

KATA PENGANTAR

Dengan segala kerendahan hati,

Penulis panjatkan puji dan syukur kepada Tuhan Yesus Kristus atas berkat, rahmat, dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan pelaksanaan magang dan penulisan laporan magang tepat pada waktunya. Penulis juga bersyukur dan berterimakasih kepada orang tua yang telah memberikan kesempatan kepada Penulis untuk berkuliah di Universitas Pelita Harapan dan selalum memberikan dukungan kepada Penulis selama penulisan Skripsi ini.

Laporan Magang dengan judul “Penerapan *Promotional Mix* yang dilakukan oleh Go Property di Pantai Indah Kapuk” ini ditujukan untuk memenuhi syarat kelulusan sebagai Sarjana Ilmu Komunikasi Strata Satu Jurusan Ilmu Komunikasi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik di Universitas Pelita Harapan.

Dalam penulisan Skripsi ini Penulis menyadari banyak menghadapi kesulitan karena keterbatasan dan kemampuan. Namun Penulis bersyukur dan berterimakasih karena telah mendapat perhatian dan dukungan dari berbagai pihak yang turut membantu Penulis dalam menyelesaikan Skripsi ini. Maka, dalam kesempatan ini, Penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

- 1) Prof. Aleksius Jemadu, Ph. D. selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik.
- 2) Rose Emmaria Tarigan, S.Sos., M.Si. selaku Ketua Jurusan Ilmu Komunikasi.

- 3) Sigit Pamungkas S.T., M.T. selaku dosen pembimbing atas bimbingan, waktu, pencerahan, kesabarannya dalam membimbing Penulis, dan semangat yang diberikan kepada Penulis di setiap pertemuan dalam penyelesaian laporan magang ini.
 - 4) Dra. Desideria Lumongga Dwihadiah Leksmono Suwu, M.Si., selaku Penasehat Akademik.
 - 5) Pihak Tata Usaha yang telah membantu Penulis untuk urusan administrasi
 - 6) Bapak Fandi Wibowo selaku Principal PT. Era Data Propertindo yang telah banyak memberikan kesempatan kepada penulis untuk belajar dan mendapatkan banyak pengalaman.
 - 7) Ibu Elmung selaku Supervisor penulis di Go Property. Penulis sangat berterima kasih kepada Ibu Elmung karena telah sabar dalam membimbing penulis selama masa magang di Go Property.
 - 8) Seluruh keluarga besar Penulis yang telah memberikan semangat kepada Penulis.
 - 9) Seluruh teman-teman Penulis yang telah memberikan semangat kepada Penulis.
- Penulis sangat berterima kasih atas kebaikan pihak-pihak yang tidak dapat Penulis sebutkan satu per satu. Penulis percaya bahwa Tuhan Yesus Kristus akan membalas setiap kebaikan dan bantuan yang telah diberikan oleh pihak-pihak yang membantu Penulis. Semoga laporan ini dapat berguna bagi penulis dan pihak lain di masa mendatang.

Karawaci, 23 Juli 2014

Devia Chandra



DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
PERNYATAAN KEASLIAN TUGAS AKHIR	
PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING TUGAS AKHIR	
PERSETUJUAN PEMBIMBING TUGAS AKHIR	
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN	
I.1 Latar Belakang.....	1
I.2 Tujuan Magang.....	6
I.3 Ruang Lingkup dan Batasan Magang.....	6
I.4 Lokasi dan Magang.....	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
II.1 Definisi Komunikasi.....	8
II.1.2 Jenis Komunikasi.....	10
II.1.3 Tujuan Komunikasi.....	11
II.1.4 Komunikasi Persuasif.....	12
II.2 Integrated Marketing Communication	14
II.3 Definisi Pemasaran.....	18
II.4 Bauran Pemasaran.....	20

II.5 Marketing Communication Tools.....	22
II.6 Bauran Promosi.....	24

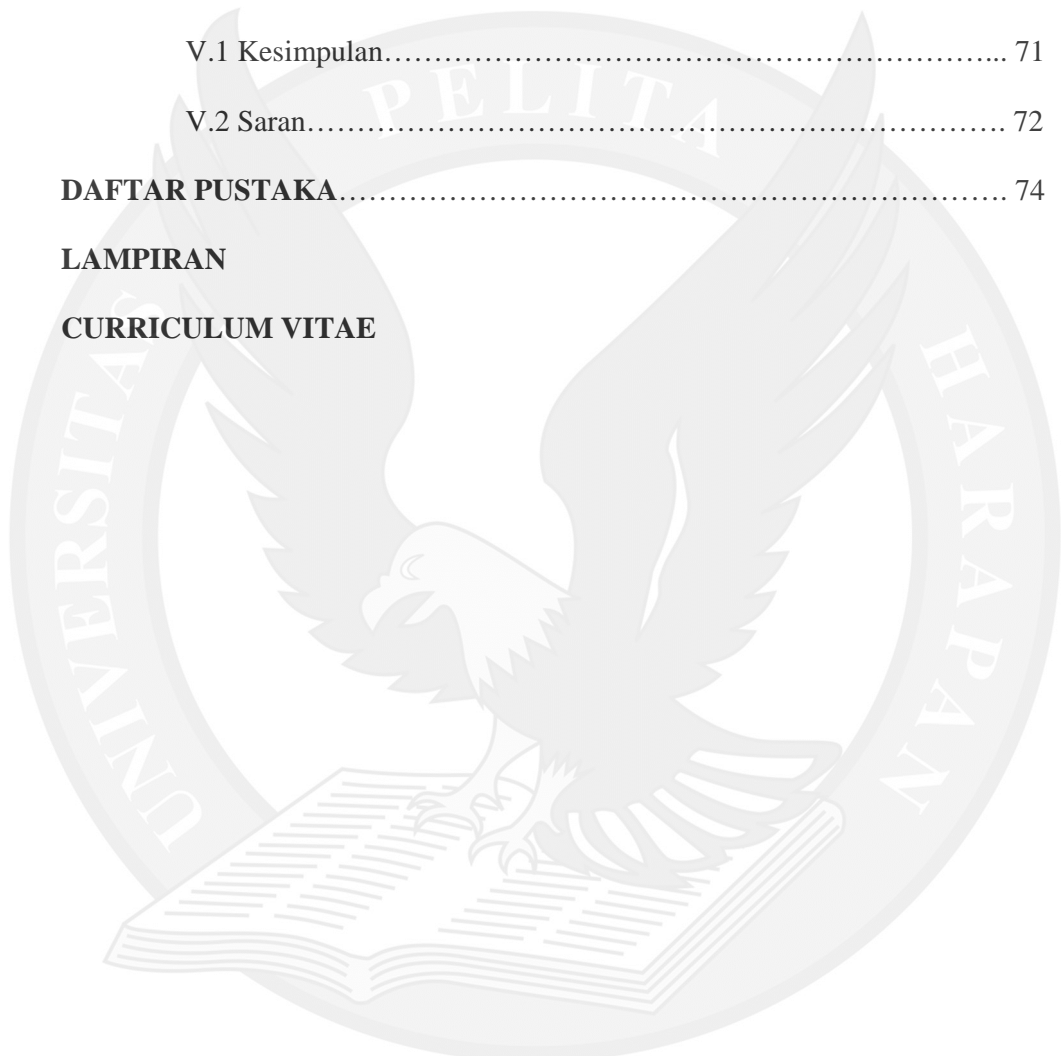
**BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN DAN PELAKSANAAN
MAGANG**

III.1 Sejarah Singkat Go Property.....	29
III.2 Visi dan Misi Go Property.....	29
III.3 Logo Go Property.....	30
III.4 Struktur Organisasi Go Property.....	31
III.5 Pelaksanaan Magang.....	33

BAB IV URAIAN MAGANG DAN PEMBAHASAN

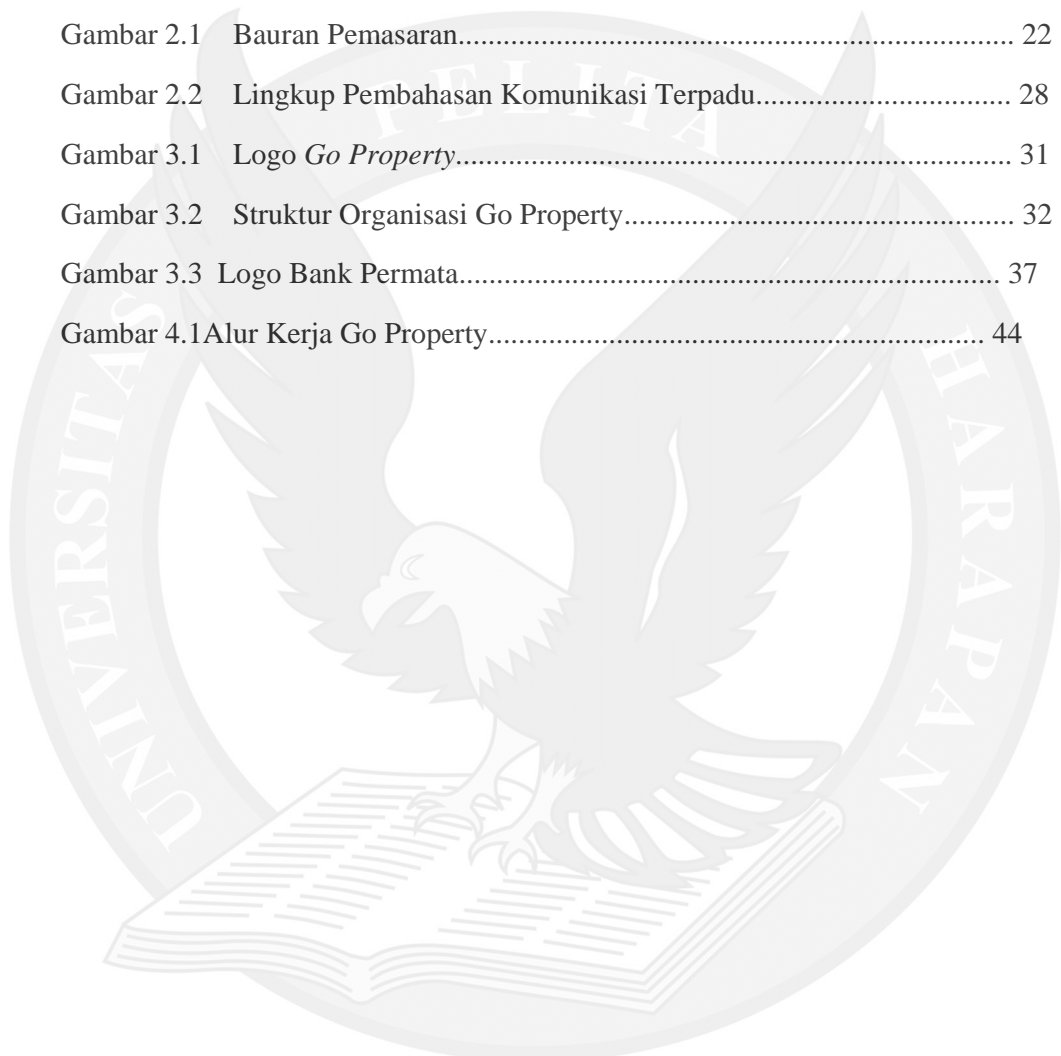
IV.1 Uraian Magang.....	38
IV.2 Lingkup Administrasi.....	40
IV.3 Lingkup Operasional.....	42
IV.4 Pembahasan.....	50
IV.4.1 Peranan Komunikasi Persuasi Pada Strategi Promosi yang dilakukan oleh Go Property.....	51
IV.4.2 Uraian Peranan Komunikasi Pemasaran Go Property di Pantai Indah Kapuk.....	54
IV.4.3 Penerapan Integrated Marketing Communication di Go Property Pantai Indah Kapuk.....	55
IV.4.4 Uraian Penerapan Strategi Marketing Mix di Go Property Pantai Indah Kapuk.....	60
IV.4.5 Langkah-langkah Penerapan Strategi Pemasaran Go Property.....	63
IV.4.6 Uraian Penerapan Bauran Promosi di Go Property	

Pantai Indah Kapuk.....	65
IV.4.7 Uraian Penerapan Periklanan oleh Go Property	
Pantai Indah Kapuk.....	67
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
V.1 Kesimpulan.....	71
V.2 Saran.....	72
DAFTAR PUSTAKA.....	74
LAMPIRAN	
CURRICULUM VITAE	



DAFTAR GAMBAR

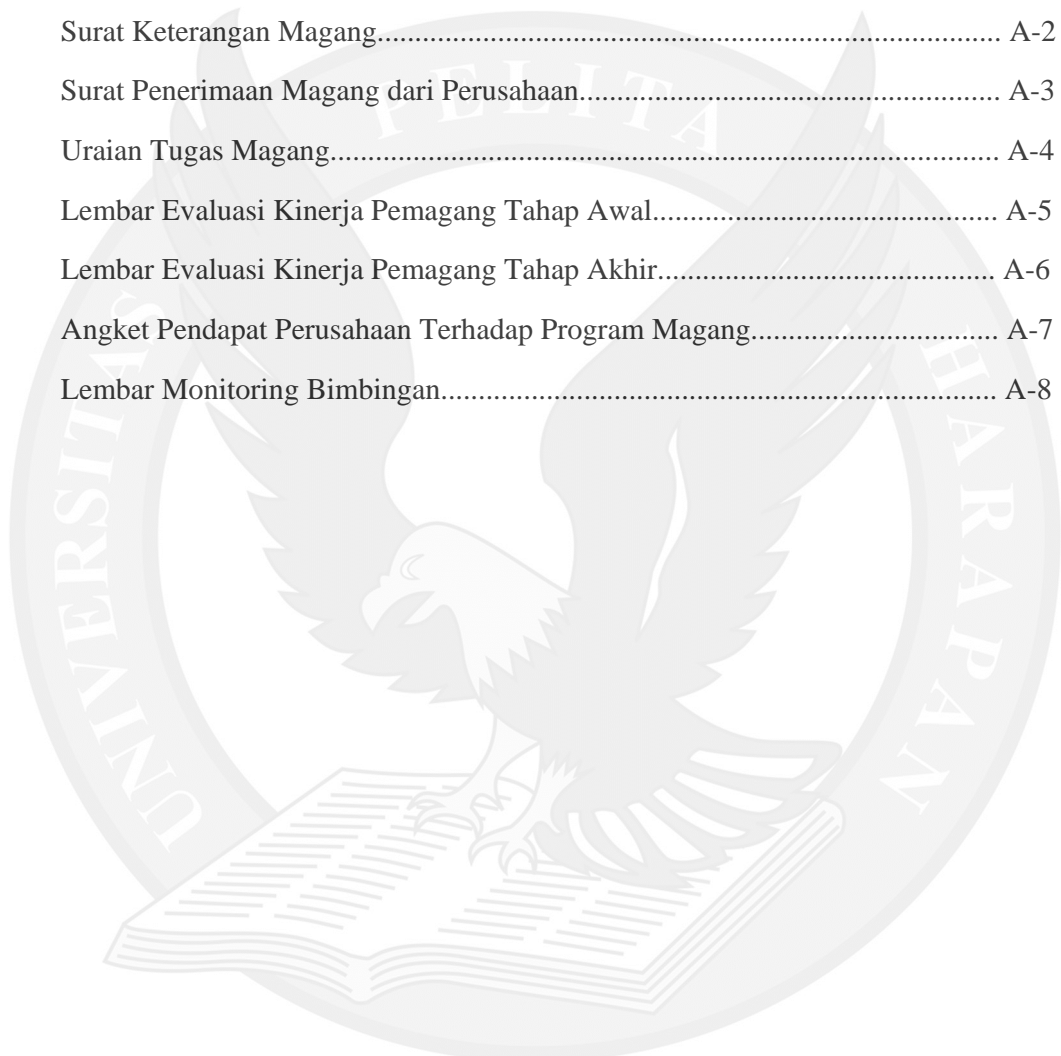
Gambar 1.1	Logo <i>Go Property</i>	7
Gambar 2.1	Bauran Pemasaran.....	22
Gambar 2.2	Lingkup Pembahasan Komunikasi Terpadu.....	28
Gambar 3.1	Logo <i>Go Property</i>	31
Gambar 3.2	Struktur Organisasi <i>Go Property</i>	32
Gambar 3.3	Logo Bank Permata.....	37
Gambar 4.1	Alur Kerja <i>Go Property</i>	44



DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN A

Surat Permohonan Magang dari Jurusan.....	A-1
Surat Keterangan Magang.....	A-2
Surat Penerimaan Magang dari Perusahaan.....	A-3
Uraian Tugas Magang.....	A-4
Lembar Evaluasi Kinerja Pemagang Tahap Awal.....	A-5
Lembar Evaluasi Kinerja Pemagang Tahap Akhir.....	A-6
Angket Pendapat Perusahaan Terhadap Program Magang.....	A-7
Lembar Monitoring Bimbingan.....	A-8



LAMPIRAN B

Kartu Nama Go Property.....	B-1
Situs rumahdijual.com.....	B-2
Situs rumah123.com.....	B-3
FSBO (<i>For Sale by Owner</i>).....	B-4
Form Ijin Untuk Memasarkan.....	B-5
<i>Inspection Form</i>	B-6
<i>Request Form</i>	B-7
<i>Co-broking Form</i>	B-8
Perjanjian Sewa Menyewa Rumah.....	B-9
Kesepakatan Jual Beli Rumah.....	B-10
Laporan Transaksi.....	B-11
Spanduk Go Property.....	B-12

