

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Kerja Praktek**

Industri properti merupakan salah satu bidang bisnis yang mempunyai peluang untuk mendapatkan keuntungan yang besar seperti naiknya harga properti 10%-20% per tahun dibandingkan dengan harga saat properti tersebut dibeli (Liputan6.com 29 Agustus 2018), industri properti banyak sekali jenis nya seperti penyewaan ruko, apartemen, tanah dan perumahan.

Salah satu bisnis properti yang stabil dan banyak peminatnya adalah perumahan, bisnis properti perumahan merupakan investasi satu rumah atau lebih dengan tidak menggunakan biaya produksi sendiri dan sangat aman untuk pelaku bisnis dan dengan minimnya resiko (industri.kontan.co.id Rabu 18 Juli 2018), peningkatan laba setiap tahun karena tentu saja harga tanah meningkat dan itulah kenapa bisnis properti perumahan menjadi bisnis yang banyak sekali peminatnya, dan salah satunya adalah PT. Graha Lestari Development.

PT. Graha Lestari Development sendiri didirikan pada 24 Maret 2016 berdasarkan pada komitmen untuk turut serta dalam pembangunan melalui properti, jasa konstruksi serta building management, bidang Engineering Procurement Construction (EPC) serta bidang waste management. Banyaknya para pelaku bisnis

properti perumahan membuat persaingan semakin ketat membuat perusahaan berfikir keras bagaimana cara agar produk yang mereka buat bisa terjual dengan baik, promosi adalah salah satu usaha dari suatu perusahaan untuk mengenalkan produk yang akan mereka jual dan juga kelebihan dari produk tersebut, banyak jenis promosi yang dilakukan suatu perusahaan untuk menjual suatu produk agar bisa mencapai target yang ditentukan oleh perusahaan itu sendiri.

Peran promosi penjualan sangatlah penting bagi suatu perusahaan, karena tanpa dilakukannya promosi penjualan akan membuat banyak konsumen diluar sana tidak mengetahui produk apa seperti apa dan apa kelebihan produk perusahaan tersebut, dengan dilakukannya promosi penjualan akan berdampak pada volume penjualan perusahaan itu sendiri. Jika promosi penjualan dilakukan dengan cara baik dan benar dan memakai media yang tepat dengan menysasar target konsumen yang telah ditentukan oleh perusahaan tentu target penjualan yang ditentukan oleh perusahaan akan tercapai.

PT Graha Lestari Development adalah suatu perusahaan di Bandung yang bergerak dalam bidang properti namun tidak mempunyai waktu yang pasti untuk melakukan promosi penjualan secara langsung.

Berdasarkan latar belakang diatas penulis tertarik untuk membuat laporan kerja praktek dengan judul. **“PROSES PROMOSI PENJUALAN UNIT RUMAH PT. GRAHA LESTARI DEVELOPMENT”**.

## **1.2 Tujuan Kerja Praktek**

Adapun tujuan dari kerja praktek ini adalah :

1. Untuk mengetahui proses promosi penjualan unit rumah yang dilakukan PT. Graha Lestari Development.
2. Untuk mengetahui hambatan proses promosi penjualan unit rumah yang dilakukan PT. Graha Lestari Development.
3. Untuk mengetahui upaya mengatasi hambatan proses promosi penjualan unit rumah yang dilakukan PT. Graha Lestari Development.

## **1.3 Kegunaan Kerja praktek**

Adapun kegunaan dari pelaksanaan kergiatan kerja praktek adalah

Bagi penulis

1. Penulis memperoleh pengalaman dalam dunia kerja agar lebih mempersiapkan diri untuk memasuki dunia kerja.
2. Menambah pengetahuan, wawasan, dan pengalaman khususnya di bidang manajemen pemasaran.
3. Pengalaman untuk disiplin tepat waktu dalam melakukan pekerjaan.
4. Memenuhi salah satu syarat dalam menempuh jenjang S1 program studi Manajemen.

Bagi PT. Graha Lestari Development

1. Memperoleh masukan bagi PT. Graha Lestari Development dalam promosi penjualan
2. Sebagai arsip perusahaan

#### 1.4 Lokasi dan Waktu Kerja Praktek

Dalam pelaksanaan penyusunan laporan, penulis melakukan kerja praktek di PT. Graha Lestari Development bertempat di Gedung Depenpos Lt. 1 –JL. PHH Mustofa 35 Bandung. Dan di Proyek JL. Manggahang –Neglasari - Baleendah, Kabupaten Bandung, Jawa Barat.

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

**Tabel 1.1**  
**Waktu Kegiatan**  
**Tahun Akademik 2017/2018**

No	Keterangan	Bulan							
		Juni	Juli	Agst	Sept	Okt	Nov	Des	Jan
1.	Pengajuan Surat Kerja Praktek								
2.	Pelaksanaan Kerja Praktek								
3.	Penyusunan Laporan Kerja Praktek								
4.	Bimbingan Kerja Praktek								
5.	Sidang Kerja Praktek								