

STRATEGI PROMOSI BISNIS PROPERTI
(STUDI KASUS ERA GRAHA - PONDOK INDAH JAKARTA)

LAPORAN TUGAS AKHIR



Nama : Nur Intan Ramadhini

NIM : 33118010011

PROGRAM STUDI DIPLOMA III MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS MERCU BUANA

JAKARTA

2021

STRATEGI PROMOSI BISNIS PROPERTI

(STUDI KASUS ERA GRAHA - PONDOK INDAH JAKARTA)

Laporan Tugas Akhir Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan

Memperoleh Gelar Madya pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Mercu Buana Jakarta



NIM : 33118010011

PROGRAM STUDI DIPLOMA III MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS MERCU BUANA

JAKARTA

2021

LAPORAN TUGAS AKHIR
STRATEGI PROMOSI BISNIS PROPERTI
(STUDI KASUS ERA GRAHA - PONDOK INDAH JAKARTA)

Oleh

Nur Intan Ramadhini


NIM: 33118010011

Disetujui untuk Ujian Akhir Laporan Tugas Akhir

Pada Tanggal:

14 Juni 2021

Vidya Ayu Diporini, SE, MM

Dosen Pembimbing ()

Mengetahui,

Ketua Program Studi D3 Manajemen

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mercu Buana



Ikhyandini Garindia Atrisyanti, S.Mn, M.MT

LEMBAR PENGESAHAN TUGAS AKHIR

Nama : Nur Intan Ramadhini
NIM : 33118010011
Program Studi : D3 Manajemen
Judul Tugas Akhir : Strategi Promosi Bisnis Properti (Studi Kasus ERA Graha - Pondok Indah Jakarta)
Tanggal Sidang : 30 Juni 2021

Disahkan oleh :

Pembimbing

UNIVERSITAS
MERCUBUANA
Vidya Ayu Diporini, SE., MM

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Ketua Program Studi D3 Manajemen



Dr. Erna Sofriana Imaningsih, M.Si.



Ikhyandini Garindia Atrisyanti, S.Mn., M.MT

LPTA 07210137



Please Scan QRCode to Verify

SURAT PERYATAAN KARYA SENDIRI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Nur Intan Ramadhini

NIM : 33118010011

Program Studi : D3 Manajemen

Menyatakan bahwa laporan tugas akhir ini adalah murni hasil karya sendiri apabila saya mengutip dari hasil karya orang lain, maka saya mencantumkan sumbernya sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Saya bersedia dikenai sanksi pembatalan laporan tugas akhir ini apabila terbukti melakukan tindakan *plagiat* (penjiplakan)

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

UNIVERSITAS
MERCU BUANA Jakarta, 03 Juni 2021



Nur Intan Ramadhini

NIM: 33118010011

RINGKASAN

Promosi merupakan salah satu kegiatan paling penting bagi keberhasilan menawarkan produk perusahaan karena dengan adanya promosi diharapkan dapat meningkatkan kenaikan pada angka penjualan. Promosi juga dibutuhkan untuk produk jasa seperti agen properti. ERA Graha merupakan salah satu pioneer agen properti di Pondok Indah dengan target market Pondok Indah, Kebayoran Baru, Kemang, Cilandak Cinere dan sekitarnya. Sesuai dengan motonya *always there for you* ERA Graha berusaha mencari solusi terbaik untuk setiap transaksi yang dipercayakan. didukung oleh 5 *Leader Marketing Associate* dan 30 *Marketing Associate* yang telah dibekali *training* dan teknik pemasaran serta *Marketing Support* yang berpengalaman, selama ini ERA Graha selalu masuk dalam 10 Top Member Broker ERA Indonesia dan meraih berbagai penghargaan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi promosi ERA Graha. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah teknik observasi dan wawancara maka dikatakan desain penelitiannya deskriptif kualitatif. Metode analisis data menggunakan analisis deskriptif kualitatif. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa strategi promosi yang sudah dilakukan oleh ERA Graha adalah periklanan, promosi penjualan, hubungan masyarakat dan publisitas, penjualan personal serta penjualan langsung. Namun untuk kegiatan promosi penjualan belum secara optimal digunakan karena dinilai kurang efektif. Sehingga kegiatan promosi ERA Graha berfokus pada periklanan dan penjualan personal.

Kata kunci: Promosi, Bauran Promosi, Periklanan dan Penjualan Personal

KATA PENGANTAR

Puji Syukur penulis panjatkan kehairat Allah SWT atas limpahan rahmat dan hidayah- Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan tugas akhir ini dengan judul “Strategi Promosi Bisnis Properti (Studi Kasus ERA Graha - Pondok Indah Jakarta)”.

Penyusunan laporan tugas akhir ini tidak terlepas dari bimbingan, bantuan dan dukungan yang sangat berarti dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dalam kesempatan ini penulis ingin berterimakasih pada semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan laporan tugas akhir ini terutama kepada:

1. Prof. Dr. Ir Ngadino Surip, Ms selaku rektor Universitas Mercu Buana.
2. Dr. Erna Sofriana Imaningsih, SE., M.Si selaku dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Mercu Buana.
3. Ibu Ikhyandini Garindia Atrisyanti, S.Mn, M.MT selaku Ketua Program Studi D3 Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Binis, Universitas Mercu Buana.
4. Ibu Vidya Ayu Diporini, SE, MM selaku dosen pembimbing laporan tugas akhir yang telah memberikan saran, waktu, bimbingan, pengetahuan dan nasehat-nasehat yang sangat bermanfaat demi terselesaikannya laporan tugas akhir ini.
5. Ibu Katreen Markus, Bapak Raymond Gunawan dan Ibu Dwi Puspa selaku pembimbing lapangan di ERA Graha yang telah memberikan saran, waktu,

bimbingan, pengetahuan dan nasehat yang sangat bermanfaat pada saat penulisan penelitian.

6. Bapak Ignatius Prasetya Aji Wibowo SE, MM selaku dosen penguji ujian akhir laporan tugas akhir yang telah memberikan masukan dan saran yang sangat berarti untuk perbaikan laporan tugas akhir ini.
7. Bapak Mas Wahyu Wibowo, Ph.D selaku dosen penguji ujian akhir laporan tugas akhir yang telah memberikan masukan dan saran yang sangat berarti untuk perbaikan laporan tugas akhir ini.
8. Para dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Mercu Buana yang dengan dedikasinya memberikan segala ilmu yang dimiliki untuk diberikan kepada kami.
9. Sangat istimewa, kedua orang tua tercinta yang telah memberikan semangat, doa yang selalu terpanjat dan dukungan moral serta material yang tiada henti-hentinya kepada penulis dalam menyelesaikan laporan tugas akhir ini.
10. Lifa Nurhalizah Putri, selaku sahabat penulis, yang telah memberikan semangat dan dukungan dalam proses menimba ilmu di Universitas Mercu Buana dan Mba Fikri Azzahara, selaku sahabat penulis yang telah memberikan nasehat kepada penulis dalam penyelesaian tugas akhirnya.
11. Seluruh teman-teman D3 Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mercu Buana angkatan 2017 dan 2018 yang tidak bisa disebutkan satu persatu.

Penulis menyadari sebagai manusia biasa bahwa penelitian ini tidak dapat lepas dari kesalahan dan kekurangan akibat keterbatasan pengetahuan serta pengalaman oleh karena itu penulis mengharapkan segala bentuk saran dan kritik yang bersifat membangun dari berbagai pihak. Selain itu Penulis memohon maaf apabila terdapat kesalahan dan kelemahan dalam penyusunan laporan tugas akhir ini. Akhir kata semoga laporan tugas akhir ini bermanfaat dan memberikan pengetahuan khususnya bagi penulis maupun para pembaca.



Jakarta, 03 Juni 2021

A handwritten signature in black ink, which appears to read 'Nur Intan Ramadhini'.

Nur Intan Ramadhini

NIM: 33118010011

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
SURAT PERNYATAAN KARYA SENDIRI	iv
RINGKASAN	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR BAGAN	xiv
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	3
C. Tujuan Penulisan	3
D. Manfaat Penulisan	3
E. Metode Penelitian	4
1. Desain Penelitian	4
2. Metode Pengumpulan Data	4
3. Metode Analisi Data	5

BAB II LANDASAN TEORI	6
A. Landasan Teori	6
1. Pemasaran	6
2. Bauran Pemasaran	7
3. Bauran Promosi	10
4. Properti	13
B. Penelitian Terdahulu	16
C. Kerangka Berfikir	18
BAB III HASIL DAN PEMBAHASAN	19
A. Gambaran Umum Objek Perusahaan	19
1. Profil ERA Graha	19
2. Visi dan Misi ERA Graha	20
3. Sejarah ERA Graha	21
4. Struktur Organisasi ERA Graha	22
B. Pembahasan	24
1. Pelaksanaan Penelitian	24
2. Produk Jasa ERA Graha	25
3. Proses Pemasaran Leader Marketing Associate dan Marketing Associate ERA Graha	25
4. Strategi Promosi ERA Graha	27
5. Kendala Kegiatan Promosi Marketing Associate ERA Graha	44

BAB IV SIMPULAN DAN SARAN	46
A. Simpulan	46
B. Saran	47
DAFTAR PUSTAKA	49
LAMPIRAN	51



DAFTAR GAMBAR

Gambar	Judul	Halaman
3.1	Logo ERA Graha	19
3.2	<i>Flyer</i> ERA Graha	28
3.3	Brosur	29
3.4	Petunjuk Arah ERA Graha	29
3.5	Spanduk ERA Graha	30
3.6	Iklan ERA Graha Pada Portal Properti	31
3.7	Youtube ERA Graha	32
3.8	Instagram ERA Graha <i>Listing</i>	32
3.9	Promosi Penjualan Beli Properti Dapat Hadiah	33
3.10	<i>Gathering Online</i> dengan Eco Enzyme	35
3.11	Foto Bersama Dalam Acara Eco Enzyme	35
3.12	e-Poster Seminar Waris	36
3.13	Dokumentasi Saat Acara Berlangsung	36
3.14	e-Poster Acara Memperingati Kemerdekaan Indonesia	37
3.15	Saat Acara Peringatan Kemerdekaan Indonesia Berlangsung	37
3.16	Website ERA Graha	38
3.17	Facebook ERA Graha	39
3.18	Instagram ERA Graha	40
3.19	e-Poster Kupi Kuy Podcast	41
3.20	Saat Acara Kupi Kuy Berlangsung	41

3.21	<i>Showing Properti</i>	42
3.22	<i>Open House</i>	42
3.21	Pemasaran Langsung melalui WhatsApp	43



DAFTAR BAGAN

Bagan	Judul	Halaman
3.1	Struktur organisasi ERA Graha	22
3.2	Proses Pemasaran Properti Klien	26



DAFTAR TABEL

Tabel	Judul	Halaman
3.1	Struktur Organisasi ERA Graha	23



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Judul	Halaman
1	Surat Permohonan Izin Penelitian	51
2	Surat Keterangan Penelitian	52
3	Dokumentasi Kegiatan Penelitian	53
4	Foto Pemberian Kenang-Kenangan dan Perpisahan	55
5	Transkrip Wawancara	56

