

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Kerja Praktek

Universitas Komputer Indonesia (UNIKOM) merupakan salah satu Universitas swasta di Kota Bandung yang berdiri sejak tahun 2000 dibawah naungan Yayasan Science dan Teknologi. UNIKOM merupakan Universitas yang berfokus pada bidang Teknologi Informasi & Komunikasi sesuai dengan Visi nya yaitu “Menjadi Universitas terkemuka dibidang Teknologi Informasi & Komunikasi, berwawasan Global, berjiwa Entrepreneur dan menjadi pusat unggulan dibidang Ilmu Pengetahuan dan Teknologi yang mendukung Pembangunan Nasional serta berorientasi pada kepentingan Masyarakat, Bangsa dan Negara”. Yang diselenggarakan berdasar pada Budaya Organisasinya yang dikenal sebagai budaya PIQIE yaitu *Professionalism, Integrity, Quality, Information Teknology, dan Excellence.*

Terdapat beberapa jenjang Pendidikan yang diselenggarakan UNIKOM yakni Diploma, Sarjana yang diselenggarakan di 6 (enam) Fakultas, dan Pascasarjana yang diselenggarakan di 3 (tiga) Program Magister. Penulis sendiri menempuh Pendidikan jenjang Strata 1 (S1) di Fakultas Ekonomi dan Bisnis UNIKOM pada Program Studi Manajemen dan spesialisasi Manajemen Pemasaran dimana mewajibkan bagi mahasiswa untuk melaksanakan Kerja Praktek sebagai salah satu syarat dalam menempuh Pendidikan jenjang S1.

Kerja Praktek itu sendiri merupakan suatu kegiatan yang bertujuan untuk meningkatkan kemampuan seorang mahasiswa dalam menerapkan suatu ilmu perkuliahan yang didapatkan di bangku kuliah untuk dapat diterapkan dan diaplikasikan dalam dunia kerja dimasa mendatang. Dalam hal ini penulis melaksanakan Kerja Praktek di salah satu Perusahaan Property di Kota Bandung yaitu PT. Graha Lestari Development (GLAD).

PT. Graha Lestari Development merupakan perusahaan yang bergerak di Bidang Konstruksi, *Building Management*, Bidang *Engineering Procurement Construction* (EPC) dan *Waste Management* yang didirikan pada 24 Maret 2016 berdasarkan pada Komitmen PT. GLAD untuk turut serta dalam pembangunan. PT. GLAD mengembangkan proyek Perumahan Grand Al-Ihsan Residence (GAIR) di daerah Manggahang, Baleendah, Kabupaten Bandung Jawa Barat.

Penulis melaksanakan Program Kerja Praktek pada Bagian Pemasaran di PT. GLAD dibawah arahan Manager Marketing yang secara garis besar bertugas untuk memasarkan property proyek PT. GLAD dalam hal ini ialah proyek Perumahan Grand Al-Ihsan Residence (GAIR). Proyek GAIR ini mulai dipasarkan pada awal tahun 2017 dengan memasarkan sebanyak 63 unit rumah yang terbagi menjadi 1 type Ruko dan 5 type Rumah pada Pembangunan tahap I.

Tentunya pada proses penjualan unit rumah ini terdapat proses atau mekanisme-mekanisme penjualan yang harus dilalui. Mekanisme menurut Poerwadarminta (2003), bahwa mekanisme adalah cara kerja dan seluk beluk dari suatu alat, perkakas dan juga sebagainya. Sedangkan menurut Moenir (2001),

mekanisme adalah rangkaian kerja alat yang digunakan untuk tujuan penyelesaian masalah yang berhubungan dengan proses kerja, tujuannya demi hasil yang maksimal dan juga mengurangi kegagalan.

Penjualan menurut Philip Kotler terjemahan Ronny dan Hendra (2005:8), “Penjualan ialah proses sosial manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan, menciptakan, menawarkan dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain”. Sedangkan menurut Assauri (2004:5), “Penjualan ialah sebagai kegiatan manusia yang mengarahkan untuk memenuhi dan memuaskan kebutuhan dan keinginan melalui proses pertukaran”.

Penjualan merupakan sebuah usaha atau langkah konkrit yang dilakukan untuk memindahkan suatu produk, baik itu berupa barang maupun jasa, baik dari produsen kepada konsumen sebagai sasarannya. Penjualan ialah sumber hidup suatu perusahaan, karena dari penjualan itu perusahaan akan mendapatkan atau memperoleh laba. Penjualan yang dapat dilakukan oleh perusahaan terdiri dari penjualan tunai dan juga penjualan kredit.

Mekanisme penjualan merupakan urutan-urutan kegiatan dimulai dari konsumen memesan bangunan, lalu proses pengumpulan berkas dan proses di bank, lalu Penyelesaian pembayaran. Pembuatan bangunan property dan pencacatan laporan penjualan. Dalam melakukan proses penjualan yaitu dengan meningkatkan pemasaran pada bangunan property.

Tentunya pada Proses penjualan melibatkan beberapa bagian dalam perusahaan dengan maksud agar penjualan dapat diawasi dengan baik. PT. Graha Lestari Development dalam melakukan proses penjualan dilakukan secara langsung dengan bertemu secara langsung dengan para konsumen di lokasi proyek. Berdasarkan pemikiran tersebut penulis tertarik untuk membuat laporan Kerja Praktek dengan judul “Mekanisme Penjualan Property pada Bagian Marketing PT.Graha Lestari Development di Bandung”

1.2 Tujuan Kerja Praktek

Adapun tujuan dari Kerja Praktek adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui Mekanisme Penjualan Property di PT.Graha Lestari Development.
2. Untuk mengetahui kendala dan solusi dalam penjualan di PT. Graha Lestari Development.

1.3 Kegunaan Kerja Praktek

Kegunaan dari Kerja Praktek ini untuk mendapatkan pemahaman secara nyata dalam bidang ekonomi dan pembuktian dari teori-teori ekonomi yang selama ini didapatkan. Hasil laporan Kerja Praktek diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak kedepannya sebagai berikut :

1. Manfaat bagi mahasiswa atau penulis :
 - a. Memperoleh pengalaman bekerja secara langsung sehingga kedepannya mahasiswa memiliki bekal untuk terjun langsung ke dunia kerja.

- b. Meningkatkan keterampilan, wawasan, ilmu pengetahuan, rasa tanggung jawab atas apa yang sedang dikerjakan serta kedisiplinan bagi mahasiswa dalam melakukan setiap pekerjaan.
 - c. Mengaplikasikan ilmu yang diperoleh di bangku perkuliahan pada perusahaan tempat praktek.
2. Manfaat bagi Universitas Komputer Indonesia :
- a. Menjalin kerja sama yang bersifat mutualisme dengan instansi yang terkait.
 - b. Sebagai sarana untuk meninjau kembali kualifikasi mahasiswa dalam rangka memenuhi spesifikasi tenaga kerja yang sesuai dengan kebutuhan industri.
 - c. Sebagai bahan evaluasi atas kurikulum yang selama ini diterapkan dengan kebutuhan teori dan praktik sesuai dengan perkembangan zaman serta apa saja yang dibutuhkan oleh instansi tempat diadakannya Kerja Praktek.
3. Manfaat bagi Perusahaan PT.GLAD :
- a. Sebagai sarana informasi kualifikasi tenaga kerja terkini sesuai dengan kebutuhan industri.
 - b. Merupakan sarana untuk melakukan suatu jalinan kerja sama yang baik antara perusahaan, penyelenggara program dan juga mahasiswa.
 - c. Dapat membantu pihak terkait (instansi) dalam upaya meningkatkan atau menyelesaikan tugas-tugasnya.

1.4 Lokasi dan Waktu Kerja Praktek

1.4.1 Lokasi Kerja Praktek

Dalam pelaksanaan penyusunan laporan, penulis melakukan Kerja Praktek di PT. Graha Lestari Development yang bertempat di Gedung Dapenpos Lt.1, JL. PH. Mustofa No.35 Bandung. Dan Lokasi Proyek bertempat di JL.Manggahang Neglasari-Baleendah, Kabupaten Bandung, Jawa Barat.

1.4.2 Waktu Kerja Praktek

Waktu pelaksanaan Kerja Praktek yaitu selama satu bulan, terhitung sejak tanggal 6 Agustus 2018 sampai dengan 4 September 2018. Aktivitas kerja praktek dimulai hari Senin sampai dengan hari Jum'at pukul 08.00 sampai pukul 16.00, pada hari Sabtu dan Minggu libur.

Tabel 1.1
Schedule Waktu Kerja Praktek

KET	BULAN																							
	AGT				SEPT				OKT				NOV				DES				JAN			
	MINGGU KE																							
	I	I	I	I	I	I	I	I	I	I	I	I	I	I	I	I	I	I	I	I	I			
Pelaksanaan Kerja Paktek	■																							
Pengumpulan Data					■																			
Pengolahan dan Analisis Data									■															
Proses Bimbingan dan Penulisan														■										
Penyelesaian Laporan																	■							
Sidang Kerja Praktek																					■			