

STRATEGI PEMASARAN PADAPENJUALAN PRODUK PT JKW INDONESIA PROPERTY

Iqbal Fauzi Akbar

¹Iqbal Fauzi Akbar, ²Netti Nurlenawati, ³Flora Patricia Anggela

¹Mn18.iqbalakbar@mhs.ubpkarawang.ac.id, ²Netti.nurlenawati@ubpkarawang.ac.id,

³Floraanggela@ubpkarawang.ac.id.

Program Manajemen FEB Universitas Buana Perjuangan Karawang

Korespondensi: Netti.nurlenawati@ubpkarawang.ac.id

ABSTRAK

PT Jasa Kawan Group yang sudah mengganti namanya menjadi PT Jasa Kawan Indonesia mulai beroperasi secara mandiri sejak tahun 2014 dengan bisnis utama ekspedisi angkatan darat. PT Jasa Kawan Indonesia adalah sebuah holding company yang bergerak di bidang jasa properti, transportasi, dan distribusi. Kerja Praktek (KP) adalah salah satu mata kuliah wajib pada program studi berupa kegiatan penempatan praktek kerja mahasiswa untuk memberi wawasan mengenai penerapan pengetahuan pada dunia usaha/kerja. Selama kerja praktek berlangsung penulis menemukan permasalahan yaitu dalam melaksanakan penjualan para sales masih minim pengalaman dan kekurangan strategi penjualan, lalu perusahaan pun masih kurang mendukung dalam hal media sosial. Dan yang terakhir permasalahannya dalam pihak developer yang bekerjasama belum melakukan hal maksimal dalam memberikan fasilitas terbaik untuk para sales PT Jasa Kawan Indonesia. Solusi dari penulis ialah Perusahaan seharusnya melakukan beberapa Tindakan cepat untuk mengembangkan kinerja dari para pekerja nya dan juga bekerjasama sebaik mungkin kepada para klien yang ada agar mendapat feedback yang lebih baik.

Kata kunci: Kerja Praktek, Properti, penjualan

ABSTRACT (TIMES NEW ROMAN (TNR-11) BOLD)

(abstrak ditulis dalam bahasa Indonesia dan bahasa Inggris, maksimum 250 kata)

PT Jasa Kawan Group, which has changed its name to PT Jasa Kawan Indonesia, has been operating independently since 2014 with the main business of army expeditions. PT Jasa Kawan Indonesia is a holding company engaged in property, transportation, and distribution services. Job Training (KP) is one of the compulsory subjects in the study program in the form of student internship placement activities to provide insight into the application of knowledge in the business/work world. During practical work, the author found a problem, namely in carrying out sales, the salespeople still lacked experience and lacked a sales strategy, then the company was still not supportive in terms of social media. And finally, the problem is that the developers who cooperate have not done their best in providing the best facilities for the sales of PT Jasa Kawan Indonesia. The solution from the author is that the company should take some quick actions to improve the performance of its employees and also cooperate as best as possible with existing clients to get better feedback.

Keywords: Internship, Property, sales

PENDAHULUAN (TIMES NEW ROMAN (TNR-11) BOLD)

PT Jasa Kawan Group yang sudah mengganti namanya menjadi PT Jasa Kawan Indonesia mulai beroperasi secara mandiri sejak tahun 2014 dengan bisnis utama ekspedisi angkatan darat. PT Jasa Kawan Indonesia merupakan perusahaan yang independen, dalam arti kata bahwa perusahaan bukan merupakan perusahaan yang afiliasi atau bukan merupakan anak perusahaan dari suatu group PT Jasa Kawan Indonesia adalah sebuah holding company yang bergerak di bidang jasa properti, transportasi, dan distribusi.

PT Jasa Kawan Indonesia juga merupakan bagian dari solusi bisnis indonesia, yang akan mewujudkan impian para investor dari dalam maupun luar negeri, dalam pengembangan jasa properti, transportasi, dan distribusi. PT Jasa Kawan Indonesia mempunyai beberapa anak perusahaan seperti Rejeki Bersama Teman, Fajar Sarana Mutiara, Usaha Tunggal Utama, Abimanyu Bumi Anugrah, dan Taralama Lintas Nusantara. Salah satu klien yang memiliki proyek kerjasama dengan PT Jasa Kawan Indonesia adalah WIKA. Proyek pembebasan lahan yang nantinya akan dijadikan stasiun kereta cepat

(luas 15 H) yang merupakan salah satu program pemerintah dan sisanya sebagai lahan sarana pendukung komersil. Lahan tersebut terletak di Desa Wanakerta 200 Ha, pada kontrak awal dengan WIKO pembebasan lahan seluas 150 Ha pada bulan juli 2020.

Universitas Buana Perjuangan Karawang memiliki tanggung jawab untuk menghasilkan lulusan yang mampu bersaing dalam dunia kerja oleh karena itu seorang mahasiswa membutuhkan pengalaman di dunia kerja. maka dari itu, Universitas Buana Perjuangan Karawang mewajibkan kepada seluruh peserta didiknya untuk melakukan kegiatan kerja praktek lapangan.

Kerja Praktek (KP) adalah salah satu mata kuliah wajib pada program studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis UBP Karawang yang berupa kegiatan penempatan praktek kerja mahasiswa untuk memberi wawasan mengenai penerapan pengetahuan pada dunia usaha/kerja. Mahasiswa mempraktekkan kemampuan dan pengetahuannya dalam menganalisis permasalahan terkait bidang ilmu program studi yang terjadi di dunia kerja/usaha. Mahasiswa dituntut untuk mengembangkan diri, mengembangkan inovasi keilmuan berbasis teknologi dan berkontribusi dalam membantu pemecahan masalah di perusahaan/instansi.

Berkaitan dengan latar belakang di atas, saya selaku mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen Universitas Buana Perjuangan Karawang tahun 2018, memilih PT JKW Indonesia sebagai tempat Kerja Praktek (KP). Alasan memilih tempat tersebut karena selain lokasi yang tidak jauh dari rumah juga karena Perusahaan tersebut sudah terkenal dikalangan pengusaha Property, saya sangat ingin belajar juga tentang seperti apa bisnis di bidang property itu. Selain ada property banyak juga perusahaan yang dikelola langsung.

Dari penjelasan diatas menghasilkan beberapa permasalahan, tujuan, dan juga teori dalam penelitian ini.

Selama kerja praktek berlangsung penulis menemukan permasalahan yaitu dalam melakukan penjualan masih banyak sales atau pekerja ini minim pengalaman dalam hal strategi penjualan juga perusahaan tersebut tidak memiliki official akun yang aktif bagi

perusahaan tersebut. Lalu terakhir permasalahan nya ialah dalam pihak developer yang bekerjasama belum melakukan hal maksimal dalam memberikan fasilitas terbaik untuk para sales PT Jasa Kawan Indonesia Dengan hal itu membuat penulis memiliki beberapa tujuan diantaranya membantu menyelesaikan memecahkan permasalahan tersebut, menambah ilmu dalam lingkungan pekerjaan dan memperbanyak pengalaman di lingkungan pekerjaan.

Dalam penelitian ini terdapat pula beberapa teori untuk memperkuat penelitian dan juga sebagai landasan, beberapa teori diantaranya : Strategi yaitu suatu konsep dari perusahaan bagaimana mengatur dirinya sendiri dalam kegiatan yang bertujuan agar berhasil menjalankan bisnisnya, melakukan persaingan, dan berbagi hasil kepada para pemegang saham. (Charles dalam (Rusdi, 2019)

Adapula menurut Assauri dalam (Rusdi, 2019) Strategi yaitu sebuah rangkaian dari tujuan dan juga sasaran, Kebijakan dalam memberi arah bagi perusahaan memasarkan perusahaannya untuk kedepannya, dan tanggapan dari perusahaan dalam menghadapi persaingan yang kian berubah tiap waktunya. Penjualan ialah suatu ukuran akan banyak dan juga besarnya jumlah dari produk atau jasa yang terjual kepada konsumen. (Daryanto dalam (Sugianto & Putro, 2019)

METODE PENELITIAN (TIMES NEW ROMAN (TNR-11) BOLD)

Dalam penelitian ini menggunakan jenis penelitian Kualitatif deskriptif yang bertujuan untuk menggambarkan keadaan atau fenomena yang terjadi di lokasi penelitian. Lokasinya sendiri berada di perusahaan PT.Jasa Kawan Indonesia, dan untuk waktunya pada 1 Februari – 30 April 2021.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN (TIMES NEW ROMAN (TNR-12) BOLD)

Hasil Penelitian

PT Jasa Kawan Group yang sudah mengganti namanya menjadi PT Jasa Kawan Indonesia mulai beroperasi secara mandiri sejak tahun 2014 dengan bisnis utama ekspedisi angkutan darat. PT Jasa Kawan Indonesia merupakan perusahaan yang independen, dalam arti kata bahwa perusahaan bukan merupakan perusahaan yang afiliasi atau bukan merupakan anak perusahaan dari suatu group PT Jasa Kawan Indonesia adalah sebuah

holding company yang bergerak di bidang jasa properti, transportasi, dan distribusi.

PT Jasa Kawan Indonesia juga merupakan bagian dari solusi bisnis indonesia, yang akan mewujudkan impian para investor dari dalam maupun luar negeri, dalam pengembangan jasa properti, transportasi, dan distribusi. PT Jasa Kawan Indonesia mempunyai beberapa anak perusahaan seperti Rejeki Bersama Teman, Fijar Sarana Mutiara, Usaha Tunggal Utama, Abimanyu Bumi Anugrah, dan Taralama Lintas Nusantara. Salah satu klien yang memiliki proyek kerjasama dengan PT Jasa Kawan Indonesia adalah WIKA. Proyek pembebasan lahan yang nantinya akan dijadikan stasiun kereta cepat (luas 15 H) yang merupakan salah satu program pemerintah dan sisanya sebagai lahan sarana pendukung komersil. Lahan tersebut terletak di Desa Wanakarta 200 Ha, pada kontrak awal dengan WIKA pembebasan lahan seluas 150 Ha pada bulan juli 2020.

Profil Perusahaan

- a. Nama Perusahaan : PT. Jasa Kawan Indonesia
 - a. Tanggal berdiri : 1 Januari 2014
 - b. Alamat: Ruko Arcadia Galuh Mas – Blok XIIA No. E30 – Desa Sukaharja – Kec. TelukJambe Timur – Kab. Karawang – Jawa Barat
 - c. Jenis Perusahaan : Perusahaan Property
 - d. Jumlah Karyawan : ±36 Karyawan
 - e. Produk : Jasa Trasportasi, Properti, dan Distribusi
 - f. Email : jkwindonesia@gmail.com

Visi dan Misi Perusahaan

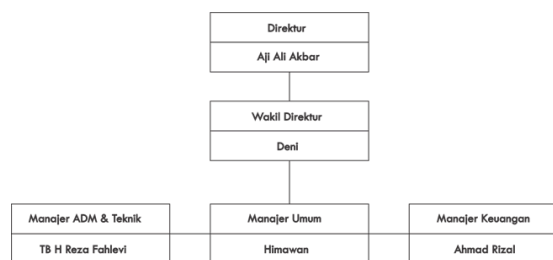
A. Visi

Menjadi perusahaan pengembang Property, Konstruksi, Pengadaan Jasa, Supplier, dan General Trading terpercaya yang bisa memenuhi kebutuhan masyarakat dengan mengutamakan kualitas.

B. Misi

- Mengedepankan keutamaan kualitas pelayanan agar senantiasa sesuai dengan kontrak
- Menjunjung tinggi komitmen dan kejujuran dalam bisnis dan pelayanan
- Terdepan dalam perkembangan dan penerapan informasi dan teknologi secara inovatif. (jasakawanindonesia.com, 2021)

Struktur Organisasi



Kedudukan dan Posisi

Posisi yang saya tempati ialah sebagai sales penjualan produk Properti (Apartemen) di divisi marketing. Selain itu juga saya kerap membantu merekap data absensi bersama dengan bagian administrasi. Jam kerja praktik saya yaitu dimulai pukul 10.00 wib hingga 17.00 wib. Dalam kegiatan ini saya bekerja dari senin sampai jumat lalu untuk sabtu & minggu diliburkan. Koordinasi awal yaitu oleh supervisor, namun belakangan diambil alih oleh bagian administrasi karena terjadi kekosongan supervisor.

Tabel 1 Daftar Kegiatan

No	Hari/Tanggal	Waktu	Uraian Kegiatan
1.	1 Pebruari	09.00	Pendataan ulang dan pengenalan ke HRD
2.	2 Pebruari	09.00	Pengenalan lingkungan perusahaan
3.	3 Pebruari	10.00	Pengenalan produk knowledge
4.	4 Pebruari	10.00 – 17.00	Pengenalan produk knowledge
5.	5 Pebruari	10.00 – 17.00	Pengenalan produk knowledge
6.	6-7 Pebruari	-	Libur
7.	8 Pebruari	10.00 – 17.00	Input Data Absensi
8.	9 Pebruari	10.0 – 17.00	Sharing pengalaman dunia marketing
9.	10 Pebruari	10.00 – 17.00	Monitoring percakapan dengan customer
10.	11 Pebruari	10.00 – 17.00	Sharing pengalaman dunia marketing
11.	12 Pebruari	-	Libur
12.	15 – 21 Pebruari	10.00 – 17.00	Kegiatan menjadi sales marketing di GSK (Gallery Sentraland Karawang)
13.	22 Pebruari	10.00 – 17.00	Monitoring rapat dan Input Absen
14.	23 – 25 Pebruari	10.00 – 17.00	Kegiatan menjadi sales marketing di Mahogany
15.	26 Pebruari	10.00 – 17.00	Monitoring rapat dan Input Absen
16.	27 – 28 Pebruari	-	Libur
17.	1 Maret	10.00 – 17.00	Monitoring percakapan dengan customer
18.	2 Maret	10.00 – 17.00	Canvassing / keliling dan menyebarkan flyer
19.	3-4 Maret	10.00 – 17.00	Kegiatan menjadi sales marketing di GSK (Gallery Sentraland Karawang)
20.	5 Maret	10.00 – 17.00	Monitoring percakapan dengan customer
21.	6 – 7 Maret	-	Libur
22.	8 Maret	10.00 – 17.00	Canvassing / keliling dan menyebarkan flyer
23.	9 – 10 Maret	10.00 - 17.00	Kegiatan menjadi sales marketing di GSK (Gallery Sentraland Karawang)

Pembahasan

Tugas Utama

1. Melakukan Kegiatan Sales Marketing
Menjalankan kegiatan sehari-hari pada saat KP, yaitu seperti sales marketing pada umumnya, menjaga gallery tempat segala promosi dan juga penjualan. Lokasi gallery nya terbagi 2 yaitu Mahogany dan Sentraland

2. Membantu Sales Marketing

Tugas lainnya membantu dalam proses melihat unit yang akan dijual ke customer yang hadir dilokasi.

Tugas Pendukung

Tugas pendukungnya yaitu membantu menginput dan merekap absensi dan juga pengeluaran bulanan di tempat KP.

Permasalahan

Dalam kasus permasalahan yang ada di tempat KP yang sesuai dengan judul sebagai berikut :

1. Para pekerja tidak mendapatkan fasilitas yang mendukung dari pihak developer yang bekerja sama dengan perusahaan tempat KP ini.
2. Awareness di sosial media masih kurang karena tidak adanya official akun yang aktif, karena hal ini akan berdampak tidak bisa menjangkau lebih luas.
3. Masih minim akan strategi dari para sales untuk menjual produk yang ada

Solusi

Solusi yang seharusnya dilakukan adalah, pihak perusahaan melakukan audiensi kepada pihak developer dan juga mendesak mereka memberikan fasilitas yang layak agar para pekerja bisa bekerja dengan maksimal. Juga untuk permasalahan kedua, pihak perusahaan agaknya perlu cepat mengatasinya entah menyewa pekerja sebagai admin atau mengambil pekerja yang ada untuk dijadikan admin dari official akun. Tujuannya untuk menjangkau lebih luas lagi pelanggan yang ada. Lalu terakhir ialah dengan mencari supervisor yang baru dan yang terbaik agar bisa membina para sales untuk bisa berjualan dengan baik.

KESIMPULAN DAN IMPLIKASI (TIMES NEW ROMAN (TNR-11) BOLD)

Kegiatan yang dilakukan selama kerja praktek yang dimulai dari tanggal 01 februari 2021 – 30 April 2021 di PT Jasa Kawan Indonesia, penulis

dapat memahami bagaimana proses jual beli property, proses administrasi yang ada di perusahaan property, bagaimana perhitungan dalam menjual produk yang ada. Penulis melakukan tugas tambahan yaitu melakukan pengenalan lingkungan kerja, membantu administrasi, membantu merekap absen untuk tunjangan para pekerja. Selama kerja praktek berlangsung penulis menemukan permasalahan yaitu dalam melakukan penjualan masih banyak sales atau pekerja ini minim pengalaman dalam hal strategi berjualan juga perusahaan tersebut tidak memiliki official akun yang aktif bagi perusahaan tersebut. Lalu terakhir permasalahan nya ialah dalam pihak developer yang bekerjasama belum melakukan hal maksimal dalam memberikan fasilitas terbaik untuk para sales PT Jasa Kawan Indonesia.

DAFTAR PUSTAKA (TIMES NEW ROMAN (TNR-11) BOLD)

- jasakawanindonesia.com. (2021). *Profile Perusahaan*.
Jasakawanindonesia.com/.
<https://www.jasakawanindonesia.com/>
- Rusdi, M. (2019). Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Volume Penjualan pada Perusahaan Genting UD. Berkah Jaya. *Jurnal Studi Manajemen dan Bisnis*, 6(2), 83–88.
<https://doi.org/10.21107/jsmb.v6i2.6686>
- Sugiarto, H. T., & Putro, T. A. (2019). Analisis Kualitas Produk guna Meningkatkan Penjualan pada UD Batu Indah Blitar. *Jurnal Penelitian Manajemen Terapan (PENATARAN)*, 4(2), 147–155.