



# 6.83%

SIMILARITY OVERALL

SCANNED ON: 7 FEB 2024, 1:16 PM

## Similarity report

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

● IDENTICAL  
0.8%

● CHANGED TEXT  
6.02%

## Report #19579329

BABI PENDAHULUAN 1. 1 Latar Belakang Kerja Profesi Saat ini di Indonesia penduduk yang memiliki pekerjaan terdapat sekitar 3.02 juta pekerja. Sedangkan untuk Tingkat Pengangguran Terbuka sekitar 5.45 persen mengalami penurunan tiap tahunnya sekitar 0.38 persen dikutip dari Badan Pusat Statistik (BPS). Dari data Badan Pusat Statistik yang menyatakan bahwa tingkat pengangguran menurun ditiap tahunnya dibarengi dengan meluasnya lapangan pekerjaan. Dengan begitu masyarakat yang masuk dalam tarafan usia kerja dapat dengan leluasa memilih pekerjaan yang diminati atau dibutuhkan olehnya. Namun sebagai owner dari suatu perusahaan yang membutuhkan pekerja tentunya mereka mengharapkan karyawan yang terampil dan berkemampuan sesuai bidang kerja yang digeluti. Setidaknya saat karyawan tersebut direkrut harus memiliki kemampuan atau pengalaman. Dalam dunia kerja seseorang harus bersikap profesional dan mampu beradaptasi dengan lingkungannya. Selain itu sebagai karyawan kita juga harus memiliki keterampilan untuk dapat memberikan kontribusi terbaik bagi perusahaan. Saat karyawan melakukan pekerjaannya secara professional perusahaan juga akan mendapatkan nama baik. Sebagai karyawan dan juga pengusaha tentunya dari kedua belah pihak harus saling menuntungkan agar terciptanya kerja sama yang baik antara kedua belah pihak. Pengembangan kemampuan dan cara bertindak menjadi seorang karyawan professional. Dipupuk dari saat menjadi akademisi (mahasiswa). Universitas pun mewadahi

mahasiswanya untuk dapat mengembangkan kemampuan sesuai dengan minat yang digelutinya. Di Universitas Pembangunan Jaya (UPJ) mengadakan matakuliah wajib yakni Kerja Profesi serta pengadaan program JSDP sebagai wadah untuk mengasah kemampuan mahasiswa selama berada didunia kampus sesuai dengan minat mereka. Universitas Pembangunan Jaya (UPJ) sendiri menggarap suatu program untuk mengasah soft skill mahasiswanya selama berada dibangku perkuliahan. Program tersebut yakni Jaya Softskills Development Program (JSDP). Program ini dibuat oleh UPJ untuk seluruh mahasiswanya sebagai salah satu syarat kelulusan. Tujuan lain dari dibentuknya JSDP ini adalah untuk mengajak mahasiswa berpartisipasi dalam kegiatan-kegiatan yang diadakan oleh kampus baik secara akademik maupun non-akademik. Jumlah poin harus mencapai seribu sebagai ketentuan minimumnya. Sesuai ketentuan yang berlaku bukti yang dimaksud sebagai pengesahan dalam penginputan poin dapat berupa sertifikat medali piagam piala surat tugas/ keterangan surat rekomendasi atau bentuk lainnya yang dapat dijadikan bukti kegiatan. Mahasiswa harus terampil kreatif inovatif serta kristis. Landasan dasar dari karakter mahasiswa juga tak luput dari bagaimana kampus mensistematis cara belajar mahasiswanya. Kerja Profesi merupakan salah satu sarana sistematis kampus dalam mengembangkan kemampuan mahasiswanya. Sebagai bentuk dari pembiasaan pembentukan karakter professional saat mahasiswa nantinya lulus dan berkiprah didunia kerja.

Matakuliah wajib ini (Kerja Profesi) juga membantu mahasiswa memahami sistematis dunia kerja berjalan. Seperti apa harus bersikap secara professional serta memahami penyelesaian masalah yang dihadapi saat bekerja dengan cekatan dan lugas. Matakuliah wajib ini memiliki minimal jam kerja yakni 150 jam kerja dengan lama kerja 1 bulan. Itu adalah ketentuan yang diterapkan UPJ walau praktiknya dilapangan mahasiswa lah yang akan mensiasati Kerja Profesi ini akan terkonsep seperti apa. Alasan Praktikan memilih Trans Park Bintaro karena lokasi yang strategis dari tempat tinggal Praktikan. Posisi yang dipilih Praktikan adalah sales sesuai dengan penjurusan yakni manajemen pemasaran. Sebagai bentuk pengembangan dari pembelajaran dibangku perkuliahan. Juga sebagai pengalaman didunia kerja agar sesuai dengan penjurusan yang diambil Praktikan. Praktikan berharap dengan linier strategi yang diterapkan dapat menjadi nilai tambah untuk dirinya sendiri saat memasuki dunia kerja.

8 16 1.2 Maksud Tujuan dan Manfaat Kerja Profesi 1.2. 7 1Maksud Kerja Profesi Dari latar belakang kerja profesi di atas adapun maksud dalam pelaksanaan kerja profesi adalah sebagai berikut : a. Menambah wawasan pengetahuan pengalaman serta kemampuan mahasiswa di bidang Marketing divisi Sales. b. Melatih mentalitas para mahasiswa ketika menjadi tenaga kerja untuk mempersiapkan pengalaman social di lingkungan kerja. c. Menambah wawasan berpikir untuk dapat menyelesaikan suatu masalah. d. Memenuhi salah satu syarat kelulusan mahasiswa. 1. 2. 2 Tujuan Kerja Profesi Profesi adalah sebagai berikut: Dari latar belakang tujuan yang didapat oleh Praktikan dalam melaksanakan Kerja a. Dapat menerapkan pembelajaran selama berada dibangku perkuliahan. b. Dapat Mengembangkan kemampuan soft skill Sebagai bentuk persiapan diri untuk c. Dapat mempelajari cara bekerja secara professional lugas cekatan kreatif serta d. Dapat Memupuk cara berperan dan berperilaku saat menjadi karyawan disuatu terjun kedunia kerja. inovatif. perusahaan. e. Dapat meningkatkan pengenalan dan pemahaman kepada mahasiswa untuk mengetahui dunia kerja yang sesungguhnya. 1. 2. 3 Manfaat Kerja Profesi Dari latar belakang manfaat yang didapat oleh

Praktikan Perusahaan dan Universitas dalam melaksanakan Kerja Profesi adalah sebagai berikut: I. Bagi Mahasiswa a. Menambah relasi kerja sebagai bentuk persiapan saat terjun ke dunia kerja. b. Mampu mempelajari penugasan selama Kerja Profesi dengan cekatan. c. Mampu beradaptasi dengan baik di lingkungan baru dan memahami cara karyawan perusahaan bekerja secara profesional. d. Mendapatkan pengetahuan secara langsung cara menyelesaikan permasalahan secara cekatan dan musyawarah. e. Menambah pengetahuan tips and trick bekerja dibawah tekanan dengan tetap melayani customer sepenuh hati. I. Bagi Universitas A. Mempermudah mahasiswa tingkatan selanjutnya dalam mendapatkan tempat B. Menambah relasi dari berbagai perusahaan lokal nasional internasional untuk melaksanakan Kerja Profesi. sampai instansi pemerintahan. C. Memperluas citra UPJ yang masih terbilang Perguruan Tinggi swasta baru. D. Memperkenalkan secara luas UPJ ke perusahaan-perusahaan serta instansi. E. Memperluas ruang lingkup kerja sama UPJ dengan perusahaan dan instansi. II. Bagi Perusahaan a) Membantu sekurang-kurangnya pekerjaan dengan adanya tenaga tambahan. b) Memperluas relasi serta citra perusahaan ditingkatkan Universitas. c) Membantu perusahaan menganalisis karakter kandidat karyawan untuk d) Membantu perusahaan gambaran dari cara kerja lulusan Universitas tersebut. e) Mengembangkan cara memperlakukan karyawan untuk bekerja secara perusahaannya. professional. f) Mengembangkan cara perusahaan dalam merekrut kandidat karyawannya. 1. 3 Tempat Kerja Profesi Gambar 1. 1 Praktikan dengan pembimbing kerja ditempat magang Sumber: Dokumentasi Pribadi Gambar 1. 2 Praktikan dengan pembimbing kerja ditempat magang Sumber: Dokumentasi Pribadi Lokasi dari Kerja Profesi Praktikan terdapat di Jl. **12** HRRasuna Said No. **6** **12** **15** 5Pd. Jaya Kec. **1** **6** **12** **15** Pd.Aren Kota Tangerang Selatan Banten 15220. **1** Lokasi Transpark Bintaro berada di Kawasan bisnis yang mudah di akses dari gerbang Tol pondok aren 1 dan 2. Dari apartemen menuju tol hanya 10 menit berkendara begitu juga menuju stasiun juramang. Terdapat 2 Rs terdekat yaitu RS Premier Bintaro (5 menit) & Rs Bina Medika (5 menit) memiliki jarak

yang dekat sehingga dapat ditempuh dengan sekejao. Tranparkbintaro menuju Universitas pembangunan jaya hanya 15 menit Gambaran lokasi sekitar apartemen Transpark Bintaro: 1. Pintu Tol Pondok Aren 1 (21 km) 2. Stasiun Jurang Mangu (19 km) 3. Permata Bank Bintaro Tower (700 m) 4. Pasar Modern (400 m) 5. LOTTE Mart (900 m) 6. SMAN 10 Tangerang Selatan (13 km) Praktikan menempuh jarak kurang lebih 10km dengan lama waktu tempuh kurang lebih 20 menit dari tepat tinggal Praktikan. Salah satu alasan Praktikan memilih Trans Park Bintaro sebagai tempat Kerja Profesi adalah karena jarang yang terjangkau. Sebagai seorang mahasiswa yang memilih penjuruan Manajemen Pemasaran Praktikan memilih untuk melamar ditempat magang pada bagian sales. Sebagai salah satu upaya dalam mengembangkan serta mengasah kemampuan dan teori pembelajaran selama dibangku perkuliahan. Serta pekerjaan yang memang nantinya Praktikan inginkan masih mencakup ranah pemasaran. 1. 4 Jadwal Pelaksanaan Kerja Profesi Praktikan melakukan Kerja Profesi terhitung dari tanggal 12 Juni-06 Agustus 2023. Dalam satu hari kerja Praktikan melaksanakan 10 jam kerja perhari. Sesuai syarat dan ketentuan pelaksanaan Kerja Profesi yang mewajibkan mahasiswanya minimal melaksanakan jam kerja selama 150 jam dengan waktu yang disarankan praktikan melaksanakan selama 150 jam. Berikut table lama waktu praktikan melaksanakan Kerja Profesi: Tabel 1. 1 Jadwal kerja NO Jadwal Kerja Profesi Waktu Kerja Profesi Keterangan 1 Juni 10:00-21:00 Senin-Minggu (Libur hari sabtu”) 2 Juli 10:00-21:00 Senin-Minggu (Libur hari 3 Agustus 10:00 -21:00 Senin- Minggu (Libur sabtu”) hari sabtu) Dalam pelaksanaan Kerja Profesi Praktikan diwajibkan menggunakan pakaian rapih menggunakan blazer layaknya pekerja sales pada umumnya. Praktikan mempromosikan apartemen Trans Park Bintaro dengan membawa brosure keliling mall bintaro. Dengan mengamati karyawan yang sudah professional dalam menawarkan produk serta mentelaah cara memberikan penjelasan serta penjabaran secara singkat dan lugas kepada costumers. 8 14 BABII TINJAUAN UMUM TEMPAT KERJA PROFESI 2. 8 14 1Sejarah Perusahaan 2.1. 1Sejarah Transpark

REPORT #19579329

Bintaro Gambar 2. 1 Logo Trans Prak Bintaro Sumber: transpark-bintaro.co  
PT. Trans Property kembali mengukuhkan posisinya sebagai pengembang terbesar dengan proyek Trans Park Bintaro. Bertujuan memberikan gambaran kehidupan yang menakjubkan dengan desain apartemen yang simple sederhana elegan dan modern. Proyek Superblok akan mengintegrasikan kompleks apartemen yang bersih berhiaskan taman fasilitas yang lengkap serta lingkungan udara yang asri. Trans Park Bintaro telah memulai konstruksi proyek disektor 7 Kota Tangerang Indonesia. Proyek ini diharapkan selesai dalam dua tahun dan akan menjadi kota impian yang modern. PT. Trans Property akan membuat suatu ekosistem yang lebih komprehensif dan terintegrasi dilingkungan yang bonafit sebagai tempat berkumpul. 2 3 Proyekunggulan Trans Property Indonesia dilengkapi dengan basement yang mampu menampung 140 mobil dan 400 bermotor. 3 Transparkmemiliki luas 1.7 hektar yang terdiri dari 2 menara dengan total gabungan 1400 unit dan 170 unit. Pertumbuhanpopulasi Tangerang Selatan diperkirakan akan mencapai 3 juta pada tahun 2030. 2 4 Secarageografis Tangerang Selatan merupakan lokasi strategis yang menghubungkan pusat ekonomi Jakarta Selatan Depok Sawangan dan Kabupaten Tangerang. Ekonomiyang menyusut sebesar 7.2 % tahun lalu menjadi magnet ekonomi serta investasi bagi kota Tangerang Selatan untuk terus berkembang. Proyek ini merupakan proyek yang kedua di Tangerang Selatan dan diselesaikan dengan cepat. Potensi pembangunan jembatan tol Balaraja ke BSD yang akan mengembangkan perekonomian Tangerang Selatan. Proyek Transpark yang telah menerima feedback positive dari proyek Tower Chicago dan Tower Manhattan yang menghabiskan biaya per hari sekitar Rp. 3 600juta atau Rp. 3 21juta. 2 3 4 5 9 Tigajenis apartemen di Transpark Bintaro: studio dua kamar tidur dan tiga kamar tidur. 2 3 4 5 TransProperty Indonesia menargetkan pada tahun 2020 akan diadakan serah terima. TransMart bisa dinikmati masyarakat sebagai pusat perbelanjaan setahun lebih awal. Pengembangini memilih cara dengan membangun unitnya baru menjualnya ke konsumen dibandingkan dengan properti unit berupa maket gambar dan denah proyek kepada masyarakat. Proyek Trans Studio Cibubur akan menawarkan berbagai

sajian edukasi untuk anak-anak antara lain Ghostbusters Transformers 4D Dark Ride Walking Dead house dan pusat sains untuk anak-anak yang berkolaborasi dengan National Geographic dan Animal Planet. Transpark Cibubur akan terdiri dari tiga tower apartemen dengan harga sewa mulai Rp. 460 juta. Sekitar 1000 unit telah terjual hingga tulisan ini dibuat dan peluncuran menara B telah dimulai. TransPark Bintaro ini berdiri di atas lahan 17Ha. Yang mana kita mengusung konsep gamix use development. Atau lebih dikenal dengan sebutan Superblock Area (one stop living). Yang mana di dlm satu kawasan ini kita ada bangun 2 Tower (Apartemen plus SOHO) dan Mall. Tower pertama adalah Chicago. Tower Chicago terdiri atas 36 lantai dan only residensial. Total keseluruhan unit 480 unit. Tower Chicago ini dikatakan semi private karena dalam satu lantai hanya ada 16 unit. Tower kedua yaitu Manhattan Signature. Dari namanya saja sudah dapat dipastikan ini kelasnya berbeda dari Tower Chicago. Tower Manhattan Signature ini bisa kami katakan lebih prime dari Tower Chicago. Fasilitas semua ada di Manhattan Signature. Untuk 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.

### 2.1.2 Visi Dan Misi

Adapun visi misi Trans Property yaitu: a. Untuk mendapatkan nilai tambah dari property klien kami dengan melampaui harapan mereka melalui integritas ketekunan profesionalisme teknologi dan komunikasi b. Memberikan mereka solusi untuk tidak hanya memenuhi kebutuhan mereka tetapi juga untuk melampauinya c. Jelas pekerjaan yang cepat dan tepat waktu Proses pekerjaan yang sangat terukur.

### 2.2 Struktur Organisasi Kerja secara berkelompok untuk tujuan Bersama merupakan inti dari organisasi. Korporasi menggunakan pembinaan manajerial untuk mencapai tujuan. Struktur organisasi ialah kerangka untuk menciptakan hubungan yang konsisten antara bidang kerja dan pribadi yang memiliki wewenang kedudukan dan tanggung jawab tersendiri dalam dunia kerja. perusahaan. Apartement. Sebab struktur organisasi meliputi penentuan kegiatan yang harus dilakukan guna keperluan

untuk menggapai tujuan Bersama yang berkaitan dengan wewenang tanggung jawab dan tugas. Maka Struktur organisasi yang baik juga penting bagi keberhasilan Bagan Struktur organisasi dengan jelas memaparkan posisi dan tanggung jawab yang diberi pada setiap bagan dengan harapan dapat berkoordinasi dengan baik untuk menggapai maksud perusahaan dan tujuan perusahaan secara bersama. Berikut sistematika struktur Organisasi pada bagian marketing divisi Sales Transpark Bintaro Gambar 2. 2 Struktural Organisasi Trans Prak Bintaro Sumber: Data Pribadi Kantor Berikut tanggung jawab dan ruang lingkup setiap anggota Marketing divisi Sales yaitu: 1. Marketing Direktur Direktur pemasaran adalah seorang profesional senior dalam divisi pemasaran yang memiliki fokus seperti laser pada pelaksanaan strategi pemasaran perusahaan. Mereka memiliki pengetahuan pasar dan konsumen yang mendalam serta kemampuan untuk mendukung tim pemasaran dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Dalam proyek Transpark Bintaro tugas dari direktur pemasaran sendiri adalah menyusun strategi pemasan yang bisa diterapkan oleh karyawan dibawahnya untuk menggait konsumen. Strategi-strategi yang tersistematis dengan berbagai rencana pengaplikasiannya untuk diterapkan dilapangan secara langsung. 2. Manajer Marketing disepakati bersama. 3. Promotion Manager Manajer pemasaran bertugas untuk mengawasi produksi barang menjual produk melakukan riset pasar mengidentifikasi pesaing mengembangkan strategi kampanye pemasaran mengkomunikasikan produk perusahaan serta bekerja sama dengan berbagai divisi bisnis. Di Traspark Bintaro manajer pemasaran sendiri senantiasa membantu menjalankan strategi pemasaran yang telah dirancang bersama tim untuk diaplikasikan kelapangan. Pengaplikasian strategi pemasaran yang diterapkan harus bisa membidik target konsumen sebagai tugas pokok sebagai seorang manajer pemasaran adalah menjual produk sesuai target yang telah Manajer promosi membantu tim pemasaran dalam memasarkan produk dari perusahaan mereka. Tugas manajer promosi membantu mempromosikan produk perusahaan dengan membantu membuatkan poster konten voucher dll sebagai upaya menarik perhatian konsumen untuk pembelian

produk perusahaan. Di Traspark Bintaro promosi yang digalangkan berupa dibuatkannya poster baliho di jalan-jalan besar brosure beberapa voucher serta potongan harga yang dapat menggait konsumen untuk membeli produk perusahaan.

4. Administrasi Manager Manajer administrasi membantu memastikan setiap proses berjalan dengan lancar sesuai prosuderal dan ketentuan perusahaan serta melakukan analisa lebih mendalam terhadap laporan yang dibuat tiap-tiap divisi bagian. Di Traspark Bintaro manajer administrasi membantu konsumen untuk menyelesaikan administrasi dari pembelian mereka terhadap produk apartemen yang diajukan. Ketentuan administrasi yang harus dilengkapi oleh kosumen sebagai persyaratan umum pemberkasan. Manajer administrasi berperan dalam menganalisis kelayakan berkas pengajuan dari konsumen.

5. Product Development Manager Sesuai dengan namanya Manajer Pengembangan Produk. Tugas dari manajer pengembangan tentunya mengembangkan produk hunian aparteman Trasnspark Binatro. Dengan menganalisis produk hunian seperti apa yang diinginkan oleh konsumen jika diperlukan manajer pengembangan juga terjun langsung kelapangan dengan staf pemasaran yang lain untuk mentelaah lebih lanjut keinginan seperti apa yang dimiliki oleh konsumen mereka. Keinginan yang dimiliki konsumen akan ditampung sebagai bentuk penganalisisan lebih lanjut untuk mengembangkan produk hunian Trasanpark Bintaro agar lebih baik lagi.

6. CR Manager CRM memiliki tugas untuk menyimpan mengelola menganalisis mengkomunikasikan data pelanggan mengelola loyalitas program serta memastikan penyediaan pelanggan dilakukan dengan baik. CRM sendiri di Tranpark Bintaro dibantu pengkomunikasiannya apabila ada pelanggan yang menanyakan melalui sosial media akan dijelaskan secara gablang oleh CRM. selain itu bagi coustmer yang sudah menyerahkan berkas pengajuan pengambilan unit apartemen akan dihubungi untuk proses lebih lanjutnya.

7. Sales Manager Manajer penjualan bertugas untuk menjual unit apartemen sesuai target yang ditentukan. Sama seperti perusahaan pada umunya bagian penjualan ada target penjualan yang harus dicapai setiap bulanya. Semakin tinggi jabatan dari bagian penjualan maka semakin banyak pula target penjualan

yang harus dicapai. Maka dari itu sebagai seorang manajer penjualan harus mengkomunikasikan dengan baik strategi penjuola yang akan diterapkan oleh staff penjualan lainnya untuk memperoleh target sesuai yang sudah disepakati.

8. Supervisor Marketing Supervisor (Spv) pemasaran bertugas dalam mengawasi kinerja karyawan memberikan pelatihan serta pebelajaran mengevaluasi kerja dan melaporkan kinerja kepada manajer divisi bagian. Di Transpark Bintaro Spv pemasaran membantu mengkoordinasikan strategi yang akan diterapkan antara perusahaan dengan karyawan dibawahnya. Agar terkoordinasikan dengan baik strategi apa saja yang harus dijalankan. Melatih dan memberikan arahan apabila ada staf pemasaran yang belum paham terhadap strategi yang sudah disampaikan.

9. Supervisor Desain Spv Desain bagian ini berada dibawah naungan manajer promosi. Dimana seperti yang sudah dijelaskan diatas bahwa manajer promosi membantu tim pemasara untuk membuat bahan promosi untuk memsarkan unit apartemen Traspark Bintaro. Spv desain disini tentunya membantu mendesain bahan untuk promosi yang akan dipasarkan. Desain yang dibuat juga harus sesuai keperluan tim pemasaran hal ini juga tentu harus dikomunikasikan.

10. Supervisor Admin Supervisor admin berperan untuk membantu costumer dalam menyelesaikan pemberkasan yang nantinya akan dianalisis lebih lanjut oleh pihak manajer terhadap kelayakan costumer. Bagian ini berada dibawah naungan Manajer Promosi sama seperti Spv desain. Kedua bagian ini membantu manajer promosi dalam menggait consumer sampai tuntasnya unit apartemen menjadi hunian milik consumer.

11. Supervisor PD Spv PD berada dibawah naungan manager PD. Dimana tugas dari Spv sendiri diarahkan langsung oleh pihak manajer. Sama seperti diatas tugas dari PD adalah menganalisis hunian apateman seperti apa yang diinginkan oleh konsumen. Lalu dibuatkan laporan untuk diberikan ke manajer pemasaran untuk ditelaah lebih lanjut keinginan seperti apa yang dimiliki oleh konsumen mereka. Keinginan yang dimiliki konsumen akan ditampung untuk dikembangkannya produk hunian Trasanpark Bintaro agar lebih baik lagi.

12. Supervisor CR Spv CR memiliki tugas untuk mengkomunikasikan kepada

pelanggan tentang apartemen Transpark Bintaro. Info-info apa saja yang memang harus diberitahukan kepada pelanggan sebagai salah satu bentuk penawaran secara tidak langsung. Dari info terkait diskon yang sedang berlaku sampai penyerahan pemberkasan seperti apa bagi customer yang mengambil hunian apartemen tersebut.

13. Sales Executive Bagian ini berada dibawah naungan manajer marketing sales manajer dan Spv marketing. Dengan penugasan sama seperti bagian yang menaunginya yakni mengkomunikasikan info yang memang dibutuhkan oleh pelanggan menganalisis kebutuhan pelanggan serta pasar dan juga menjual unit apartemen Transpark Bintaro sesuai dengan target yang sudah ditentukan. Pengembangan strategi yang dilakukan bagian ini juga akan membantu bagian diatasnya untuk mencapai target mereka masing-masing.

14. Senior Staff Pada ranah ini senior staff berada dibawah naungan manajer administrasi. Dimana senior staff dimasukan dalam kategori atau bagian tersebut karena sudah memiliki pengalaman pada bidangnya atau karena lama bekerjanya. Tugas nya adalah sesuai bagian yang digeluti yakni sebagai staff sales. Sama seperti yang lain tugas dari senior staff sales adalah memasarkan serta menjual unit apartemen Transpark Bintaro.

15. Staff Staf seperti karyawan di tiap perusahaan pada umumnya yang dikategorikan pada bagian ini biasanya adalah karyawan freshgraduate. Karyawan yang belum memiliki pengalaman kerja serta lama bekerja yang masih baru. Penugasan yang didapat ada banyak tergantung bagian per divisi masing-masing. Di setiap divisi bagian pasti memiliki staff bagiannya sendiri.

### 2.3 Kegiatan Umum Perusahaan

Kegiatan umum perusahaan mencakup hal yang diperlukan untuk menjalankan bisnis yang efisien juga dapat berjalan dengan sukses. Berikut beberapa kegiatan umum yang terkait:

1. Kegiatan umum Staf Sumber daya manusia (SDM)
  - a. Membantu supervisor SDM dalam menyelesaikan pekerjaan
  - b. Mengarsipkan surat masuk dan surat keluar
  - c. Melaksanakan tugas-tugas yang diberikan oleh supervisor SDM.
  - d. Membuat Laporan harian untuk pelaporan dalam 1 (satu) bulan sekali
2. Kegiatan umum Staf Keuangan
  - a. Membantu menyelesaikan pekerjaan dalam keuangan
  - b.

Membantu penyusunan laporan keuangan c. Melaksanakan tugas-tugas yang diberikan mengenai keuangan d. Membuat Laporan harian untuk pelaporan dalam 1 (satu) bulan sekali 3. Kegiatan Umum Marketing a. Membantu supervisor marketing dalam menyelesaikan pekerjaan b. Mencari pembeli apartemen bintaro target ( tiap bulan harus closing). c. Mengelola kebutuhan dalam mendapatkan konsumen e. Melayani konsumen dengan baik f. membuat laporan harian yang dilaporkan tiap 1 (satu) minggu sekali di hari (senin).

8 BABIII PELAKSANAAN KERJA PROFESI 3. 1Bidang Kerja Profesi Gambar 3. 1 1Transpark  
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. 1 11  
Konsep yang diusung Superblok ini adalah Marvelous Life menawarkan gaya hidup modern untuk keluarga. 1 6 Terdapat 32 lantai dan 480 unit apartemen pertama Chicago Tower. 1 1 Lokasidari 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 canvassing (pembagian brosur) membuat promosi konten iklan di social media dan menjaga marketing gallery di Mall Transpark 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. **13** Denganjam kerja mulai hari senin sampai minggu (libur hari sabtu). Praktikanbekerja sebagai sales di perusahaan. Praktikan dibeikan 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. **2 3 4 5 9** ApartementTranspark Bintaro terdiri dari tiga tipe yakni studio 2 kamar tidur dan 3 kamar tidur. Berikutgambaran type apartemen transpark apartement bintaro Gambar 3. **1 6**

2Apartemen 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. 1 Tersedia juga pilihan apartemen di menara kedua Manhattan Tower. Bintaro Transpark dilengkapi fasilitas kelas atas. 1 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. 1 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. 2368m<sup>2</sup> (semigross) dan studio type B uk. 2551m<sup>2</sup> (semigross). Kedua ada 3 unit type 2BR dgn uk. 5115m<sup>2</sup> (semigross) dan terakhir ada 1 unit type 3BR dgn uk. 7458m<sup>2</sup> (sem igross). Khusus untuk type 2BR dan 3BR di Tower Chicago semua posisinya 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 dimana di sky garden nya nanti ada beberapa fasilitas juga didalamnya ada community centre dan library yang mana hanya bisa di gunakan atau dinikmati oleh pemilik unit di Tower Chicago. Gambar 3.3 Apartemen Chicago Transpark Bintaro Sumber: [transpark-bintaro.co](http://transpark-bintaro.co) Gambar 3. 4 Apartemen Manhattan Transpark Bintaro Sumber: [transpark-bintaro.co](http://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. 8467m<sup>2</sup> (semigross) s/d ukuran yang paling besar yaitu ukuran 15330m<sup>2</sup> (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. Type<sup>2</sup> unit di Manhattan Signature. Type Studio ada 1 ukuran saja yaitu uk. 2564m<sup>2</sup> (Semigross) dan dalam satu lantai hny a 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 stagnan di satu 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 Customer Transpark Bintaro Melayani Customer 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 penyempulapapasan dan selalu responsif juga mendengarkan apa yang disampaikan pelanggan dengan baik serta memberikan penjelasan yang jelas dan akurat. Melayani customer yaitu praktikan di ajarkan bagaimana memberikan informasi terkait hunian apartement. Transaksi untuk customer yang ingin menanyakan informasi terkait hunian potongan harga berkas yang harus disiapkan fasilitas yang ditawarkan dan info-info lainnya. Terdapat juga miniature Transpark Bintaro sebagai denah gambaran untuk staff menjelaskan secara gamblang kepada customer. Ada doorprize kecil-kecilan yang disuguhkan oleh staff marketing kepada customer untuk menarik minat calon customer lain. Gambar 3. 4 Melayani Customer Bintaro Sumber: Dokumentasi Pribadi Gambar 3. 5 Bersama Customer di marketing gallery Sumber: Dokumentasi Pribadi c. Menjaga Marketing Gallery 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 gallery 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 Trasnpark 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

REPORT #19579329

akan mendampingi para tamu yang akan melihat unit saat open house customer dapat menggunakan fasilitas umum seperti kolam renang dan voucher gratis minuman di coffee 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 Customer 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 belinya apabila melakukan transaksi langsung di daerah unitnya jadi tempat ini disediakan untuk customer yang akan melakukan pembelian untuk mengambil unit apartemen Transpark Bintaro. Customer yang akan melakukan negosiasi serta transaksi akan diarahkan ketempat ini nantinya customer akan diberikan penjelasan terkait harga cicilan fasilitas serta berkas yang dibutuhkan untuk serah terima unit nantinya. Gambar 3. 11 Tempat Transaksi dan Negosiasi Customer Sumber: Dokumentasi Pribadi Gambar 3. 12 Serah Terima Unit kepada Customer 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 dimoment 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 Kendala yang di hadapi praktikan dalam masa kerja profesi adalah sebagai berikut 3. 3 Kendala yang di hadapi : 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 hal nya jaringan internet yang putus koneksi saat supervisor melakukan pengecekan langsung dan tidak melihat anggotanya namun saat di cari melalui pesan grup wathsapp 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. **10** 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. serta inovatif. 1. Mengetahui kerja nyata cara bekerja secara profesional lugas cekatan kreatif 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. BAB IV PENUTUP 4. 1 Simpulan Kerja Profesi merupakan salah satu hal yang baik yang dilakukan oleh mahasiswa untuk memperkenalkan dunia kerja lewat mata kuliah Kerja Profesi ini. Secara tidak langsung Universitas Pembangunan Jaya memperkenalkan mahasiswanya dengan dunia kerja di berbagai tempat dan di berbagai divisi dengan waktu magang sekitar 1 (satu) bulan tergantung dengan perjanjian dengan dosen pembimbing dan juga perusahaan. Selama 2 (dua) bulan atau lebih dari 150 jam melakukan kerja profesi di Transpark Bintaro di Divisi marketing Sebagai sebagai Sales membuat Praktikan lebih mengenal dunia kerja dan mengenal bagaimana cara kerja di divisi marketing yang ada di Transpark Bintaro Apartment. Dalam divisi tersebut Praktikan mencoba berbagai hal pekerjaan dan dibimbing dengan karyawan yang berbeda - beda. Praktikan juga lebih mengenal sifat dan karakter dari karyawan yang ada di tempat Praktikan melakukan kerja profesi. Selain itu Praktikan juga memiliki tanggung jawab pada tempat Praktikan melakukan kerja profesi dengan membantu dan juga menyelesaikan pekerjaan yang diberikan oleh Supervisor Praktikan. Setelah melakukan Kerja Profesi di Transpark Bintaro bagian marketing pada divisi sales dapat disimpulkan bahwa : - Praktikan di Transpark Bintaro Divisi Marketing sebagai Sales. - Pada divisi Sales Praktikan melakukannya selama 2 (dua) bulan. Yaitu kurang lebih 150 jam sesuai ketentuan. - Praktikan menyadari tentang dunia kerja memiliki tanggung jawab yang besar dan kedisiplinan pada saat bekerja. Bukan

hanya itu Praktikan melihat bagaimana karyawan Transpark Bintaro Apartment memiliki semangat kerja yang baik sehingga selalu berusaha tiap harinya mencari konsumen lalu menghubungi konsumen dan berusaha keras agar bisa mencapai tujuannya yaitu bisa Closing. Praktikan juga mendapatkan pengalaman yang baru tentang dunia kerja khususnya Marketing karena Praktikan tidak pernah belajar tentang dunia kerja hanya mendengarkan saja cerita dari orang lain namun tidak pernah merasakan. Namun setelah mengikuti kerja profesi ini Praktikan bisa mengenal dengan dunia kerja dan juga mengenal bagian - bagian yang ada di transpark Bintaro apartemen.

4. 2 Saran Setelah selesai melakukan kerja profesi di Transpark Bintaro Apartement Prakrikan ingin menyampaikan beberapa saran demi kebaikan kerja profesi selanjutnya yaitu bagi mahasiswa bagi perusahaan dan bagi universitas. Berikut ini merupakan beberapa saran dari Praktikan :

1. Bagi Mahasiswa
  - a. Mahasiswa diharapkan mencari perusahaan yang sesuai dengan jurusan masing – masing.
  - b. Mahasisw a diharapkan dalam mencari informasi kerja profesi terlebih dahulu untuk mengecek jadwal kuliah agar tidak bentrok
  - c. Mahasiswa diharapkan bertanggung jawab dan juga disiplin pada saat melakukan kerja profesi
2. Bagi Perusahaan kerja profesi melakukan kerja profesi
3. Bagi Universitas
  - a. Perusahaan diharapkan untuk menerima lebih banyak mahasiswa untuk melakukan
  - b. Perusahaan diharapkan mengerti kebutuhan mahasiswa agar diberikan upah dalam
  - a. Universitas diharapkan memberikan informasi lebih cepat agar mahasiswa bisa mengikuti kerja profesi tanpa adanya kendala.
  - b. Universitas diharapkan dapat lebih banyak kerja sama dengan perusahaan lain.



REPORT #19579329

## Results

Sources that matched your submitted document.

● IDENTICAL ● CHANGED TEXT

INTERNET SOURCE		
1.	<b>3.84%</b> <a href="http://www.transpark-bintaro.co">www.transpark-bintaro.co</a> <a href="https://www.transpark-bintaro.co/">https://www.transpark-bintaro.co/</a>	● ●
INTERNET SOURCE		
2.	<b>1.25%</b> <a href="http://berita.99.co">berita.99.co</a> <a href="https://berita.99.co/peresmian-trans-park-bintaro/">https://berita.99.co/peresmian-trans-park-bintaro/</a>	●
INTERNET SOURCE		
3.	<b>1.2%</b> <a href="http://www.transpark.co.id">www.transpark.co.id</a> <a href="https://www.transpark.co.id/promotion-news/more/transpark-bintaro-mulai-di...">https://www.transpark.co.id/promotion-news/more/transpark-bintaro-mulai-di...</a>	● ●
INTERNET SOURCE		
4.	<b>1.02%</b> <a href="http://kumparan.com">kumparan.com</a> <a href="https://kumparan.com/y-s-adi-donorekso/kucurkan-rp2-triliun-ct-resmikan-pem..">https://kumparan.com/y-s-adi-donorekso/kucurkan-rp2-triliun-ct-resmikan-pem..</a>	●
INTERNET SOURCE		
5.	<b>0.71%</b> <a href="http://www.asrinesia.com">www.asrinesia.com</a> <a href="https://www.asrinesia.com/superblok-transpark-bintaro-mulai-dibangun/">https://www.asrinesia.com/superblok-transpark-bintaro-mulai-dibangun/</a>	●
INTERNET SOURCE		
6.	<b>0.65%</b> <a href="http://jendela360.com">jendela360.com</a> <a href="https://jendela360.com/sewa-apartemen-transpark-bintaro">https://jendela360.com/sewa-apartemen-transpark-bintaro</a>	● ●
INTERNET SOURCE		
7.	<b>0.48%</b> <a href="http://www.studocu.com">www.studocu.com</a> <a href="https://www.studocu.com/id/document/universitas-sumatera-utara/hubungan-...">https://www.studocu.com/id/document/universitas-sumatera-utara/hubungan-...</a>	●
INTERNET SOURCE		
8.	<b>0.4%</b> <a href="http://eprints.upj.ac.id">eprints.upj.ac.id</a> <a href="https://eprints.upj.ac.id/id/eprint/1389/1/KP-Wifanni%20Setiawan-Akuntansi-20..">https://eprints.upj.ac.id/id/eprint/1389/1/KP-Wifanni%20Setiawan-Akuntansi-20..</a>	● ●
INTERNET SOURCE		
9.	<b>0.36%</b> <a href="http://www.cnnindonesia.com">www.cnnindonesia.com</a> <a href="https://www.cnnindonesia.com/ekonomi/20180323204528-92-285511/pembang...">https://www.cnnindonesia.com/ekonomi/20180323204528-92-285511/pembang...</a>	●



REPORT #19579329

INTERNET SOURCE		
10. 0.34%	<a href="http://www.kompasiana.com">www.kompasiana.com</a> <a href="https://www.kompasiana.com/fatihzahraa/64a9d18f4addee730f23b892/psikol...">https://www.kompasiana.com/fatihzahraa/64a9d18f4addee730f23b892/psikol...</a>	●
INTERNET SOURCE		
11. 0.21%	<a href="http://ensroom.com">ensroom.com</a> <a href="https://ensroom.com/apartemen-transpark-bintaro/">https://ensroom.com/apartemen-transpark-bintaro/</a>	●
INTERNET SOURCE		
12. 0.16%	<a href="http://m.lewatmana.com">m.lewatmana.com</a> <a href="https://m.lewatmana.com/lokasi/50202/bca-bintaro-sektor-7/">https://m.lewatmana.com/lokasi/50202/bca-bintaro-sektor-7/</a>	● ●
INTERNET SOURCE		
13. 0.15%	<a href="http://repository.stiedewantara.ac.id">repository.stiedewantara.ac.id</a> <a href="http://repository.stiedewantara.ac.id/3062/1/Laporan%20KKM_SANDRA%20NAN..">http://repository.stiedewantara.ac.id/3062/1/Laporan%20KKM_SANDRA%20NAN..</a>	●
INTERNET SOURCE		
14. 0.15%	<a href="http://repository.teknokrat.ac.id">repository.teknokrat.ac.id</a> <a href="http://repository.teknokrat.ac.id/2568/1/Laporan%20PKL%20Dinas%20Pember...">http://repository.teknokrat.ac.id/2568/1/Laporan%20PKL%20Dinas%20Pember...</a>	● ●
INTERNET SOURCE		
15. 0.12%	<a href="http://lewatmana.com">lewatmana.com</a> <a href="https://lewatmana.com/lokasi/bank/di/tangerang-selatan/">https://lewatmana.com/lokasi/bank/di/tangerang-selatan/</a>	● ●
INTERNET SOURCE		
16. 0.09%	<a href="http://www.researchgate.net">www.researchgate.net</a> <a href="https://www.researchgate.net/publication/368534177_LAPORAN_KERJA_PROFE..">https://www.researchgate.net/publication/368534177_LAPORAN_KERJA_PROFE..</a>	●