

## **BAB III**

### **PELAKSANAAN KERJA PRAKTEK**

#### **3.1 Bidang Pelaksanaan Kerja Praktek**

Penulis melaksanakan kegiatan Kerja Praktek dengan berpartisipasi langsung di bagian Property Developer dan Building Management dan dimasukkan ke dalam tim Pemasaran atau Marketing yang ditempatkan oleh perusahaan serta membantu dalam pelaksanaan tugas-tugas karyawan, seperti misalnya membantu menginput data-data calon pembeli, mengunjungi instansi sekitar untuk menjalin kerja sama atau melakukan promosi, dan pemindahbukuan laporan pengeluaran dan pemasukan bahan bangunan. Selain itu juga, selama pelaksanaan kegiatan kerja praktek, penulis juga berusaha untuk mendapatkan data untuk kelengkapan laporan akhir yang ditulis oleh penulis dengan cara melakukan pengumpulan data-data yang dimiliki oleh perusahaan yang terkait dengan topik penulisan laporan kerja praktek ini yaitu mekanisme penjualan.

#### **3.2 Teknis Pelaksanaan Kerja Praktek**

Dalam Program Kerja Praktek ini penulis melakukan kegiatan yang telah ditetapkan oleh pihak perusahaan sesuai dengan bidang akademis mahasiswa tersebut, sehingga terjadi timbal balik ilmu pengetahuan baik kepada penulis maupun pada perusahaan.

Pada saat pelaksanaan Kerja Praktek berlangsung penulis juga diberikan gambar umum tentang perusahaan dan lingkungan yang terdapat pada perusahaan. Dan secara langsung pula penulis melakukan banyak sesi tanya jawab dalam

bentuk wawancara kepada para pegawai dibagian pemasaran yang sesuai dengan data yang penulis butuhkan.

Dari hasil Kerja Praktek telah dilaksanakan penulis mengambil topik **“Mekanisme Penjualan Property pada Bagian Pemasaran di PT.Graha Lestari Development Bandung”**. Selama kegiatan kerja praktek berlangsung, penulis ditempatkan di bagian Pemasaran atau bagian Marketing. Penulis juga membantu sebagian pekerjaan Tim Marketing. Kegiatan yang penulis lakukan selama Kerja Praktek dilaksanakan ialah sebagai berikut :

1. Mendatangi PT. Graha Lestari Development di kantor proyek Baleendah.
2. Pengenalan lingkungan dan organisasi.
3. Diberi penjelasan mengenai struktur organisasi, peraturan perusahaan, syarat dan ketentuan mengenai perumahan.
4. Diberi pemahaman mengenai bidang usahan di PT. GLAD
5. Membantu pemindah bukuan laporan pengeluaran dan masukan bahan-bahan proyek.
6. Melakukan kunjungan ke Semen Gresik.
7. Melakukan kunjungan ke instansi Kelurahan Manggahang untuk diadakan kerjasama dengan PT. GLAD.
8. Belajar melakukan cek progress pengerjaan unit rumah.
9. Membuat laporan progress pengerjaan pembangunan unit rumah.
10. Melakukan Canvasing ke RSUD Al-Ihsan.
11. Belajar mengamati proses prosedur penjualan (BI Checking) di Bank BTN.

12. Membantu clear area di kantor pusat lama.
13. Membantu pemberkasan data pelanggan di kantor pusat.
14. Mencari data yang dibutuhkan untuk laporan.
15. Mengevaluasi hasil kerja praktek.

### **3.3 Hasil Pelaksanaan Kerja Praktek**

#### **3.3.1 Mekanisme Penjualan Property di PT. Graha Lestari Development**

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”.

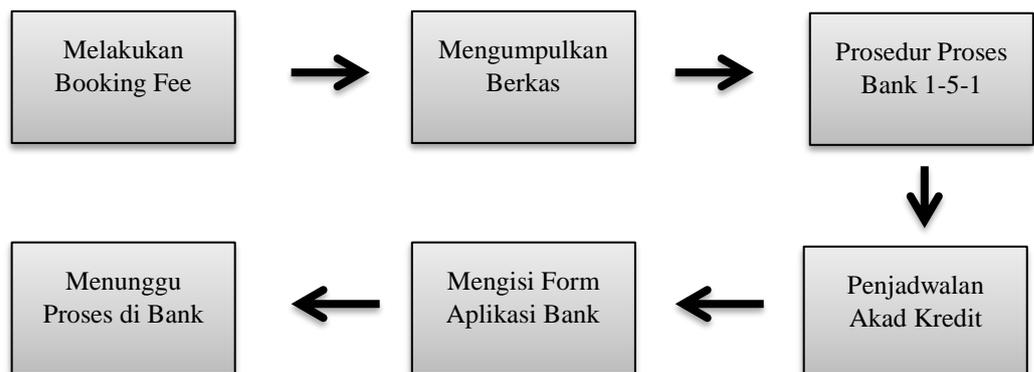
Penjualan merupakan sebuah usaha atau langkah konkrit yang dilakukan untuk memindahkan suatu produk, baik itu berupa barang maupun jasa, baik dari produsen kepada konsumen sebagai sasarannya. Penjualan ialah sumber hidup suatu perusahaan, karena dari penjualan itu perusahaan akan mendapatkan atau

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.

Dalam melakukan penjualan unit rumah pastinya terdapat hal-hal atau syarat-syarat yang harus dipenuhi. Berikut adalah Mekanisme penjualan pada PT.Graha Lestari Development :

**Gambar 3.1**  
**Mekanisme Penjualan Property di PT. Graha Lestari Development**



Sumber: PT. Graha Lestari Development

Berdasarkan dari alur syarat pembelian unit rumah diatas, maka penjelasannya adalah sebagai berikut :

1. Booking Fee. Merupakan bukti atau tanda keseriusan pembeli untuk membeli rumah. Dengan membayar booking fee atau uang tanda jadi, calon pembeli berhak untuk memilih kavling dan developer berkewajiban memblokir kavling tersebut dari penawaran pihak lain.
2. Pengumpulan Berkas yang diberikan oleh calon pembeli kepada pihak developer, diantaranya ialah :
  - a. KTP
  - b. NPWP
  - c. Kartu Keluarga
  - d. Buku Nikah
  - e. Slip gaji 3 bulan terakhir
  - f. Keterangan Kerja
  - g. Foto 3x4
3. Prosedur Proses Bank 1-5-1. Yang dimaksud mengenai prosedur proses bank 1-5-1 yaitu: 1 hari masuk berkas, 5 hari untuk proses pemberkasan, 1 hari untuk hasil acc.
4. Penjadwalan akad kredit. Akad itu sendiri berasal dari bahasa arab yang berarti perjanjian atau persetujuan. Pada saat membeli rumah secara KPR akan ada proses akad kredit dengan pihak bank berarti kita melakukan perjanjian kredit terhadap bank yang bersangkutan, setelah terjadinya akad kredit maka masing-masing pihak wajib untuk melaksanakan kewajiban,

bank berkewajiban untuk membiayai pembelian rumah, dan konsumen berkewajiban untuk membayar angsuran rumah sesuai dengan persetujuan didalam akad kredit.

5. Dan jika semua yang dibutuhkan sudah terkumpul kemudian mengisi form aplikasi bank.

### **3.3.2 Kendala dan Solusi dalam Penjualan pada PT. Graha Lestari Development**

Kendala yang dihadapi oleh PT. Graha Lestari Development dalam penjualan diantaranya ialah :

1. Kurangnya Sumber Daya Manusia (SDM)
2. Terbatasnya budget perusahaan.
3. Keterbatasan informasi.

Dari kendala yang terjadi, didapat solusi untuk menyelesaikan kendala tersebut. Solusi tersebut diantaranya :

1. Dengan seiring berjalannya waktu alangkah baiknya PT. Graha Lestari Development menambahkan sedikit karyawannya terutama di bagian Pemasaran. Sehingga kedepannya dapat memberikan pelayanan yang maksimal kepada konsumen atau klien.
2. Upaya yang dapat dilakukan oleh PT. Graha Lestari Development dalam menghadapi kendala yang terbatasnya budget perusahaan yaitu pada saat melakukan training kepada para konsumen atau klien, perusahaan memberikan pelayanan yang terbaik kepada konsumen.

- 
- 
3. Dalam kendala terbatasnya informasi, diharapkan kedepannya perusahaan dapat memperbaiki seluruh media promosi dan informasi lainnya.