kerja profesi di bagian marketing divisi Sales mensyaratkan kepada praktikan untuk bertanggung jawab dan mematuhi peraturan serta tata tertib yang berlaku pada bagian marketing. Praktikan ditempatkan pada divisi sales.

Berikut merupakan tugas yang dikerjakan oleh praktikan selama periode kerja profesi

- a. kanvasing
- b. Melayani Costumer Transpark Bintaro
- c. Membuat konten iklan Promosi

d. open house

e. Menjaga Marketing Galery

3. 2 Pelaksanaan Kerja

Praktikan melakukan kerja profesi di Transpark Bintaro apartement secara work from Office (WFO). Praktikan melakukan kerja profesi selama 2 (dua) bulan, mulai dari 12 juni 2023 sampai dengan 06 agustus 2023. Dengan jam kerja mulai hari senin sampai minggu (libur hari sabtu). Praktikan bekerja sebagai sales di perusahaan. Praktikan dibeiakan kesempatan untuk melaksanakan kerja profesi yang berikan tugas untuk membantu bagian sales yang dibimbing oleh supervisor, adapun tugas serta tanggung jawab praktikan selama periode kerja profesi sebagai berikut:

Sebelum melakukan kerja profesi mengenal type-type unit apartement berikut, banyak yang praktikan pelajari untuk mengenal tipe-tipe unit apartemen transpark bintaro memiliki beberapa type unit yaitu sebagai berikut :

Transpark Bintaro merupakan proyek ke 4 (empat) dari Trans Property Indonesia. Apartemen Transpark Bintaro yang progresnya mulai membangun dari may 2018. Apartement Transpark Bintaro terdiri dari tiga tipe, yakni studio, 2 kamar tidur dan 3 kamar tidur. Berikut gambaran type apartemen transpark apartement bintaro



Gambar 3. 2 Apartemen Transpark Bintaro

Sumber: transpark-bintaro.co

Apartemen Transpark bintaro memiliki 2 tower yaitu Tower pertama Chicago, Tower terdiri dari 32 lantai dan 480 unit apartemen. Tersedia juga pilihan apartemen di menara kedua Manhattan Tower. Bintaro Transpark dilengkapi fasilitas kelas atas. Tersedia *jogging track* sepanjang 5.000 m, *gym center*, *infinity thematic pool* mewah, serta spa dan sauna. Tersedia juga wahana rekreasi keluarga Trans Studio Snow World, sehingga Anda tetap bisa liburan di tengah padatnya aktivitas. Tempat belanja kebutuhan sehari-hari hanya selangkah dari apartemen, yaitu Transmart Carrefour.

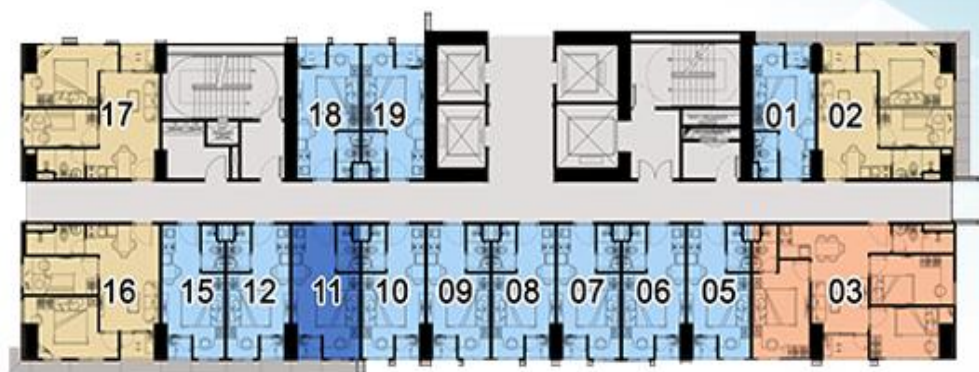
Untuk Fasilitas lainnya, termasuk:

- Community center
- BBQ area
- Shopping center

- Reflexology garden
- Sky garden

Berikut type unit Apartemen Chicago

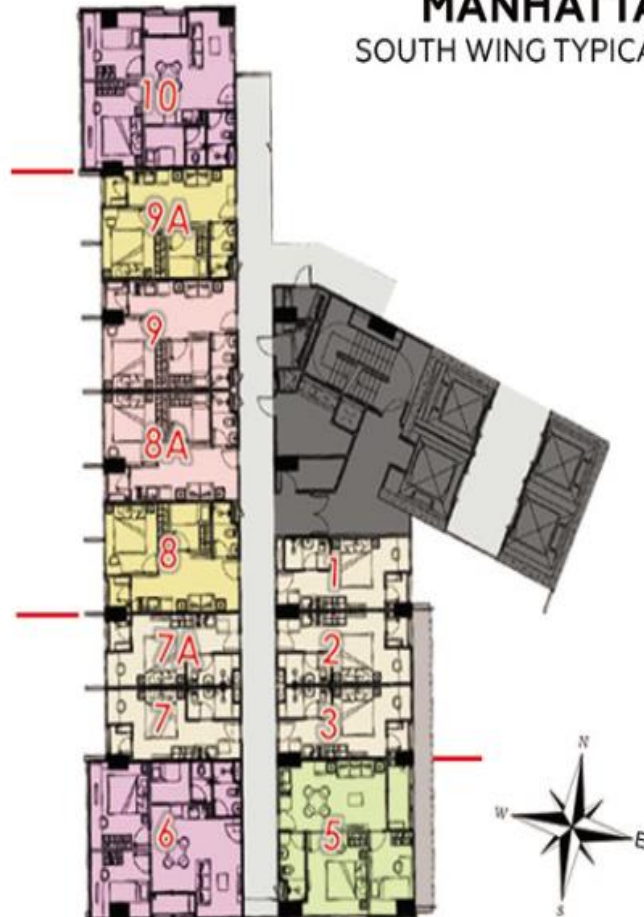
Untuk tower pertama adalah Chicago. Tower Chicago ini terdiri atas 36 lantai dan only residensial. Total keseluruhan unit 480 unit dan untuk Tower Chicago dapat dikatakan semi private karena dalam satu lantai hanya ada 16 unit saja. Unit apa saja yg ada didalamnya. Pertama kita ada 12 unit type studio. Type studionya sendiri ada 2 ukuran. Type Studio A uk. 23,68m² (semigross) dan studio type B uk. 25,51m² (semigross). Kedua ada 3 unit type 2BR dgn uk. 51,15m² (semigross) dan terakhir ada 1 unit type 3BR dgn uk. 74,58m² (semigross). Khusus untuk type 2BR dan 3BR di Tower Chicago semua posisi nya adalah di Hoek. Untuk liftnya kita ada 3 plus 1 (3 untuk command lift dan 1 utk lift barang). Untuk lantainya sendiri kita menggunakan HT 60x60 dan untuk interkomnya menggunakan layar 5cm. Di tower Chicago ada Sky Garden nya. Posisi Sky Gardennya ada diantara lantai 19 dan lantai 20 diimana di sky garden nya nanti ada beberapa fasilitas juga didalamnya, ada community centre dan library yang mana hnya bisa di gunakan atau dinikmati oleh pemilik unit di Tower Chicago.



Gambar 3.3 Apartemen Chicago Transpark Bintaro

Sumber: transpark-bintaro.co

MANHATTAN TOWER SOUTH WING TYPICAL FLOOR PLAN



- STUDIO
- 2 BEDROOMS SUITE (TYPE F)
- 2 BEDROOMS SUPERIOR (TYPE C)
- 2 BEDROOMS FLEXIO (TYPE D1)
- 2 BEDROOMS FLEXIO (TYPE D2)
- CONNECTING UNIT

Gambar 3. 4 Apartemen Manhattan Transpark Bintaro

Sumber: transpark-bintaro.co

Untuk tower Manhattan Signature sendiri dibagi menjadi dua Zona. Zona pertama yaitu lantai 1 s/d lantai 10 adalah SOHO (Small Office Home Office) untuk ukuran SOHO sendiri berbeda-beda. Dimulai dari ukuran yang paling kecil yaitu uk. 84,67m² (semigross) s/d ukuran yang paling

besar, yaitu ukuran 153,30m² (semigross). Untuk unit SOHO dilantai 1 s/d lantai 3 hny ada 7 unit saja. Untuk di lantai 5 hny ada 9 unit saja dan untuk dilantai 6 s/d lantai 10 ada 28 unit saja. Total keseluruhan Unit SOHO hnya 170 unit.

Zona kedua. Yang zona kedua dimulai dari lantai 11 s/d lantai 35 adalah residensial. Untuk Zona ke dua nya kita bagi lagi menjadi dua wing, yaitu South Wing dan North Wing. South Wing hanya ada 12 unit saja untuk North Wing hnya ada 27 unit saja.

Jadi total satu lantai ada 39 unit apartemen dan total keseluruhan unit apartemen ada 780 unit di Mahtattan Signature. Type² unit di Manhattan Signature. Type Studio ada 1 ukuran saja, yaitu uk. 25,64m² (Semigross) dan dalam satu lantai hnya ada 18 unit.

Berikut beberapa pekerjaan yang dilakukan selama 2 (dua) bulan menjadi sales:

a. Kanvasing (menawarkan unit apartemen kepada customer)

Kanvasing merupakan kegiatan pemasaran yang melibatkan pendekatan langsung kepada konsumen untuk memperoleh informasi, sebagai sales mencari pelanggan potensial untuk menjelaskan unit, menjawab pertanyaan pelanggan dan mencoba menjual unit tersebut.

Praktikan diberikan tugas untuk melakukan kanvasing di Mall transpark bintaro serta lingkup apartement Chicago dan Manhattan Pelaksanaan praktikan dalam melakukan tugas ini adalah praktikan diminta menyebarkan brosur, dan menawarkan unit-unit hunian apartemen Transpark Bintaro kepada pengunjung mall Transpark Bintaro. Dengan mengelilingi Kawasan sekitar mall, menawarkan produk hunian apartement. Praktikan juga menyebarkan brosur pada pengunjung di daerah apartement Chicago dan Manhattan. Brosur yang didesain oleh Spv desain yang selalu update serta diajukan pengadaannya oleh manajer promosi, membantu mempermudah staff penjualan untuk mendistribusikan produk hunian dari Transpark Bintaro. Informasi yang disampaikan juga harus lugas dan tepat. Sebagai bentuk pengkomunikasian oleh staff

kepada calon konsumen. menawarkan, produk hunian apartemen Transpark sama seperti staff yang lain. Setiap bulannya staff marketing harus mencapai target penjualan yang disepakati, berbeda dengan staff magang seperti Praktikan belum diberikannya target untuk dicapai. Penawaran unit hunian yang ditawarkan para staff, dibantu sales executive apabila ada pertanyaan yang tidak dapat dijawab. Staff diperbolehkan berkeliling dan tidak stag disatu tempat untuk memperluas jejaring minat calon customer.



Gambar 3. 2 Melakukan Kanvasing
Sumber: Dokumentasi Pribadi



Gambar 3. 3 Brosur Promosi Transpark Bintaro
Sumber: Dokumentasi Pribadi

b. Melayani Costumer Transpark Bintaro

Melayani Costumer merupakan kegiatan yang seharusnya dilakukan sebagai sales dengan tujuan membangun dan menjaga hubungan antara pelanggan dan perusahaan, Praktikan di beri tahu untuk selalu sikap positif dan ramah dengan senyum,salam,sapaan dan selalu responsif juga mendengarkan apa yang di sampaikan pelanggan dengan baik serta memberikan penjelasan yang jelas dan akurat.

Melayani costumer yaitu praktikan di ajarkan bagaimana memberikan informasi terkait hunian apartement. Transaksi untuk costumer yang ingin menanyakan informasi terkait hunian, potongan harga, berkas yang harus disiapkan, fasilitas yang ditawarkan, dan info lainnya. Terdapat juga miniature Trasnpark Bintaro, sebagai denah gambaran untuk staff menjelaskan secara gamblang kepada costumer. Ada doorprize kecil-kecilan yang disuguhkan oleh staff marketing kepada costumer, untuk menarik minat calon costumer lain.



Gambar 3. 4 Melayani Costumer Bintaro
Sumber: Dokumentasi Pribadi



Gambar 3. 5 Bersama Costumer di marketing gallery
Sumber: Dokumentasi Pribadi

c. Menjaga Marketing Galerry

Marketing gallery transpark merupakan tempat fisik yang didedikasikan untuk kegiatan pemasaran dan promosi unit, gallery ini berguna untuk memamerkan unit, mempromosikan serta menjual unit kepada calon pelanggan.

Marketing galerry merupakan tempat berinteraksi dan bertukar informasi, pada marketing gallery diharuskan selalu ada yang menjaga minimal 1 orang biasanya supervisor salah satu tim yang akan *standby*. *Manager marketing* biasanya berkeliling termasuk supervisor sales, sales yang ditempatkan di *stand* untuk mempermudah tim sales ketika akan membawa calon pelanggan saat ingin bertransaksi.

Praktikan selalu stand by di marketing gallery di karenakan, peraturan yang diberi yaitu marketing gallery tidak boleh kosong tidak ada yang menjaga, Maka saat jam istirahat terkadang bergantian standy Bersama 1 orang tim sales lainnya



Gambar 3. 6 Menjaga Stand Transpark Bintaro
Sumber: Dokumentasi Pribadi

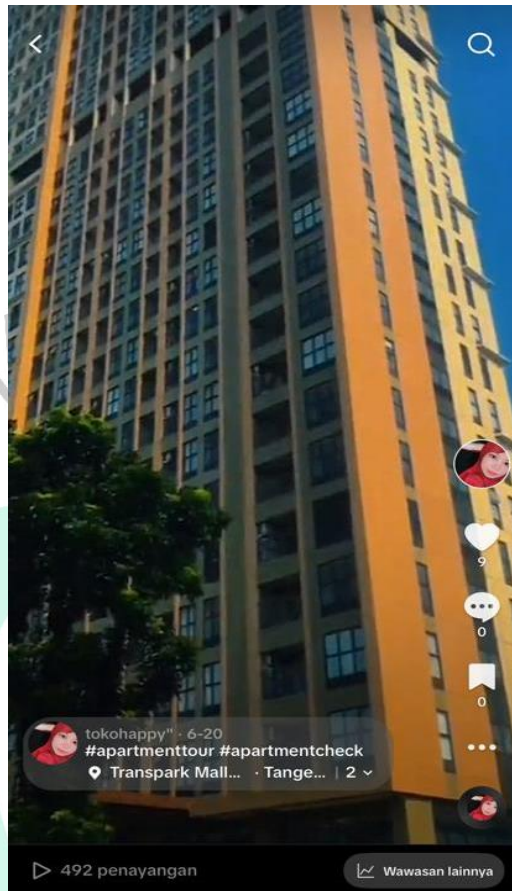
d. Melakukan Iklan Promosi Di Sosial Media

Dengan menjadi tim sales, tidak lupa praktikan terus belajar melakukan berbagai cara untuk mempromosikan unit seperti nya membuat konten iklan di sisi lain melihat sales dan juga supervisor yang selalu *follow up* dan *update* terus menjalankan promosi di medial social akun milik pribadinya menjadikan praktikan saat melakukan kerja profesi di anjurkan juga mengisi waktu dalam jam kerja dengan membuat konten untuk iklan yang di sebar di social media pribadi praktikan guna untuk melakukan promosi agar Apartemen transpark Bintaro dapat semakin di kenal. Konten yang

dibuat praktikan mengedit sendiri dan menyebarkan nya di media social seperti tiktok yang merupakan platform yang sangat visual dengan menciptakan konten menarik dan mudah dimengerti menggunakan musik, efek, dan filter untuk meningkatkan daya tarik konten merupakan hal yang penting juga melalui media social praktikan juga melakukan promosi melalui status whatsapp dan Instagram.



Gambar 3. 7 Konten Iklan di Whatsaapp
Sumber: Dokumentasi Pribadi



Gambar 3. 8 Konten Iklan di Tiktok
Sumber: Dokumentasi Pribadi

e. Open House

"Open house" adalah istilah yang umumnya digunakan di dunia properti untuk merujuk pada acara atau waktu di mana suatu properti yang dijual atau disewa dibuka untuk umum. Tujuan dari open house adalah memberikan kesempatan kepada calon pembeli atau penyewa untuk melihat dan menjelajahi properti tanpa janji temu khusus. Kegiatan umum dilakukannya yaitu menjawab pertanyaan dan memberikan informasi tambahan kepada calon pembeli. Ini adalah kesempatan untuk membahas fitur, kondisi, atau detail lainnya tentang properti.

Setiap weekend pada hari sabtu & minggu diadakannya open house. Praktikan mengikuti Open house di hari minggu para sales akan di lakukannya voting dengan memilih nama siapa yang

jatuh yang akan mendampingi para tamu yang akan melihat unit saat open house costumer dapat menggunakan fasilitas umum seperti kolam renang dan voucher gratis minuman di coffe bean yaitu café yang berada di mall transpark bintaro ini merupakan salah satu target promosi transpark bintaro



Gambar 3. 9 Melakukan Voting
Sumber: Dokumentasi Pribadi



Gambar 3. 10 Kegiatan Open House
Sumber: Dokumentasi Pribadi

- Tempat Serah Terima Unit dan Negosiasi Costumer

Perlu diketahui apartemen transpark bintaro memiliki tempat khusus juga selain marketing gallery pada gambar di bawah tempat serah terima merupakan gambaran langsung unit dari apartemen sehingga calon pelanggan telah mengenal dengan baik unit yang akan di beli nya apabila melakukan transaksi langsung di daerah unit nya jadi tempat ini disediakan untuk costumer yang akan melakukan pembelian untuk mengambil unit apartemen Transpark Bintaro. Costumer yang akan melakukan negosiasi serta transaksi akan diarahkan ketempat ini, nantinya costumer akan diberikan penjelasan terkait harga, cicilan, fasilitas, serta berkas yang dibutuhkan untuk serah terima unit apart nantinya.



Gambar 3. 11 Tempat Transaksi dan Negosiasi Costumer
Sumber: Dokumentasi Pribadi



Gambar 3. 12 Serah Terima Unit kepada Costumer
Sumber: Dokumentasi Pribadi

Di tempat yang sama menjadi tempat yang bisa juga melakukan kegiatan Serah terima unit kepada customer, bagian promosi sering kali memberikan hadiah atau potongan harga di beberapa event tertentu. Customer yang mengambil unit apartemen di moment tertentu tersebut akan mendapat potongan atau bahkan hadiah. Sampai prosesi serah terima tersebut ada beberapa tahapan yang dilalu, seperti customer yang bernegosiasi dengan supervisor sales, menanyakan perihal kelengkapan fasilitas, menanyakan harga, dan lainnya. Setelah semua proses telah disetujui kedua belah pihak, serta pemberkasan yang telah dilengkapi, baru lah terjadi akad atau serah terima.

- Foto Bersama guna absensi

Perlu di ketahui praktikan dan tim sales lainnya melakukan absensi setiap harinya mulai dari awal kedatangan dengan berfoto selfie

sebagai bukti dan di kirim ke supervisor sales tim masing- masing dan saat sudah jam pulang praktikan Bersama tim sales lainnya melakukan foto Bersama setiap pulang berkegiatan, sebagai bentuk absensi serta dokumentasi yang diterapkan oleh Spv marketing. Laporan akan dibuat setiap harinya untuk absensi setiap staff yang hadir sampai jam kerja selesai yaitu pukul 21:00 . Sebagai catatan staff telah hadir dari awal jam kerja sampai jam kerja telah selesai.



Gambar 3. 13 Foto Bersama Tim Pemasaran
Sumber: Dokumentasi Pribadi

3. 3 Kendala yang di hadapi

Kendala yang di hadapi praktikan dalam masa kerja profesi adalah sebagai berikut :

1. Mall sepi

Ketika sebuah mall sepi, berbagai tantangan dapat muncul bagi para penjual dan pelaku bisnis di dalamnya. Dengan mall yang sepi dan waktu 2 bulan praktikan tidak dapat melakukan closing. Di karenakan titik magang praktikan hanya di mall saja dan tidak di titik lainnya seperti

di marketing gallery PIM 3 yang di namakan pameran setiap akhir bulan. Dengan mall yang sepi praktikan belum bisa mendapatkan pelanggan yang membeli unit yang di tawarkan praktikan

2. Kendala pada internet perusahaan

Pada saat Praktikan dan karyawan sedang mengerjakan sesuatu internet perusahaan terkadang mengalami kendala yang membuat pekerjaan yang harus Praktikan dan karyawan kerjakan tersebut menjadi tertinggal informasi. Seperti halnya jaringan internet yang putus koneksi saat supervisor melakukan pengecekan langsung dan tidak melihat anggotanya namun saat di cari melalui pesan grup whatsapp praktikan tidak dapat *fast respon* karena kendala jaringan yang hilang koneksi

3. Promosi Yang kurang efektif

Promosi atau iklan melalui social media pribadi tidak cukup efektif untuk menarik perhatian calon pembeli. Dengan mengadakan promosi konten iklan masih menjadi alternatif yang kurang efektif dikarenakan pasar yang di tergetkan masih kurang tepat.

3.4 Cara mengatasi kendala

1. Cara Praktikan mengatasi kendala pada poin pertama ini yaitu dengan Ajukan saran untuk mengadakan acara atau promosi yang menarik. Berpartisipasi dalam kegiatan promosi bersama dengan toko-toko lain di mall untuk meningkatkan daya tarik keseluruhan.
2. Cara Praktikan mengatasi kendala pada poin kedua ini yaitu dengan perusahaan mengganti provider internet atau meningkatkan koneksi internet perusahaan, dengan mengganti provider internet atau meningkatkan koneksi internet perusahaan dapat mempercepat pekerjaan karyawan.
3. Cara Praktikan mengatasi kendala pada poin ketiga ini yaitu dengan Revisi dan perbarui strategi pemasaran. Manfaatkan media sosial Perusahaan, kolaborasi dengan agen properti lainnya, dan pertimbangkan untuk berpartisipasi dalam acara pameran properti

3. 5 Pembelajaran Yang Diperoleh dari Kerja Profesi

Dari mata kuliah praktikan salah satunya yaitu dapat mengetahui Perilaku konsumen dan budaya perusahaan

- Perilaku konsumen

Perilaku konsumen merujuk pada segala tindakan, sikap, dan keputusan yang diambil oleh individu atau kelompok dalam proses memilih, membeli, menggunakan, dan membuang produk atau jasa. Studi perilaku konsumen mencakup sejumlah faktor yang memengaruhi keputusan konsumen, dan ini dapat bervariasi berdasarkan kebutuhan, preferensi, nilai-nilai, dan pengalaman individu. Penting bagi perusahaan dan pemasar untuk memahami perilaku konsumen agar dapat mengembangkan strategi pemasaran yang efektif dan memenuhi kebutuhan konsumen. Studi perilaku konsumen juga membantu dalam mengantisipasi perubahan tren pasar dan mengidentifikasi peluang bisnis baru.

-Budaya Perusahaan

Budaya perusahaan merujuk pada nilai-nilai, norma-norma, keyakinan, dan praktik-praktik yang membentuk karakteristik unik dari suatu organisasi. Budaya ini mencerminkan identitas perusahaan dan cara orang-orang di dalamnya berinteraksi, bekerja sama, serta menyelesaikan tugas-tugas. Budaya perusahaan dapat mempengaruhi berbagai aspek organisasi, termasuk kinerja karyawan, retensi, inovasi, dan respons terhadap perubahan.

Penting untuk organisasi untuk secara sengaja membentuk dan memelihara budaya yang sesuai dengan visi, misi, dan tujuan mereka. Budaya perusahaan yang kuat dan positif dapat meningkatkan keterlibatan karyawan, produktivitas, dan citra perusahaan di mata karyawan dan pelanggan.

1. Mengetahui kerja nyata cara bekerja secara profesional, lugas, cekatan, kreatif, serta inovatif.

Praktikan terjun langsung dalam dunia kerja di perusahaan membuat Praktikan menjadi mengetahui gambaran yang terjadi pada saat bekerja, mulai dari lingkungan perusahaan, sampai dengan pekerjaan yang terdapat dalam perusahaan. Praktikan menyadari bahwa dalam dunia kerja

seseorang dituntut untuk bertanggung jawab, disiplin, professional, lugas, cekatan, kreatif, serta inovatif dalam mengerjakan suatu pekerjaan yang diberikan oleh perusahaan sesuai dengan masing-masing bagian dalam perusahaan.

2. Mengetahui cara kerja menjadi seorang sales

Dalam melakukan Kerja Profesi sebagai Sales Praktikan perlu memiliki pemahaman yang mendalam tentang produk atau layanan yang ditawarkan. Ini mencakup fitur, manfaat, dan cara produk atau layanan tersebut dapat memenuhi kebutuhan pelanggan. Praktikan juga Mengetahui bagaimana melihat pasar dan audiens target. Praktikan menjadi Sales harus memahami tren industri, kebutuhan pelanggan, dan cara bersaing dengan produk atau layanan sejenis di pasar yaitu dengan mampu mengidentifikasi prospek pelanggan potensial. Ini melibatkan analisis target pasar dan mencari peluang untuk menawarkan unit atau layanan kepada mereka. Praktikan harus bersifat proaktif dalam mendekati pelanggan seperti melakukan pertemuan tatap muka, atau interaksi melalui media sosial. Memahami cara membangun hubungan positif dengan pelanggan adalah kunci keberhasilan mencapai Closing.

3. Memiliki tanggungjawab dan belajar untuk beradaptasi dalam dunia kerja

Belajar adaptasi adalah suatu proses di mana individu belajar dan mengembangkan kemampuan untuk beradaptasi dengan perubahan lingkungan, situasi, atau kondisi kehidupan. Kemampuan adaptasi sangat penting dalam menghadapi tantangan dan perubahan yang tak terelakkan.

Praktikan memiliki tanggung jawab untuk membantu menyelesaikan pekerjaan pada bagian Sales di perusahaan, Praktikan juga dituntut untuk beradaptasi terhadap pekerjaan yang baru pada setiap minggunya. Hal ini membuat Praktikan belajar untuk bertanggungjawab dengan pekerjaan yang Praktikan kerjakan sampai dengan selesai atau perpindahan bagian dan membuat Praktikan mampu untuk mudah beradaptasi dengan bagian-bagian yang baru. Membuat Praktikan dapat bekerja pada bagian baru tersebut secara maksimal.

4. Menambah relasi dan pengalaman dunia kerja

Saat melakukan Kerja Profesi Dalam melakukan Kerja Profesi, Praktikan banyak kenal dengan orang-orang baru yang belum Praktikan temui, seperti karyawan-karyawan yang terdapat dalam Transpark Bintaro apartement. Dengan dilakukannya Kerja Profesi oleh Praktikan membuat Praktikan mendapatkan pengalaman di dunia kerja yang membuat Praktikan lebih siap untuk dapat terjun langsung ke dunia kerja di kemudian hari. Dengan adanya Kerja Profesi ini sangat menguntungkan bagi Praktikan yang menjalankan. Apalagi ketika Praktikan lulus sebagai mahasiswa nanti, Kerja Profesi ini akan menjadi nilai positif dikarenakan sudah merasakan dunia kerja yang sebenarnya.

