

**LAPORAN STUDI PRAKTIK LAPANGAN (SPL)
BAGIAN ADMINISTRASI PENJUALAN DI
PT AFDAL LATIEF PROPERTINDO**



Layina Awahah

**DEPARTMENT OF ISLAMIC ECONOMICS
FACULTY OF ECONOMIC AND MANAGEMENT**

**LAPORAN STUDI PRAKTIK LAPANGAN PADA
BAGIAN ADMINISTRASI PENJUALAN DI PT AFDAL
LATIEF PROPERTINDO**



**Layina Awahah
NIM. 412020418046**

**PROGAM STUDI EKONOMI ISLAM
FAKULTAS EKONOMI DAN MANAJEMEN
UNIVERSITAS DARUSSALAM GONTOR**

1444 H / 2023 M

THE HISTORY OF THE

REIGN OF

CHARLES

THE SECOND

BY

JOHN



WALTON



THE UNIVERSITY OF CHICAGO
 LIBRARY
 540 EAST 58TH STREET
 CHICAGO, ILL. 60637
 U.S.A.
 TEL: (773) 835 5000
 FAX: (773) 835 5000
 WWW: WWW.CHICAGO.EDU
 1998



PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-INDONESIA

Ejaan	Arab	Latin	Rumi	Latin
ا آ إ ع	ا	a	ʾ	ʾ
	آ	ā	ā	ā
	إ	ī	ʾ	ʾ
	ع	ʿ	ʿ	ʿ
هـ ح خ ج	هـ	h	h	h
	ح	ḥ	ḥ	ḥ
	خ	ḫ	ḫ	ḫ
	ج	j	j	j
د ذ ر ز	د	d	d	d
	ذ	ḏ	ḏ	ḏ
	ر	r	r	r
	ز	z	z	z
س ش ص ض	س	s	s	s
	ش	š	š	š
	ص	ṣ	ṣ	ṣ
	ض	ḍ	ḍ	ḍ
ط ظ ق ك	ط	ṭ	ṭ	ṭ
	ظ	ẓ	ẓ	ẓ
	ق	q	q	q
	ك	k	k	k
گ گ گ گ	گ	g	g	g
	گ	ḡ	ḡ	ḡ
	گ	ḡ	ḡ	ḡ
	گ	ḡ	ḡ	ḡ
ف ق ق ق	ف	f	f	f
	ق	q	q	q
	ق	q	q	q
	ق	q	q	q
ت ث ث ث	ت	t	t	t
	ث	ṯ	ṯ	ṯ
	ث	ṯ	ṯ	ṯ
	ث	ṯ	ṯ	ṯ
ن ن ن ن	ن	n	n	n
	ن	ṇ	ṇ	ṇ
	ن	ṇ	ṇ	ṇ
	ن	ṇ	ṇ	ṇ

1	100	100	100	100
2	100	100	100	100
3	100	100	100	100
4	100	100	100	100
5	100	100	100	100
6	100	100	100	100
7	100	100	100	100
8	100	100	100	100
9	100	100	100	100
10	100	100	100	100
11	100	100	100	100
12	100	100	100	100
13	100	100	100	100
14	100	100	100	100
15	100	100	100	100
16	100	100	100	100
17	100	100	100	100
18	100	100	100	100
19	100	100	100	100
20	100	100	100	100
21	100	100	100	100
22	100	100	100	100
23	100	100	100	100
24	100	100	100	100
25	100	100	100	100
26	100	100	100	100
27	100	100	100	100
28	100	100	100	100
29	100	100	100	100
30	100	100	100	100
31	100	100	100	100
32	100	100	100	100
33	100	100	100	100
34	100	100	100	100
35	100	100	100	100
36	100	100	100	100
37	100	100	100	100
38	100	100	100	100
39	100	100	100	100
40	100	100	100	100
41	100	100	100	100
42	100	100	100	100
43	100	100	100	100
44	100	100	100	100
45	100	100	100	100
46	100	100	100	100
47	100	100	100	100
48	100	100	100	100
49	100	100	100	100
50	100	100	100	100
51	100	100	100	100
52	100	100	100	100
53	100	100	100	100
54	100	100	100	100
55	100	100	100	100
56	100	100	100	100
57	100	100	100	100
58	100	100	100	100
59	100	100	100	100
60	100	100	100	100
61	100	100	100	100
62	100	100	100	100
63	100	100	100	100
64	100	100	100	100
65	100	100	100	100
66	100	100	100	100
67	100	100	100	100
68	100	100	100	100
69	100	100	100	100
70	100	100	100	100
71	100	100	100	100
72	100	100	100	100
73	100	100	100	100
74	100	100	100	100
75	100	100	100	100
76	100	100	100	100
77	100	100	100	100
78	100	100	100	100
79	100	100	100	100
80	100	100	100	100
81	100	100	100	100
82	100	100	100	100
83	100	100	100	100
84	100	100	100	100
85	100	100	100	100
86	100	100	100	100
87	100	100	100	100
88	100	100	100	100
89	100	100	100	100
90	100	100	100	100
91	100	100	100	100
92	100	100	100	100
93	100	100	100	100
94	100	100	100	100
95	100	100	100	100
96	100	100	100	100
97	100	100	100	100
98	100	100	100	100
99	100	100	100	100
100	100	100	100	100

KATA PENGANTAR

Puji syukur saya ucapkan kepada Allah SWT, dengan rahmat-Nya, saya dapat menyelesaikan kegiatan Studi Praktek Lapangan (SPL), sampai dengan pembuatan laporan SPL ini. Tujuan dengan adanya penyusunan Laporan Kegiatan SPL ini untuk memberikan Gambaran secara global tentang keseluruhan rangkaian kegiatan SPL di PT AFDAL LATIEF PROPERTINDO Bekasi, yang telah saya laksanakan.

Dalam pelaksanaan SPL ini kami banyak mendapatkan bimbingan serta ilmu yang sangat bermanfaat yang berkaitan dengan Bisnis dari berbagai pihak, maka perkenalkanlah saya untuk mengucapkan terima kasih kepada:

1. Al-Ustadz K.H Hasan Abdullah Sahal, Al-Ustadz Prof. Dr. K.H Amal Fathullah Zarkasyi, M.A., Al-Ustadz Drs. K.H Akrim Mariyat, Dipl. A. Ed selaku Presiden Universitas Darussalam Gontor.
2. Al-Ustadz Assoc. Prof. Dr. K.H Hamid Fahmy Zarkasyi, M. Ed., M. Phil selaku rector Universitas Darussalam Gontor, Al-Ustadz Dr. Abdul Hafidz Zaid, M. A Selaku wakil rector I bidang akademik dan kemahasiswaan, Al-Ustadz Dr. Setiawan bin Lahuri, M. A. selaku wakil rector II bidang administrasi umum dan keuangan, Al-Ustadz Dr. Khoirul Umam, M. Ec. Selaku wakil rector III bidang kerjasama dan alumni.
3. Al-Ustadz Dr. Hartomi Maulana, M. Sc selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Manajemen Universitas Darussalam Gontor
4. Al-Ustadz Mufti Afif, Lc., M. A.selaku Kepala Program Studi Ekonomi dan Manajemen Universitas Darussalam Gontor
5. Al-Ustadz Achmad Fajaruddin,M.A. selaku dosen pembimbing laporan jurusan Ekonomi Bisnis.
6. Al-Ustadz Miftahul Huda, M.E. selaku dosen pembimbing kegiatan Studi Praktik Lapangan.
7. Keluarga penulis, Bapak tercinta Sapto Rahardjo,SE dan Momy ku tersayang Bu Nur Chasanah yang telah memberikan semangat dan doa tiada henti,serta kakak ku dalam satu perjuangan dalam menyelesaikan S2.

8. Bapak Latin selaku Direktur PT Afdal Latief Propertindo yang telah menerima mahasiswi magang di PT Afdal Latief Propertindo, serta memberikan bimbingan dan pengarahan kepada mahasiswi magang selama kegiatan PKL ini berlangsung.
9. Ibu Kurniah selaku Komisaris Utama yang telah menerima mahasiswi magang di PT Afdal Latief Propertindo.
10. Kak Niantiara Widi Astari selaku Admin di PT Afdal Latief Propertindo, yang telah membantu memberikan bimbingan, pengarahan serta ilmu kepada mahasiswi magang selama kegiatan PKL ini berlangsung.
10. Pak Efi Yanuar, Pak Eko Sumitro, Pak wanto selaku Marketing. Kak Tsamara Fathina Zara dan Pak Rusli selaku akuntan. Pak Tedy Winanto selaku IT center. Yang telah membantu menyukseskan mahasiswi magang dalam pelaksanaan SPL.
11. Teman -teman pejuang SPL Universitas Darussalam Gontor yang telah berjuang Bersama dari suka maupun duka selama melakukan kegiatan SPL

Semoga budi baik mereka semua mendapatkan balasan, serta semoga kerja sama yang telah kita jalin tidak akan terhenti hanya sampai dengan berakhirnya masa kegiatan SPL ini, tetapi akan terus berlanjut serta menjadi ikatan dalam menjaga persaudaraan yang telah kita jalin bersama.

Dalam hal pembuatan laporan ini, penulis masih merasa jauh dari kata sempurna, sehingga penulis memohon maaf atas kekurangan yang ada dalam penulisan laporan kegiatan SPL ini, sekiranya jika ada kritik dan saran yang dapat membangun kesempurnaan dalam laporan ini. Semoga laporan ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang membacanya. Aamiin.

Mantingan, 23 Jumadil Akhir 1444
16 Januari 2023

DAFTAR ISI

PERNYATAAN TENTANG KEASLIAN LAPORAN SPL	i
LEMBAR PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI.....	iii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-INDONESIA.....	iv
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR GAMBAR.....	ix
BAB I.....	1
PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang SPL.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	2
1.3 Tujuan SPL.....	2
1.4 Manfaat SPL.....	2
BAB II	3
METODE KEGIATAN.....	3
2.1 Tempat dan Waktu SPL	3
2.2 Profil Singkat PT Afdal Latief Propertindo	3
2.3 Deskripsi Divisi &Pekerjaan (Job Description).....	6
BAB III.....	7
KEGIATAN DAN PEMBAHASAN	7
3.1 Ruang Lingkup Kerja.....	7
3.2 Tinjauan Pustaka.....	9
3.3 Peran dalam Pembangunan Ekonomi.....	11
3.4 Permasalahan	11
BAB IV	12
PENUTUP	12
4.1 Kesimpulan	12
4.2 Saran.....	12
DAFTAR PUSTAKA	13
LAMPIRAN	

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Logo PT AFDAL LATIEF PROPERTINDO.....3
Gambar 2 Struktur Organisasi PT AFDAL LATIEF PROPERTINDO.....5

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang SPL

Persaingan di dunia kerja turut berkembang seiring dengan berkembangnya zaman. Hal ini tidak sebatas para produk-produk berbasis teknologi seperti komputer, smartphone saja. Namun, jenis development ini juga mencakup industry lain seperti customer goods, Kesehatan, atau properti. Setiap perusahaan harus mampu melakukan penggabungan ide, kreativitas, dan penemuan yang relevan dengan perkembangan perilaku dan kondisi pasar untuk selalu menghasilkan produk yang di butuhkan dan dicintai konsumen¹.

Adapun beberapa aspek yang melekat di dalam alur aktivitasnya, seperti desain, market positioning, manufacturing, engineering, marketing distribusi, dan penjualan. Dalam aktivitas produk development terdapat aspek-aspek penting dalam serangkaian proses yang membutuhkan perencanaan, pengelolaan, pemantauan, dan penilaian yang merupakan tanggung jawab dari seorang developer sendiri.

Universitas salah satu instansi yang memiliki potensi dalam menghadapi tantangan-tantangan tersebut. Sebelum mahasiswa dapat turun ke dunia kerja, diperlukanya memiliki gambaran jelas mengenai dunia kerja. Program Studi Ekonomi Islam memberikan kesempatan mahasiswa untuk melakukan Studi Pengayaan Lapangan yang diharapkan dapat memberikan pengalaman kerja bagi mahasiswa terkait dengan dunia kerja, dan dapat mengaplikasikan ilmu yang telah didapat pada bangku perkuliahan.

Mahasiswa dituntut untuk dapat berorganisasi serta berperan aktif dalam setiap kegiatan, disiplin, serta tanggung jawab pada saat melakukan Studi Pengayaan Lapangan (SPL). Studi Praktek Lapangan dilaksanakan di PT Afdal Latief Propertindo yang merupakan perusahaan yang bergerak di bidang Developer Perumahan. Tempat yang kami tempati ialah di Jatiasih – Bekasi yang sekarang ini kami lakukan SPL.

¹ Nabila Ghaida Zia, '3 Jenis Development Yang Harus Ada Di Perusahaan', *Bernas.Id*, 2022 <<https://www.bernas.id/2022/04/12632/80035-3-jenis-development-yang-harus-ada-di-perusahaan/>>.

1.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimana sistem pengajuan KPR?
2. Apa saja kendala dalam pengajuan KPR?

1.3 Tujuan SPL

- a. Melatih Mahasiswi untuk memiliki kemampuan untuk menjadi pribadi yang mandiri, mampu bersikap, mampu berorganisasi dengan orang lain, memecahkan masalah, dan mengambil keputusan dalam bekerja.
- b. Mahasiswi dapat mengimplementasikan ilmu-ilmu yang telah dipelajari selama perkuliahan di dalam dunia kerja.
- c. Menghasilkan lulusan yang memiliki kemampuan, keterampilan, dan kesiapan bekerja dalam dunia kerja.

1.4 Manfaat SPL

- a. Melatih mahasiswi dalam menghadapi dunia kerja sebenarnya.
- b. Meningkatkan pengembangan sumber daya mahasiswi untuk kesiapan dalam dunia kerja.
- c. Membantu menyiapkan calon tenaga kerja yang berkompeten

BAB II

METODE KEGIATAN

2.1 Tempat dan Waktu SPL

Berdasarkan Jadwal Pelaksanaan Magang yang telah ditetapkan oleh kantor PT Afdal Latief Propertindo ,Bekasi dan ditempatkan di bagian Administrasi Penjualan.Berikut Informasi Studi Pengayaan Lapangan (SPL) dilakukan:

Nama Perusahaan:PT.Afdal Latief Propertindo

Alamat: Jl.Garuda RT 08/02 No.12 Jatiluhur Jatiasih Bekasi

Telepon:081286879514(Latin)

Website:puribukithijau.com

Adapun jadwal kerja Lapangan dilaksanakan selama 1 Bulan yang terhitung dari tanggal 1 Desember 2022 s.d. 30 Desember 2022. Dalam Melaksanakan Studi Pengayaan Lapangan waktu kerja yang dilakukan PT. Afdal Latief Propertindo dengan jadwal hari senin-minggu dan jam operasional 08.00 wib sampai 16.30 wib.

2.2 Profil Singkat PT Afdal Latief Propertindo

1. Sejarah PT Afdal Latief Propertindo



Gambar 1.1

Logo PT AFDAL LATIEF PROPERTINDO

Sumber :Data Perusahaan

Pada awal mula usaha property yang saya lakukan adalah hobby semata disamping pekerjaan sebagai PT.ASTRA INTERNATIONAL Tbk².

Divisi Toyota dari tahun 1994-2011,di rentan waktu itulah saya bekerja sambil usaha property,dengan cara beli cesi (lelang di Bank Tabungan Negara) setiap bulannya.Dari hasil itu setiap bulan kita dapat jualan rumah dari 1 unit sampai 3 unit rumah per bulan.Dengan margin sepuluh juta sampai dengan tiga puluh juta perbulan.Melihat keuntungan seperti itu membuat imajinasi pemikiran terhadap diri saya untuk melakukan/merintis usaha di bidang property dengan cara mencoba membuat cluster (perumahan) di tahun 2004 yang saya namakan JATI RANGGA RESIDENT,RANGGA RESIDENT,GRIYA SAMAWA,semua saya lakukan di wilayah kelurahan jati rangga kecamatan jatisampurna kota Bekasi.

Dari situ saya tidak bisa focus menjalankan bisnis property sendiri akhirnya saya recruitmen adik ipar/saudara ipar saya untuk membantu menjalankan bisnis property saya.

Dalam perjalanannya membuat keputusan saya di tahun 2008 saya ambil ahli bisnis property ini sehingga membuat saya di tahun 2011 harus keluar dari zona nyaman dan aman dari PT ASTRA INTERNATIONAL Tbk.

Dan focus untuk menjalankan usaha property.Dengan kode proper perorangan atas nama LATIN.

Di dalam perjalanannya harus membuat saya untuk lebih luas jaringan property dan mempunyai branded tersendiri akhirnya saya bentuk CV PRIMA MAJU JAYA dengan nama perumahan PURI BUKIT HIJAU di tahun 2017.Dan akhirnya di tahun 2021 membuat saya untuk ganti kode proper menjadi PT AFDAL LATIEF PROPERTINDO.

Demikian sedikit cerita tentang perjalanan terbentuknya PT AFDAL LATIEF PROPERTINDO.

2. MOTTO,VISI dan MISI

Motto :Memberikan bukti bukan janji

Visi :Menjadikan property yang berkualitas,Amanah,unggul dan inovatif

² Puri Bukit, 'Company Profile', *Pump Industry Analyst*, 1995.1 (1995), 5 <[https://doi.org/10.1016/1359-6128\(95\)80002-W](https://doi.org/10.1016/1359-6128(95)80002-W)>.

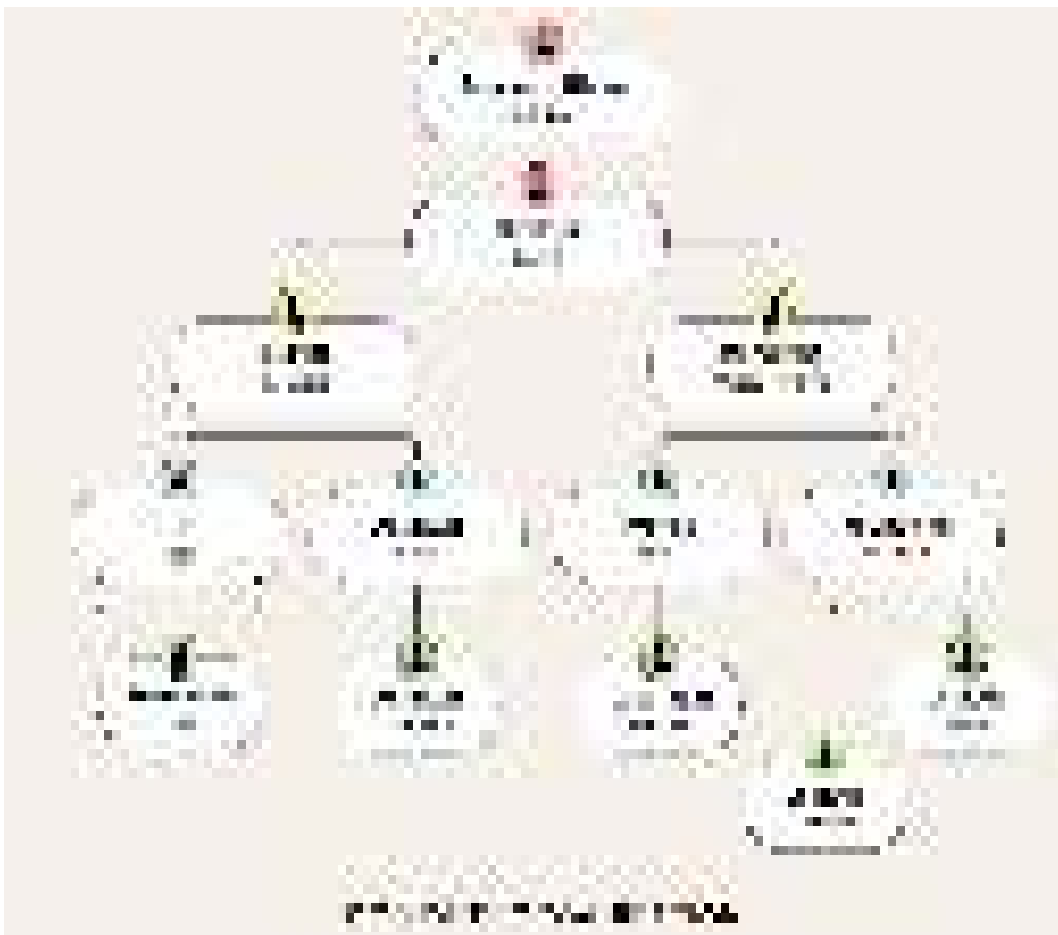
Misi :Memberikan pelayanan,kemudahan,dan kepuasan konsumen,mengadakan investasi yang paling menguntungkan bagi para konsumen.

3. COMPANY DATA

Susunan Kepengurusan Perusahaan

Berdasarkan akte perusahaan Nomor 07 tanggal 04 MEI 2021 yang dibuat oleh HJ. WIWIK ROWIYAH SUPARNO SH,M.KN Tentang pendirian Badan Hukum PT. AFDAL LATIEF PROPERTINDO dengan nomor pendaftaran 4021050432100450 telah sesuai dengan persyaratan pengesahan pendirian badan hukum perseroan.

Struktur Organisasi:



Gambar 2.1

Struktur Organisasi PT AFDAL LATIEF PROPERTINDO

Sumber :Data Perusahaan

2.3 Deskripsi Divisi & Pekerjaan (Job Description)

Deskripsi divisi dan pekerjaan PT AFDAL LATIEF PROPERTINDO adalah sebagai berikut:

- a. Komisaris: Mengawasi seluruh kegiatan perusahaan, terutama yang berkaitan dengan kebijakan dan pengelolaan perusahaan.
- b. Direktur: Memimpin dan mengawasi kegiatan yang berlangsung di perusahaan
- c. Admin: mempersiapkan segala berkas data konsumen, dan pembuatan laporan akhir data konsumen
- d. Marketing: Menarik perhatian konsumen serta memperlihatkan pembangunan rumah kepada konsumen, perumahan yang siap dihuni oleh konsumen.
- e. IT: Memastikan semua aplikasi dapat digunakan serta dapat menyimpan seluruh data pada komputer serta membuat Website, Blok Plan dan yang berkaitan company data perusahaan.
- f. Akuntansi: Mengawasi keuangan yang beredar serta mencatat aliran keuangan dan pembuatan laporan tahunan perusahaan.
- g. Purchasing: Mendata/memesankan barang material yang di butuhkan setiap perumahan dan Gudang.
- h. Lapangan: Mengontrol segala urusan proyek baik pekerja maupun barang.
- i. Logistic: Mendistribusikan barang material dari proyek ke dalam Gudang atau sebaliknya.
- j. Humas: Menyampaikan segala informasi penting baik di lapangan maupun data konsumen.
- k. Keamanan: Mengamankan barang material dan property baik di proyek maupun di Gudang.

BAB III

KEGIATAN DAN PEMBAHASAN

3.1 Ruang Lingkup Kerja

Kegiatan PT. Afdal Latief Propertindo adalah penjualan rumah non subsidi bersistem KPR. Puri Bukit Hijau merupakan proyek perumahan yang dibangun oleh PT. Afdal Latief Propertindo, Bekasi. Perumahan yang dimiliki oleh Puri Bukit Hijau saat ini adalah 21 cluster. PBH singkatnya memiliki tipe rumah berkisar 36-45 dan luas rumah berkisar 60-85, untuk rumah harga standar di Puri Bukit Hijau ukuran 36/60 mencapai 470.00000 tergantung selera konsumen yang memilihnya. Puri Bukit Hijau pun memiliki 1 tempat yang strategis untuk dijadikan ruko bahkan rumah yang berlantai 2 sehingga mencapai harga 1 milyar. Dalam proyek pembangunan ini Puri Bukit Hijau bekerja sama dengan Pihak bank diantaranya seperti Bank Tabungan Negara (BTN), Bank Tabungan Negara Syariah (BTNS), Bank Rakyat Indonesia (BRI), Bank Jawa Barat Syariah (BJBS) untuk memudahkan konsumen dalam pembelian rumah bersistem KPR.

Kegiatan yang kami lakukan selama satu bulan ini terdapat beberapa macam kegiatan yaitu, Untuk minggu pertama yang kami lakukan adalah pembelajaran administrasi penjualan oleh senior kami. Dalam administrasi ini kami belajar bagaimana mengumpulkan data konsumen selengkapannya setelah itu kami masukan data konsumen ke formulir data bank tersebut untuk kami serahkan ke pihak bank dan ditindak lanjuti.

Setelah beberapa hari kemudian kami survey lapangan bersama pak latin selaku direktur dan didampingi oleh pak efi yanuar selaku marketing lapangan. Disitulah kami diajarkan bagaimana memilih tanah yang baik untuk konsumen yang ingin memiliki rumah impiannya. Hal yang perlu diperhatikan adalah bagaimana sumber air yang terdapat di daerah perumahan tersebut, dikarenakan konsumen ingin air yang digunakan selalu jernih dan tidak keruh. Begitu pula kami diajarkan sebagai marketing dalam pemasaran yang baik oleh pak latin dengan selalu berkata jujur dan disiplin tanpa memiliki perasaan tidak baik kepada orang dan selalu mengerjakan tanpa keluh kesah apa yang ada dihadapan kita.

Di minggu kedua kegiatan yang kami lakukan adalah akad rumah dengan konsumen. Bank yang pertama kali kami kunjungi untuk akad rumah dengan konsumen ialah BTN Kelapa Gading. PT Afdal Latief Propertindo Memiliki 4 Cabang Bank Tabungan Negara (BTN) yang biasa kami lakukan akad rumah dengan konsumen yaitu: BTN Kelapa Gading, BTN Harapan Indah, BTN Bekasi, BTN Cibubur. Di hari berikutnya kami mendapatkan undangan dari BTN untuk menghadiri HUT KPR BTN di Gelora Bung Karno mewakili bapak latin yang tidak dapat hadir di acara tersebut.

Di minggu ketiga kami berkesempatan kedatangan tamu dari BTN oleh Pak Romeo Daniel MVE selaku Mortgage Sales Department Head Bank BTN. Acara yang kami lakukan adalah keliling proyek serta foto bersama dengan para karyawan PT. Afdal Latief Propertindo dengan mengenakan seragam Puri Bukit Hijau. Kegiatan yang kami lakukan setiap minggu untuk terciptanya lingkungan kerja yang baik dengan komunikasi satu sama lain diadakanya evaluasi 1 minggu sekali setiap hari sabtu.

Di minggu terakhir kegiatan kami di akhir bulan untuk menutup akhir tahun kami melakukan akad rumah serentak bersama 16 konsumen. Akad rumah yang kami lakukan berada di dua tempat, 7 orang akad rumah di BTN Kelapa Gading dan 9 orang akad rumah di BTN Harapan Indah. Di minggu ini juga bertepatan minggu terakhir kami melakukan SPL. Kegiatan yang kami lakukan adalah makan bersama dengan karyawan PT Afdal Latief Propertindo, dilanjutkan dengan penyerahan piagam serta pesan dan nasihat oleh Bapak latin selaku Direktur serta foto bersama.

PT Afdal Latief Propertindo telah mendapatkan penghargaan Developer Terbaik No.3 di kota Bekasi dan No.6 di Indonesia. Semua pencapaian yang didapatkan merupakan hasil kerja keras Pak Latin sebagai direktur yang selalu mengupdate pembangunan proyek Puri Bukit Hijau untuk disebarluaskan kepada konsumen setiap cluster melalui grup WA. Bahkan beliau mempromosikan setiap pembangunan proyek perumahan menggunakan akun status WA. Hal ini merupakan yang tidak mudah sebagai direktur untuk mengkontrol setiap proyek pembangunan 2 hari sekali, beliauapun selalu mendapatkan panggilan telepon dari konsumen

berupa keluhan pembangunan proyek perumahan yang belum siap untuk akad rumah, dan lain sebagainya.

3.2 Tinjauan Pustaka

Rumah merupakan suatu tempat manusia untuk memberikan rasa aman dan berkumpulnya keluarga dalam satu bangunan. Begitu pentingnya rumah bagi kehidupan manusia, maka selalu terjadi peningkatan penduduk di berbagai tempat, yang membuktikan bahwa pengembangan perumahan baik berupa tanah maupun property sangat dibutuhkan dalam pembangunan perumahan³. Seperti salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang bisnis pelayanan penjualan rumah PT. Afdal Latief Propertindo, Bekasi yang memfasilitasi pembelian rumah non subsidi di daerah Jatiasih. Selain memfasilitasi pembelian perumahan oleh masyarakat sekitar, perusahaan ini pun memfasilitasi perumahan yang berdekatan dengan Bogor di daerah Setu. Dalam penjualannya PT Afdal Latief Propertindo menggunakan uang muka 0% dengan booking fee seharga 2,5 juta, pembelian rumah dapat berupa kredit melalui sistem KPR atau pun cash bertahap sesuai dengan perjanjian di awal.

Dalam dunia perbankan, Kredit Pemilikan Rumah atau yang biasa dikenal dengan nama KPR, biasa dijalankan oleh perbankan yang dipastikan tidak akan lepas dari bunga. KPR memiliki harga jual yang sangat kontan, uang muka dan suku bunga angsuran yang harus dibayarkan oleh nasabah serta berbagai barang dan juga asuransi jiwa yang harus dibayarkan oleh pihak debitur⁴. BTN merupakan social media sebagai salah satu pasar sebagai tempat untuk mengoptimalkan promosi KPR non subsidi sebagai fasilitas pembiayaan pengkreditan rumah. Hal ini dapat membuat social media marketing yang sangat optimal bagi perbankan dan

³ B N Aprillianto, 'Analisis Implementasi Bauran Pemasaran Perumahan Pada Cv Citra Mas Kuala Kapuas', 2020 <<http://eprints.uniska-bjm.ac.id/1261/1/BOY%28JOURNAL%29.pdf>>.

⁴ Mohamad Heykal, 'Analisis Tingkat Pemahaman KPR Syariah Pada Bank Syariah Di Indonesia: Studi Pendahuluan', *Binus Business Review*, 5.2 (2014), P. 519 <<https://doi.org/10.21512/bbr.v5i2.1010>>.

menembus jangkauan yang lebih luas serta berkembang pesat dan menjadi pilihan masyarakat⁵.

Menjadi Top Brand setiap merek terhadap jasa yang di tawarkan menjadi hal istimewa bagi seorang marketing yang melakukan strategi pemasaran sesuai target perusahaan. Semua berdasarkan bagaimana alur bisnis berjalan dengan sukses dalam lingkungan yang kompetitif berdasarkan perspektif produk, harga, promosi dan distribusi yang baik dan benar⁶. Mementingkan kebutuhan konsumen termasuk dalam integrasi pemasaran yaitu dengan tujuan memuaskan konsumen terhadap produk dan jasa yang kita tawarkan untuk mempertajam pasar sasaran, berikut konsep pemasaran yang dimaksud⁷:

a. Konsep Produksi

Memusatkan pada perhatian usaha-usaha untuk mencapai efisiensi produk yang tinggi. Konsumen menyukai produk yang tersedia di banyak tempat dan terjangkau oleh kemampuan finansialnya.

b. Konsep Produk

Dikembangkan atas dasar keinginan konsumen, realitas pasar menunjukkan bahwa konsumen menyukai produk yang berkualitas dan prestise yang paling baik.

c. Konsep Penjualan

Konsep good selling service, kemampuan melayani pelanggan dengan baik. Dalam praktik bisnis, konsumen hanya akan membeli produk dari perusahaan yang menyediakan waktu dan tenaga untuk melayani dengan baik.

d. Konsep Kemasyarakatan

⁵ Santi Piramita, Sufrin Hannan, dan Jan Horas Vervady Purba, 'PENGARUH SOCIAL MEDIA MARKETING DAN KUALITAS PELAYANAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KPR NON SUBSIDI DENGAN MEDIASI PERSEPSI MEREK', *Jurnal Aplikasi Manajemen dan Bisnis* 7.2 (2021), P 487-97.

⁶ J. Paul Peter dan Jerry C. Olson, *Perilaku Konsumen Dan Strategi Pemasaran* (Jakarta: Salemba Empat, 2014).

⁷ B A B Ii, 'Ali Hasan, *Marketing Bank Syariah*, Jakarta : Ghalia Indonesia, 2010, P. 12 23', 23-52.

Konsep menyakini bahwa tugas perusahaan untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen serta mempertahankan kesejahteraan perusahaan.

e. Konsep Pemasaran Hubungan

Membangun hubungan jangka panjang yang memuaskan mitra bisnis seperti pelanggan, pemasok, penyalur, untuk hubungan yang paling utama untuk pengembangan jaringan pemasaran.

3.3 Peran dalam Pembangunan Ekonomi

Sistem pembangunan rumah dalam peran ekonomi pembangunan sangatlah penting. Dengan adanya pembangunan ini masyarakat dapat mempunyai rumah dengan kualitas baik sesuai dengan harapan yang diinginkan, dan tidak mempersulit masyarakat dalam pembangunan rumah serta pengurusan surat hak milik rumah, dikarenakan semua pemberkasan data terkait pihak bank maupun pihak notaris di tanggung oleh administrasi dari pihak developer tersebut.

3.4 Permasalahan

Masalah yang dihadapi konsumen Puri Bukit Hijau ataupun konsumen perumahan lain adalah rumah yang bersistem KPR. Dikarenakan banyaknya konsumen yang tidak diterima dalam pengajuan KPR sejumlah yang diinginkan. Faktor tersebut disebabkan oleh penghasilan konsumen yang tidak mencukupi bahkan konsumen yang terdektesi oleh BI checking dikarenakan kol 5 aktif.

Hal tersebut membuat bank meragukan konsumen untuk dipinjamkan dana sebesar yang dibutuhkan. Dikarenakanya ketakutan bank terhadap konsumen untuk gagal cicilan perbulanya maupun pokok atau bunga dari bank. Hal ini menyebabkan kesulitan bagi konsumen untuk mendapatkan rumah Full plafon yang diinginkan, sehingga rumah tersebut menjadi turun plafon dan tidak sesuai dengan harga KPR perumahan yang diinginkan.

Penyebab inilah yang membuat tidak diterimanya konsumen dalam pengajuan KPR. Jika keinginan konsumen tetap terhadap perumahan yang dituju dan hanya mendapatkan setengah harga dari pengajuan KPR, konsumen harus menambah uang muka kepada developer sebesar jumlah harga yang telah dikurangi oleh pengajuan KPR terhadap jumlah yang diinginkan

BAB IV

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Pemasaran perumahan PT Afdal Latief Propertindo sudah diterapkan dengan cukup baik. Namun masih menjadi evaluasi dikarenakannya untuk bagian pemasaran hanya membawa konsumen untuk diserahkan kepada bagian administrasi penjualan tanpa mengumpulkan data konsumen untuk dimasukkan kedalam formulir data perbankan.

Dalam hal administrasi mungkin cukup baik dalam pemberkasan data konsumen, yang perlu diperhatikan adalah komunikasi antara marketing dan administrasi dalam penempatan rumah konsumen terhadap siapa yang terlebih dahulu untuk memesan di tempat tersebut.

4.2 Saran

Bagi marketing untuk lebih tanggap dalam memberikan data informasi konsumen terhadap administrasi penjualan sebelum memberikan terhadap pihak bank. Hal ini juga berkaitan dengan penempatan rumah konsumen yang terlebih dahulu memesan tempat tersebut agar tidak terjadi kesalahpahaman antara satu konsumen dengan konsumen lainnya.

Begitu juga dengan kurangnya tenaga kerja dalam bidang administrasi penjualan untuk mengoptimalkan pekerjaan dalam pemberkasan data konsumen. Dikarenakannya hanya terdapat satu pegawai untuk merapikan semua data konsumen serta pemberkasan data-data terdahulu.

DAFTAR PUSTAKA

- Aprillianto, B N, 'Analisis Implementasi Bauran Pemasaran Perumahan Pada Cv Citra Mas Kuala Kapuas', 2020 <<http://eprints.uniska-bjm.ac.id/1261/%0Ahttp://eprints.uniska-bjm.ac.id/1261/1/BOY%28JOURNAL%29.pdf>>
- Bukit, Puri, 'Company Profile', *Pump Industry Analyst*, 1995.1 (1995), 5 <[https://doi.org/10.1016/1359-6128\(95\)80002-W](https://doi.org/10.1016/1359-6128(95)80002-W)>
- C.Olson, J.Paul peter dan Jerry, *Perilaku Konsumen Dan Strategi Pemasaran* (jakarta: Salemba Empat, 2014)
- Heykal, Mohamad, 'Analisis Tingkat Pemahaman KPR Syariah Pada Bank Syariah Di Indonesia: Studi Pendahuluan', *Binus Business Review*, 5.2 (2014), 519 <<https://doi.org/10.21512/bbr.v5i2.1010>>
- li, B A B, 'Ali Hasan, Marketing Bank Syariah , Jakarta : Ghalia Indonesia, 2010, Pada, Studi, Bank Xyz, Case Study, Santi Piramita, Sufrin Hannan, and Horas Vervady, 'PENGARUH SOCIAL MEDIA MARKETING DAN KUALITAS PELAYANAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KPR NON SUBSIDI DENGAN MEDIASI PERSEPSI MEREK', *Jurnal Aplikasi Manajemen dan Bisnis* 7.2 (2021),
- Zia, Nabila Ghaida, '3 Jenis Development Yang Harus Ada Di Perusahaan', *Bernas.Id*, 2022 <<https://www.bernas.id/2022/04/12632/80035-3-jenis-development-yang-harus-ada-di-perusahaan/>>

LAMPIRAN

A. Kantor PT Afdal latief Propertindo





B. Pelaksanaan Akad Rumah Bersama Konsumen





C. Survey Lapangan



D. Perfotoan Bersama Karyawan PT Afdal Latief Propertindo



E. Penyerahan Cendera Mata



F. Laporan Harian SPL



Final Test Term 2022/23

English 1001-40

Date: _____ Time: _____

Name: _____
 Student ID: _____

- 1. Read the text and answer the questions.
- 2. Write a short paragraph about the text.
- 3. Choose the correct answer for each question.
- 4. Write a short story about a day in your life.

Q. No.	Question	Answer
1	Read the text and answer the questions.	
2	Write a short paragraph about the text.	
3	Choose the correct answer for each question.	
4	Write a short story about a day in your life.	



Case Study: Financial Services Company Restructuring

The company is a leading provider of financial services, operating in a highly competitive market. It has recently announced a major restructuring plan to improve operational efficiency and reduce costs.

The restructuring plan involves the following key initiatives:

- 1. Streamlining operations and reducing overhead costs.
- 2. Consolidating back-office functions across all business units.
- 3. Investing in technology to automate manual processes.
- 4. Reducing the number of employees in non-core areas.

Area	Current State	Proposed State	Impact
Operations	Fragmented across multiple departments	Consolidated into a single unit	Reduction in overhead costs
Technology	Manual processes for data entry and reporting	Automation of key processes	Increased efficiency and accuracy
Personnel	High number of employees in non-core areas	Reduction in headcount in non-core areas	Cost savings through headcount reduction





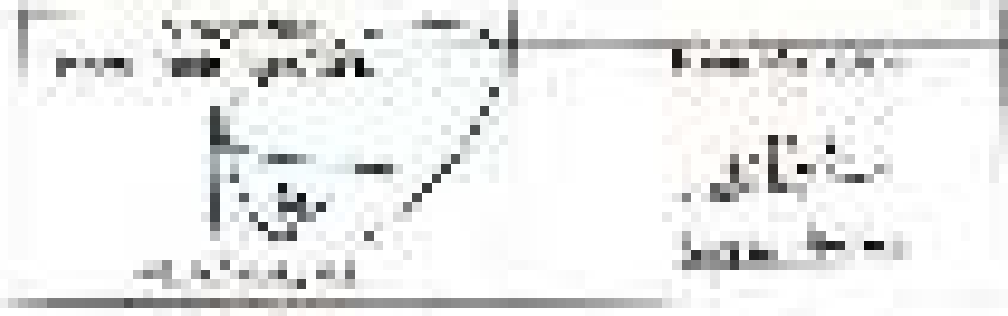
Yükseköğretim Kurumları Yürürlük Yönetmeliği

Yükseköğretim Kurumları Yürürlük Yönetmeliği, Yükseköğretim Kurulu Başkanlığı tarafından hazırlanmıştır.

Yükseköğretim Kurumları Yürürlük Yönetmeliği, Yükseköğretim Kurulu Başkanlığı tarafından hazırlanmıştır.

Yükseköğretim Kurumları Yürürlük Yönetmeliği, Yükseköğretim Kurulu Başkanlığı tarafından hazırlanmıştır.

Sıra No	Adı	Görevi	Yükseköğretim Kurulu Başkanlığı
1	Yükseköğretim Kurulu Başkanı	Yükseköğretim Kurulu Başkanlığı	Yükseköğretim Kurulu Başkanlığı
2	Yükseköğretim Kurulu Başkan Yardımcısı	Yükseköğretim Kurulu Başkanlığı	Yükseköğretim Kurulu Başkanlığı
3	Yükseköğretim Kurulu Başkan Yardımcısı	Yükseköğretim Kurulu Başkanlığı	Yükseköğretim Kurulu Başkanlığı





Millî Eğitim Bakanlığı T.C. Milli Eğitim Bakanlığı

Yükseköğretim Kurumları Yürütme Kurulu
Yükseköğretim Kurumları Yürütme Kurulu

Yükseköğretim Kurumları Yürütme Kurulu
Yükseköğretim Kurumları Yürütme Kurulu

YÜRÜTME KURULU

Yürütme Kurulu Başkanı
Yürütme Kurulu Başkanı
Yürütme Kurulu Başkanı
Yürütme Kurulu Başkanı

No	Adı	Unvanı	Yürütme Kurulu Üyesi
1	Yürütme Kurulu Başkanı	Yürütme Kurulu Başkanı	Yürütme Kurulu Üyesi
2	Yürütme Kurulu Başkanı	Yürütme Kurulu Başkanı	Yürütme Kurulu Üyesi
3	Yürütme Kurulu Başkanı	Yürütme Kurulu Başkanı	Yürütme Kurulu Üyesi
4	Yürütme Kurulu Başkanı	Yürütme Kurulu Başkanı	Yürütme Kurulu Üyesi
5	Yürütme Kurulu Başkanı	Yürütme Kurulu Başkanı	Yürütme Kurulu Üyesi
6	Yürütme Kurulu Başkanı	Yürütme Kurulu Başkanı	Yürütme Kurulu Üyesi
7	Yürütme Kurulu Başkanı	Yürütme Kurulu Başkanı	Yürütme Kurulu Üyesi
8	Yürütme Kurulu Başkanı	Yürütme Kurulu Başkanı	Yürütme Kurulu Üyesi
9	Yürütme Kurulu Başkanı	Yürütme Kurulu Başkanı	Yürütme Kurulu Üyesi
10	Yürütme Kurulu Başkanı	Yürütme Kurulu Başkanı	Yürütme Kurulu Üyesi





Faculty of Education, Assiut University
Department of Educational Psychology

Research in Educational Psychology: Theoretical and Practical Aspects
Dr. Mohamed El-Sherpieny

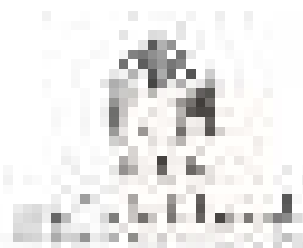
Assiut University, Assiut, Egypt
 2015-2016 Academic Year

CONTENTS

- 1. Introduction to Educational Psychology
- 2. Theoretical Foundations
- 3. Research Methods in Educational Psychology
- 4. Practical Applications

Chapter	Title	Page
1	Introduction to Educational Psychology	1-15
2	Theoretical Foundations	16-45
3	Research Methods in Educational Psychology	46-85
4	Practical Applications	86-125





Faculty of Business and Management
UNIVERSITY OF SAUDI ESTERNA

DEPARTMENT OF BUSINESS ADMINISTRATION
MANAGEMENT INFORMATION SYSTEMS

Final Exam - Management Information Systems
2023-2024

QUESTION

- Q1. Explain the following terms:
- Q2. Discuss the importance of data security.
- Q3. Describe the role of IT in business operations.
- Q4. Evaluate the impact of cloud computing on organizations.

Question No.	Answer	Mark
1		10
2		10
3		10
4		10





University of Applied Sciences

Business Administration and Management

1st Year - Semester 1

Course Name: Business Administration and Management
Course Code: BBA101

Module Name: Business Administration and Management
Module Code: BBA101

Learning Objectives

- LO1: Understand the concept of business and its types.
- LO2: Identify the different types of business organizations.
- LO3: Explain the importance of business administration.
- LO4: Describe the functions of business administration.

Learning Objective	Assessment Method	Weightage (%)
LO1: Understand the concept of business and its types.	Written Exam	25
LO2: Identify the different types of business organizations.	Written Exam	25
LO3: Explain the importance of business administration.	Written Exam	25
LO4: Describe the functions of business administration.	Written Exam	25





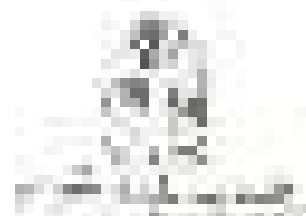
Fundamentals of Mechanical Engineering Lecture 10: Stress

1.1.1. Introduction to the concept of stress and strain
1.1.2. The relationship between stress and strain
1.1.3. The concept of yield strength and ultimate tensile strength
1.1.4. The concept of fracture toughness

1.1.1. Introduction

- Stress: Force per unit area
- Strain: Deformation per unit length
- Yield strength: The stress at which a material begins to deform plastically
- Ultimate tensile strength: The maximum stress that a material can withstand before fracture





Ministry of Education and Higher Education

General Directorate of Secondary Education

Decision No: 10/2023, dated 10/10/2023, regarding the implementation of the 2023-2024 school year.

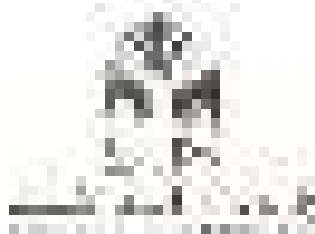
It is decided that the 2023-2024 school year will start on 29/08/2023.

Implementation Details

- 1. The school year will start on 29/08/2023.
- 2. The school year will end on 15/06/2024.
- 3. The school year will be divided into two semesters.
- 4. The school year will be divided into two semesters.

Year	Start Date	End Date	Number of Days
2023-2024	29/08/2023	15/06/2024	312
2022-2023	29/08/2022	15/06/2023	312





Journal of Environmental Management

Volume 10, Number 1, 2019

Journal of Environmental Management is a peer-reviewed journal that publishes research, practice, and policy articles in the field of environmental management. The journal is published quarterly by Taylor & Francis Group.

For more information, please visit our website at <http://www.tandfonline.com/journals/tem>.

Editorial Board

- Editor: Professor Dr. John D. Graham
- Editorial Board:
 - Professor Dr. Robert A. Giacalone
 - Professor Dr. Robert E. Rehg
 - Professor Dr. Robert W. Parsons
 - Professor Dr. Robert C. Ridenour

No.	Author(s)	Title	Page
1	John D. Graham, Robert A. Giacalone, Robert E. Rehg, Robert W. Parsons, Robert C. Ridenour	Editorial	1-2
2	John D. Graham, Robert A. Giacalone, Robert E. Rehg, Robert W. Parsons, Robert C. Ridenour	Editorial	3-4
3	John D. Graham, Robert A. Giacalone, Robert E. Rehg, Robert W. Parsons, Robert C. Ridenour	Editorial	5-6
4	John D. Graham, Robert A. Giacalone, Robert E. Rehg, Robert W. Parsons, Robert C. Ridenour	Editorial	7-8





Faculty of Education

Department of Educational Psychology

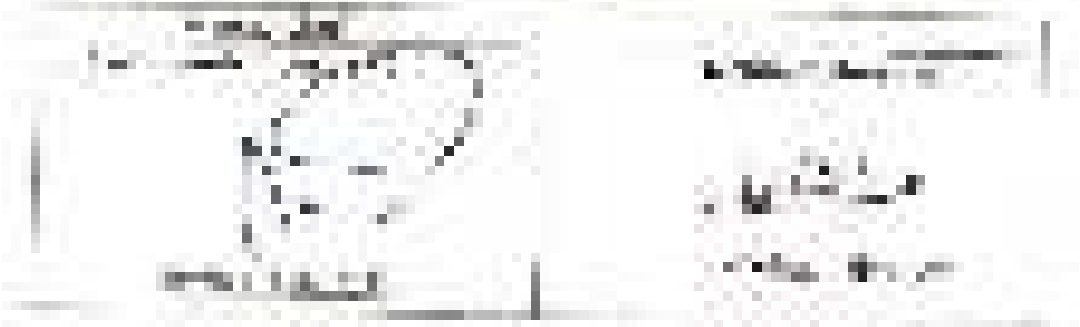
EDUCATIONAL PSYCHOLOGY (EDUCATIONAL PSYCHOLOGY) (EDUCATIONAL PSYCHOLOGY)

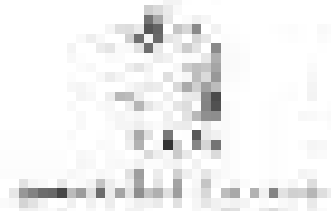
EDUCATIONAL PSYCHOLOGY (EDUCATIONAL PSYCHOLOGY) (EDUCATIONAL PSYCHOLOGY)

EDUCATIONAL PSYCHOLOGY

- 1. Educational Psychology
- 2. Educational Psychology
- 3. Educational Psychology
- 4. Educational Psychology

EDUCATIONAL PSYCHOLOGY	EDUCATIONAL PSYCHOLOGY	EDUCATIONAL PSYCHOLOGY
EDUCATIONAL PSYCHOLOGY	EDUCATIONAL PSYCHOLOGY	EDUCATIONAL PSYCHOLOGY
EDUCATIONAL PSYCHOLOGY	EDUCATIONAL PSYCHOLOGY	EDUCATIONAL PSYCHOLOGY
EDUCATIONAL PSYCHOLOGY	EDUCATIONAL PSYCHOLOGY	EDUCATIONAL PSYCHOLOGY





Final Exam Questions and Answers

English - Reading



Read the text and answer the questions below. Write your answers in the spaces provided.

THE HISTORY OF THE INTERNET

QUESTIONS

1. What was the first computer network called?
2. Why was it created?
3. How did the Internet become a global network?
4. What are some of the benefits of the Internet?

Q. No.	Question	Answer	Score
1	What was the first computer network called?	ARPANET	1
2	Why was it created?	It was created for military and academic research purposes.	1
3	How did the Internet become a global network?	Through the development of protocols like TCP/IP and the expansion of fiber optic cables.	1
4	What are some of the benefits of the Internet?	Access to information, communication, and entertainment.	1

<p>Signature</p>  <p>Name: [Name]</p>	<p>Teacher's Signature</p>  <p>Name: [Name]</p>
--	---



Ministry of Education and Higher Education
 National Center for Assessment

YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş. YATIRIM MENKUL DEĞERLER
 İZMİR ŞİŞİLERİ D.Ş.

YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş. YATIRIM MENKUL DEĞERLER
 İZMİR ŞİŞİLERİ D.Ş.

YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş.

YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş.

YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş.

YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş.

YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş.

No	Tarihçe	Açıklama
1	Yatırım Menkul Değerler A.Ş.	Yatırım Menkul Değerler A.Ş.
2	Yatırım Menkul Değerler A.Ş.	Yatırım Menkul Değerler A.Ş.
3	Yatırım Menkul Değerler A.Ş.	Yatırım Menkul Değerler A.Ş.
4	Yatırım Menkul Değerler A.Ş.	Yatırım Menkul Değerler A.Ş.





Yükseköğretim Bakanlığı

Yükseköğretim Kurumları Yönetim Sistemleri Ulusal Akademi Kurulması

Yükseköğretim Kurumları Yönetim Sistemleri Ulusal Akademi Kurulması Projesi
Ulusal Akademi Kurulması

Yükseköğretim Kurumları Yönetim Sistemleri Ulusal Akademi Kurulması
Ulusal Akademi Kurulması

Yönetim Sistemi

Yükseköğretim Kurumları Yönetim Sistemleri

Yükseköğretim Kurumları Yönetim Sistemleri

Yükseköğretim Kurumları Yönetim Sistemleri

Yükseköğretim Kurumları Yönetim Sistemleri

Yükseköğretim Kurumları Yönetim Sistemleri

Yükseköğretim Kurumları Yönetim Sistemleri

Yükseköğretim Kurumları Yönetim Sistemleri

Yükseköğretim Kurumları Yönetim Sistemleri

Yükseköğretim Kurumları Yönetim Sistemleri





Millî Eğitim Bakanlığı T.C. Milli Eğitim Bakanlığı

Yayın No: 2023/10

**Ortaokul 7. Sınıf Fen Bilimleri Dersi İçin Hazırlanan
2023-2024 Eğitim Yılı İçin**

**Ortaokul 7. Sınıf Fen Bilimleri Dersinin
2023-2024 Eğitim Yılı İçin**

YAYINLAMA

Yayın Yılı: 2023

Yayın Yeri: Ankara

Yayın Türü: Eğitim Yılı İçin

Yayın Sayısı: 1000

Yayın Adı	Yayın Yılı	Yayın Türü	Yayın Sayısı
Ortaokul 7. Sınıf Fen Bilimleri Dersinin 2023-2024 Eğitim Yılı İçin	2023	Eğitim Yılı İçin	1000
Ortaokul 7. Sınıf Fen Bilimleri Dersinin 2023-2024 Eğitim Yılı İçin	2023	Eğitim Yılı İçin	1000
Ortaokul 7. Sınıf Fen Bilimleri Dersinin 2023-2024 Eğitim Yılı İçin	2023	Eğitim Yılı İçin	1000
Ortaokul 7. Sınıf Fen Bilimleri Dersinin 2023-2024 Eğitim Yılı İçin	2023	Eğitim Yılı İçin	1000





Yükseköğretim Bakanlığı

Yükseköğretim Kurumları Yönetim ve Kurul Başkanlıklarına Yönelik Bilgi Toplama Formu

Bu form, üniversitelerin ve diğer yükseköğretim kurumlarının yönetim ve kurul başkanlıklarına yönelik olarak hazırlanmıştır. Formun amacı, yükseköğretim kurumlarının yönetim ve kurul başkanlıklarının görev ve sorumluluk alanlarını belirlemek ve bu alanların kapsamını genişletmek için gerekli olan alanları belirlemektir.

Formun amacı, üniversitelerin ve diğer yükseköğretim kurumlarının yönetim ve kurul başkanlıklarının görev ve sorumluluk alanlarını belirlemek ve bu alanların kapsamını genişletmek için gerekli olan alanları belirlemektir.

Yükseköğretim Kurumları

- Üniversite
- Vakıf Üniversitesi
- Devlet Konservatuarı
- Diğer

Yükseköğretim Kurumunun Adı	Yönetim Kurulu Başkanı	Yönetim Kurulu Üyesi	Yönetim Kurulu Üyesi
1			
2			
3			
4			





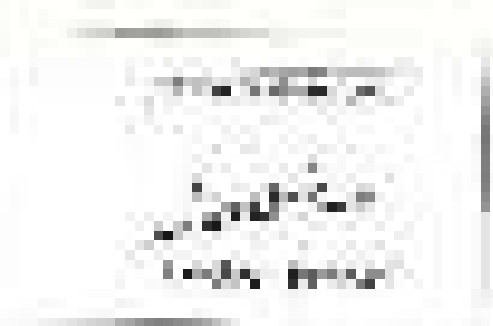
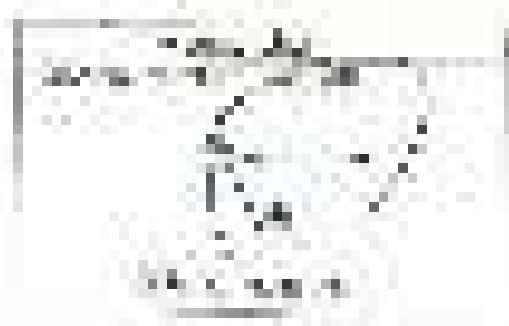
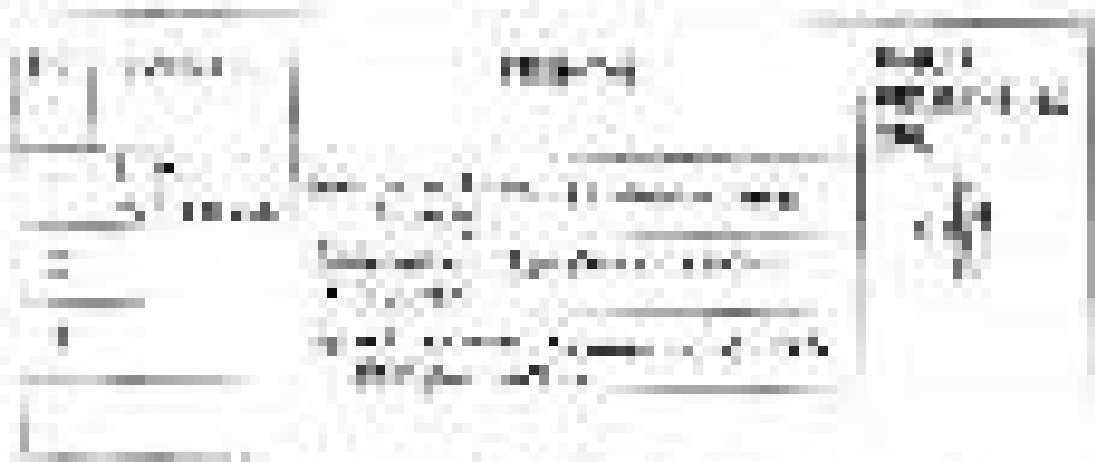
Handwritten title and subtitle

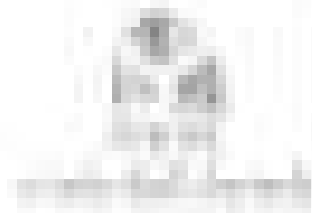
Handwritten text line 1

Handwritten text line 2

Handwritten text line 3

Handwritten text block 1





Faculty of Business Administration and Economics

Quality Management

Internal Audit Report for the year 2023/24

Report prepared by: Internal Audit Department

Report number: IA/2023/24

Report date: 15/05/2024

Report period: 01/01/2023 to 31/12/2023

Report type: Annual Internal Audit Report

Report status: Final

Item	Description	Findings	Recommendations
1	Internal Control System	Weakness in the internal control system	
2	Financial Reporting	Discrepancy in financial reporting	
3	Operational Efficiency	Operational inefficiency	
4	Compliance	Non-compliance with regulations	
5	Human Resources	Human resource management issues	

<p>Internal Auditor</p>	<p>Head of Department</p>
-------------------------	---------------------------



Faculty of Engineering and Information Technology

Electronics and Communications Engineering

Department of Electronics and Communications Engineering

Electronics and Communications Engineering

Electronics and Communications Engineering

Electronics and Communications Engineering

Electronics and Communications Engineering


Name:

ID:

Section:

Date:

Sl. No.	Particulars	Amount	Total
1	Particulars	Amount	+
2	Particulars	Amount	
3	Particulars	Amount	

	<p>Signature of the Student</p> <p>_____</p> <p>Date: _____</p>
---	---



Ministry of Education and Higher Education State of Palestine

المجلس الأعلى للتعليم العالي والبحث العلمي
السلطة الوطنية للتعليم العالي

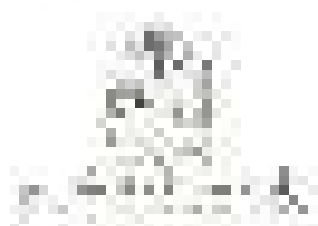
المجلس الأعلى للتعليم العالي والبحث العلمي
السلطة الوطنية للتعليم العالي

البيان

باسم
السلطة الوطنية للتعليم العالي
المجلس الأعلى للتعليم العالي والبحث العلمي
السلطة الوطنية للتعليم العالي

الترتيب	الاسم	المسمى الوظيفي	المؤهل العلمي
1	د. محمد المرابط	مدير عام التعليم العالي	دكتوراه
2	د. محمد المرابط	مدير عام التعليم العالي	دكتوراه
3	د. محمد المرابط	مدير عام التعليم العالي	دكتوراه
4			

--	--



Yükseköğretim Kurumları Yürürlük Yönergesi

Yükseköğretim Kurumları Yürürlük Yönergesi, 1980 yılında çıkarılmış ve 2012 yılında güncellenmiştir.

Yükseköğretim Kurumları Yürürlük Yönergesi, 1980 yılında çıkarılmış ve 2012 yılında güncellenmiştir.

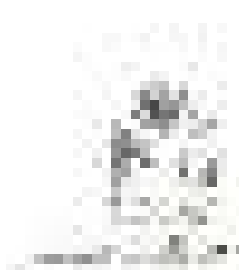
Yürürlük Yönergesi

- 1. Madde: Bu Yönerge, Yükseköğretim Kurumlarının Yürürlük Yönergesi ile uygulanır.
- 2. Madde: Yükseköğretim Kurumlarının Yürürlük Yönergesi, 1980 yılında çıkarılmış ve 2012 yılında güncellenmiştir.
- 3. Madde: Yükseköğretim Kurumlarının Yürürlük Yönergesi, 1980 yılında çıkarılmış ve 2012 yılında güncellenmiştir.
- 4. Madde: Yükseköğretim Kurumlarının Yürürlük Yönergesi, 1980 yılında çıkarılmış ve 2012 yılında güncellenmiştir.

Madde No	Madde İçeriği	Değişiklik
1	Yükseköğretim Kurumlarının Yürürlük Yönergesi ile uygulanır.	Yükseköğretim Kurumlarının Yürürlük Yönergesi ile uygulanır.
2	Yükseköğretim Kurumlarının Yürürlük Yönergesi, 1980 yılında çıkarılmış ve 2012 yılında güncellenmiştir.	Yükseköğretim Kurumlarının Yürürlük Yönergesi, 1980 yılında çıkarılmış ve 2012 yılında güncellenmiştir.
3	Yükseköğretim Kurumlarının Yürürlük Yönergesi, 1980 yılında çıkarılmış ve 2012 yılında güncellenmiştir.	Yükseköğretim Kurumlarının Yürürlük Yönergesi, 1980 yılında çıkarılmış ve 2012 yılında güncellenmiştir.
4	Yükseköğretim Kurumlarının Yürürlük Yönergesi, 1980 yılında çıkarılmış ve 2012 yılında güncellenmiştir.	Yükseköğretim Kurumlarının Yürürlük Yönergesi, 1980 yılında çıkarılmış ve 2012 yılında güncellenmiştir.

Yükseköğretim Kurumlarının Yürürlük Yönergesi, 1980 yılında çıkarılmış ve 2012 yılında güncellenmiştir.

Yükseköğretim Kurumlarının Yürürlük Yönergesi, 1980 yılında çıkarılmış ve 2012 yılında güncellenmiştir.



2023-2024 Yılı Eğitim Değerlendirme Raporu

Yükseköğretim Kurulu Başkanlığı (YÖK) tarafından hazırlanan ve 2023-2024 eğitim öğretim yılı için uygulanacak olan değerlendirme süreciyle ilgili olarak aşağıdaki bilgileri sunarız.

- 1. Değerlendirme süreci, YÖK tarafından belirlenen kriterlere göre gerçekleştirilecektir.
- 2. Değerlendirme süreci, üniversitelerin akademik ve idari faaliyetlerini kapsayacaktır.
- 3. Değerlendirme süreci, üniversitelerin akademik ve idari faaliyetlerini kapsayacaktır.

Değerlendirme süreci, YÖK tarafından belirlenen kriterlere göre gerçekleştirilecektir. Değerlendirme süreci, üniversitelerin akademik ve idari faaliyetlerini kapsayacaktır. Değerlendirme süreci, üniversitelerin akademik ve idari faaliyetlerini kapsayacaktır.

No	Değerlendirme Kriteri	Değerlendirme Yöntemi	Değerlendirme Süresi
1	Yükseköğretim Kurulu Başkanlığı (YÖK) tarafından belirlenen kriterlere göre değerlendirilecektir.	Yükseköğretim Kurulu Başkanlığı (YÖK) tarafından belirlenen kriterlere göre değerlendirilecektir.	2023-2024 Yılı Eğitim Öğretim Yılı
2	Yükseköğretim Kurulu Başkanlığı (YÖK) tarafından belirlenen kriterlere göre değerlendirilecektir.	Yükseköğretim Kurulu Başkanlığı (YÖK) tarafından belirlenen kriterlere göre değerlendirilecektir.	2023-2024 Yılı Eğitim Öğretim Yılı
3	Yükseköğretim Kurulu Başkanlığı (YÖK) tarafından belirlenen kriterlere göre değerlendirilecektir.	Yükseköğretim Kurulu Başkanlığı (YÖK) tarafından belirlenen kriterlere göre değerlendirilecektir.	2023-2024 Yılı Eğitim Öğretim Yılı

Yükseköğretim Kurulu Başkanlığı
 Değerlendirme Birimi
 Ankara, Türkiye

Yükseköğretim Kurulu Başkanlığı
 Değerlendirme Birimi
 Ankara, Türkiye

proposed business and financial plan for [company name]

1. Executive Summary: This section provides a high-level overview of the business and financial plan, including the company's mission, vision, and key financial metrics.

2. Business Description: This section describes the company's products and services, target market, and competitive advantage.

3. Financial Projections

3.1 Revenue Projections: This section details the company's expected revenue over the next five years, based on market research and sales forecasts.

3.2 Expense Projections: This section outlines the company's expected expenses, including salaries, rent, and marketing costs.

3.3 Profitability Projections: This section shows the company's expected profit margins and net income over the next five years.

3.4 Break-Even Analysis: This section calculates the point at which the company's revenue equals its expenses, indicating when the business becomes profitable.

Year	Revenue	Expenses	Profit
Year 1	\$1,000,000	\$700,000	\$300,000
Year 2	\$1,200,000	\$800,000	\$400,000
Year 3	\$1,500,000	\$900,000	\$600,000
Year 4	\$1,800,000	\$1,000,000	\$800,000
Year 5	\$2,000,000	\$1,100,000	\$900,000



G. Lembar Penilaian Instasi



PT. ARSAL LAYAN PRASAPINDO

PT. ARSAL LAYAN PRASAPINDO | Jl. Garuda No. 11 RT 003/001-001 Desa, Kelapa
Desa, Kecamatan - Kabupaten Karangasem, Bali.

DAFTAR KELOMPOK

Tugas kelompok yang diberikan oleh:

Nama : **Karni**

Jabatan : **Ketua**

Keanggotaan dalam kelompok yang diberikan oleh:

Nama : **Yusuf Anwar**

Nama : **W. Yusuf Anwar**

Nama : **Yusuf Anwar**

Nama : **Yusuf Anwar & Yusuf Anwar**

Untuk memastikan pelaksanaan tugas yang diberikan oleh PT. ARSAL LAYAN PRASAPINDO
dalam hal ini, dan sebagai informasi yang lebih lanjut, kami akan melakukan:

Penelitian dan pengumpulan data yang diperlukan untuk memastikan pelaksanaan tugas yang
diberikan.

Wakil PT. Arsal Layan Prasapindo

ARSAL

ARSAL LAYAN PRASAPINDO



Faculty of Education and Educational Sciences Jeddah University

College of Education
Department of Educational Sciences
Faculty of Education and Educational Sciences
Jeddah University

<p>Name: _____</p> <p>Registration No: _____</p> <p>Section: _____</p> <p>Date: _____</p>	<p>Subject: _____</p> <p>Page: _____</p>	<p>Grade: _____</p>
<p>1. _____</p> <p>2. _____</p> <p>3. _____</p> <p>4. _____</p> <p>5. _____</p> <p>6. _____</p> <p>7. _____</p> <p>8. _____</p> <p>9. _____</p> <p>10. _____</p>	<p>11. _____</p> <p>12. _____</p> <p>13. _____</p> <p>14. _____</p> <p>15. _____</p> <p>16. _____</p> <p>17. _____</p> <p>18. _____</p> <p>19. _____</p> <p>20. _____</p>	<p>21. _____</p> <p>22. _____</p> <p>23. _____</p> <p>24. _____</p> <p>25. _____</p> <p>26. _____</p> <p>27. _____</p> <p>28. _____</p> <p>29. _____</p> <p>30. _____</p>
<p>31. _____</p> <p>32. _____</p> <p>33. _____</p> <p>34. _____</p> <p>35. _____</p>	<p>36. _____</p> <p>37. _____</p> <p>38. _____</p> <p>39. _____</p> <p>40. _____</p>	<p>41. _____</p> <p>42. _____</p> <p>43. _____</p> <p>44. _____</p> <p>45. _____</p>



The Fountain of Wisdom