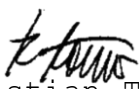


SKRIPSI

**POLA KERJA DIVISI MARKETING SUPPORT KAY GROUP HOME
DECOR YOGYAKARTA**

ACC Ujian Skripsi
20 Juni 2025


Kristian Tamtomo
Dosen pembimbing
skripsi



DISUSUN OLEH:

BRAMANDITHA MAYNARD BRAVA

NPM : 181006736

PROGRAM STUDI SOSIOLOGI

FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA

2025

HALAMAN PERSETUJUAN

HALAMAN PERSETUJUAN

POLA KERJA DIVISI MARKETING SUPPORT KAY GROUP HOME DECOR YOGYAKARTA

SKRIPSI

Disusun Guna Melengkapi Tugas Akhir Untuk Memenuhi Syarat Memperoleh Gelar

Sarjana Sosial (S.Sos)

disusun oleh :

BRAMANDITHA MAYNARD BRAVA

181006736

disetujui oleh :



Kristian Tantomio, S. Antr., M.A., Ph.D.

Dosen Pembimbing

PROGRAM STUDI

FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA

2025

HALAMAN PENGESAHAN**HALAMAN PENGESAHAN*****POLA KERJA DIVISI MARKETING SUPPORT KAY GROUP HOME DECOR
YOGYAKARTA***

Disusun Oleh:

BRAMANDITHA MAYNARD BRAVA

181006736

TELAH DIUJI PADA HARI SENIN, 21 JULI 2025
DI RUANG UJIAN FISIP UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA

TIM PENGUJI:**TANDA TANGAN**Suryo Adi Pramono, S.IP., M.Si.**PENGUJI UTAMA**Kristian Tamtomo, S.Ant., M.A., Ph.D.**PENGUJI I**Stefanus Nindito, S.Sos., M.Si.**PENGUJI II**
.....
Kristian Tamtomo, S. Antr., M.A., Ph.D.

Ketua Program Studi S1 Sosiologi

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Bramanditha Maynard Brava

NPM : 181006736

Program Studi : Sosiologi

Judul Skripsi : Pola Kerja Divisi Marketing Support Kay Group Home Decor Yogyakarta

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi ini benar-benar hasil karya dan kerja saya sendiri. Skripsi ini bukan merupakan plagiasi, duplikasi maupun pencurian hasil karya orang lain.

Bila di kemudian hari diduga ada ketidaksesuaian antara fakta dengan pernyataan ini, saya bersedia untuk diproses oleh tim fakultas yang dibentuk untuk melakukan verifikasi. Bila terbukti bahwa terdapat plagiasi maupun bentuk ketidakjujuran lain, saya siap dan bersedia menerima sanksi berupa pencabutan keserjanaan saya.

Pernyataan ini dibuat dengan penuh kesadaran sendiri dan tanpa tekanan maupun paksaan dari pihak manapun.

Yogyakarta,

Saya yang menyatakan,


METERAI
TEMPEL
SDAMK349791474

Bramanditha Maynard Brava



ABSTRAK

Pola kerja merupakan aspek penting dalam operasional suatu organisasi karena mencakup bagaimana sistem tugas, komunikasi dan prosedur dijalankan untuk mencapai efisiensi serta efektivitas kerja. Divisi marketing sebagai salah satu unit kerja strategis di Kay Group Home Decor Yogyakarta memiliki peran penting dalam memastikan proses pemasaran berjalan secara optimal, terkoordinasi dan berkelanjutan. Melalui penelitian ini peneliti berupaya untuk menggali lebih dalam mengenai penerapan pola kerja dalam divisi marketing. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif. Data primer diperoleh melalui observasi langsung, wawancara mendalam dengan karyawan serta dokumentasi internal. Teknik pengambilan informan menggunakan metode purposive. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem tugas di divisi marketing dibagi ke dalam dua sub-divisi utama yaitu *First Order* dan *Repeat Order* yang memiliki spesialisasi tugas masing-masing. Pembagian tugas dilakukan berdasarkan kompetensi individu yang diukur melalui performa kerja dan pengalaman serta dievaluasi menggunakan sistem *Key Performance Indicator*. Dalam aspek komunikasi ditemukan bahwa pertukaran informasi antar divisi dan antar anggota tim berjalan dengan lancar dengan dukungan media komunikasi digital. Meskipun masih terdapat hambatan yang diatasi melalui evaluasi rutin. Dalam unsur prosedur kerja alur kerja marketing berjalan sistematis dan adaptif meskipun belum sepenuhnya terdokumentasi dalam bentuk SOP formal. Koordinasi antar divisi juga telah dilakukan secara intensif namun masih mengandalkan media informal seperti *Whatsapp*. Temuan penelitian ini memperlihatkan bahwa pola kerja yang diterapkan oleh divisi marketing telah mengacu pada prinsip profesionalitas dan fleksibilitas kerja yang adaptif. Kejelasan sistem tugas, komunikasi yang terbuka serta koordinasi lintas fungsi yang konsisten menjadi fondasi penting dalam menjaga kinerja divisi marketing. Dengan demikian pola kerja yang diterapkan telah berkontribusi terhadap keberlangsungan dan daya saing perusahaan di industri home decor. Temuan ini juga menguatkan teori Robbins & Judge (2017) serta memperkuat hasil-hasil penelitian terdahulu mengenai manajemen organisasi dan kinerja tim

Kata Kunci : Pola Kerja, Sistem tugas, Komunikasi, Prosedur Kerja, Koordinasi, Marketing, Kay Group Home Decor Yogyakarta

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan yang Maha Esa atas berkat, rahmat dan kasihnya peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul “ POLA KERJA DIVISI MARKETING SUPPORT KAY GROUP HOME DECOR YOGYAKARTA” dengan baik. Peneliti mengucapkan terimakasih kepada seluruh pihak yang telah mendukung peneliti dari awal sampai akhir dalam penyusunan skripsi ini. Peneliti mengucapkan terimakasih kepada :

1. Tuhan Yesus Kristus atas berkat, kasih dan penyertaan-Nya peneliti diberikan kekuatan dalam proses penyusunan skripsi ini dari awal hingga akhir. Sehingga peneliti dapat menyelesaikan dengan baik.
2. Bapak Kristian Tamtomo, S. Antr., M.A., Ph.D. dan Ibu Dr. Victoria Sundari Handoko, S.Sos., M.Si., terimakasih telah dengan sabar memberikan bimbingan terbaik kepada peneliti dari awal hingga akhir penyusunan skripsi ini.
3. Bapak Suryo Adi Pramono, S.I.P., M.Si., dan Bapak Stefanus Nindito, S.Sos., M.Si. yang sudah bersedia menjadi penguji dari penelitian ini dan memberikan masukan-masukan atau saran untuk penelitian ini.
4. Ibu Yunko Christie Pingkan Lantu (orang tua dari peneliti), terimakasih untuk cintanya yang luar biasa kepada peneliti dengan menyekolahkan peneliti sampai pada jenjang Sarjana.
5. Terimakasih kepada teman seperjuangan peneliti, Idamanta Firdaus, Fijai Saragih dan teman-teman lainnya yang telah membantu peneliti secara mental untuk dapat menyelesaikan penelitian ini.
6. Terimakasih kepada teman dari daerah asal peneliti Dennis, Dinda, Boi dan Mariska yang juga telah berkenan untuk membantu peneliti baik dalam hal mental maupun lainnya selama proses pengerjaan skripsi berlangsung hingga selesai.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iv
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	vii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Rumusan Masalah	2
1.3. Tujuan Penelitian	2
1.4. Kajian Pustaka.....	3
1.5. Kerangka Konseptual	6
1.5.2. Pola Kerja	7
1.5.2.1. Sistem Tugas	7
1.5.2.2. Komunikasi	7
1.5.2.3. Prosedur	8
1.6. Kerangka Berfikir.....	8
BAB II METODOLOGI DAN DESKRIPSI OBJEK PENELITIAN	10
2.1. Jenis Penelitian.....	10
2.2. Penentuan Informan.....	10
2.3. Operasionalisasi Konsep	11
2.4. Metode Pengumpulan Data, Jenis Data Dan Analisis Data	21
2.5. Jenis Data	23
2.6. Analisis Data	24
2.7. Deskripsi Objek Penelitian	25
2.7.2. Divisi Marketing.....	26
BAB III TEMUAN DAN PEMBAHASAN.....	29
3.1. Temuan.....	29
3.1.1. Pola Kerja	29
3.1.2. Komunikasi Dalam Divisi Marketing Kay Group.....	35
3.1.3. Prosedur Dalam Proses Operasionalisasi Divisi Marketing.....	40
3.2. Pembahasan	43
3.2.1. Sistem Tugas Di Divisi Marketing Kay Group Home Decor Yogyakarta..	43

3.2.3. Prosedur Di Divisi Marketing Kay Group Home Decor Yogyakarta	46
BAB IV KESIMPULAN	49
DAFTAR PUSTAKA	51
LAMPIRAN	