

## **BAB II**

### **TINJAUAN UMUM TEMPAT KERJA PROFESI**

#### **2.1 Sejarah Perusahaan**

Universitas Pembangunan Jaya (UPJ) telah berdiri sejak tahun 2011 dan didukung oleh Grup Perusahaan Pembangunan Jaya, dimana Grup Perusahaan Pembangunan Jaya memiliki pengalaman manajemen bisnis selama 50 tahun serta memiliki 17 perusahaan, dan di dalamnya terdapat perusahaan yang bergerak di bidang pendidikan yang disebut Yayasan Pendidikan Jaya. Yayasan Pendidikan Jaya didirikan pada tanggal 3 September 1991 dan membawahi cukup banyak penyelenggaraan pendidikan dari Taman Kanak-Kanak (TK) hingga Sekolah Menengah Atas (SMA) atau TK/SD/SMP/SMA yaitu Sekolah Pembangunan Jaya I yang berlokasi di Bintaro pada tahun 1992, TK/SD / SMP / SMA Global Jaya 1995, dan lain-lain. Keberhasilan dalam pengelolaan pendidikan tersebut mendorong Yayasan Pendidikan Jaya untuk berinisiatif mendirikan perguruan tinggi bernama Universitas Pembangunan Jaya (UPJ), dan pada tahun 2011, Yayasan Pendidikan Jaya akhirnya mendapatkan izin penyelenggaraan pendidikan tinggi (UPJ, 2017).



**Gambar 2. 1 Logo Universitas Pembangunan Jaya**  
Universitas Pembangunan Jaya (2017)

Universitas Pembangunan Jaya (UPJ) memiliki visi dan misi untuk mencapai suatu kesuksesan suatu Lembaga Pendidikan agar memiliki pedoman dan arah yang lebih jelas. Visi dari UPJ sendiri bertujuan untuk menjadi universitas yang unggul dalam memajukan ilmu pengetahuan dan teknologi sebagai pembelajar seumur hidup yang membentuk Manusia Jaya. Sebagai upaya untuk mencapai visi tersebut, maka misi UPJ memiliki misi yakni, Melaksanakan Tri Dharma Perguruan Tinggi secara professional dan taat asas, Menyelenggarakan Pendidikan yang berkualitas, Membangun budaya riset menuju tercapainya UPJ sebagai universitas riset, Berperan aktif dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang berdaya guna, Membentuk Manusia Jaya sebagai pembelajar seumur hidup yang berperilaku luhur dan berdaya saing tinggi dengan melalui penerapan Nilai-Nilai jaya dan pola ilmiah pokok UPJ serta Bersinergi melalui Kerjasama nasional dan internasional mencapai keunggulan komparatif (UPJ, 2017).

Awal mula perkembangan Pendidikan tinggi, UPJ dahulu menempati sebuah ruko di Kawasan Bintaro Jaya. Namun dengan seiringnya perkembangan mahasiswa dan kebutuhan kampus yang semakin lebih besar dan juga dengan adanya dukungan penuh dari kelompok usaha Pembangunan Jaya dan Yayasan Pendidikan Jaya, akhirnya UPJ menghuni gedung baru di Kawasan yang sama seperti sebelumnya sejak Juni 2015 yaitu pada Kawasan Bintaro, Tangerang Selatan. Dalam mendukung kemajuan UPJ tersebut maka kelompok usaha Pembangunan Jaya dan Yayasan Pendidikan Jaya mengalokasikan lahan dengan seluas 15 hektar untuk pembangunan UPJ 20 tahun ke depan.

Berbagai prestasi yang telah diraih oleh Universitas Pembangunan Jaya antara lain pada 9 Februari 2022 meraih penghargaan LLDIKTI IV 2 penghargaan dari 8 penghargaan untuk Perguruan Tinggi di Wilayah IV Banten dan Jawa Barat (LLDIKTI IV) kategori PTS (PTS), dimana Simonev memenuhi persyaratan dan merupakan PTS terbaik ketiga dimana sebagian besar mahasiswa melakukan kegiatan ekstrakurikuler. Hanya 24 dari 450 perguruan tinggi swasta di Jawa Barat-Banten yang menerima penghargaan tahun ini. Kemudian UPJ juga sudah terakreditasi oleh BAN-PT (Badan Akreditasi Nasional Pendidikan Tinggi) untuk semua program

studi di UPJ sebelum adanya lulusan pertama. Selanjutnya, pada November 2019 UPJ mendapatkan penghargaan dari KEMENRISTEKDIKTI sebagai pemeringkat hasil penilaian perguruan tinggi pada periode tahun 2016 – 2018 sebagai kluster utama (UPJ, 2017).

Pada dasarnya perguruan tinggi tentu membutuhkan dana yang cukup dalam menjalani kegiatan pendidikan, dimana pendanaan perguruan tinggi bersumber dari mahasiswa, orang tua atau wali dari mahasiswa, ataupun pihak lain yang membiayai. Dalam mencapai tujuan tersebut maka diperlukan suatu unit kerja yang bergerak pada bidang pemasaran pada perguruan tinggi, khususnya Universitas Pembangunan Jaya. Untuk memperoleh mahasiswa baru tentunya bukan hal yang mudah bagi suatu institusi pendidikan belum lama berdiri, sehingga Universitas pembangunan Jaya harus dihadapkan dengan persaingan yang ketat antara perguruan tinggi negeri atau swasta lainnya. Dimana tentu jumlah perguruan tinggi di Indonesia atau khususnya pada area Jabodetabek mengharuskan Universitas Pembangunan Jaya untuk melakukan perencanaan serta strategi pemasaran yang dapat efektif dan efisien untuk diterapkan dalam menghadapi perguruan tinggi lainnya dalam mendapatkan mahasiswa/i baru.

Sehingga dalam hal ini Universitas Pembangunan Jaya mendirikan Unit Kerja yang bergerak pada bidang pemasaran untuk menunjang Universitas Pembangunan Jaya dalam berjalannya proses operasional terutama dalam kegiatan pemasaran. Unit pemasaran yang didirikan pada Universitas Pembangunan Jaya bernama Unit PHA (Pemasaran Humas Admisi). Unit Kerja PHA sendiri telah menjalani kegiatan promosi sejak awal berdirinya Universitas Pembangunan Jaya yang bernama Marketing Promosi Humas (MPH) (Statuta UPJ, 2011), dimana tentunya memiliki peran yang sama dalam bidang pemasaran atau promosi. Unit ini juga memiliki seorang kepala dan akan diangkat atau diberhentikan oleh Yayasan atas rekomendasi Wakil presiden/Direktur Senior.

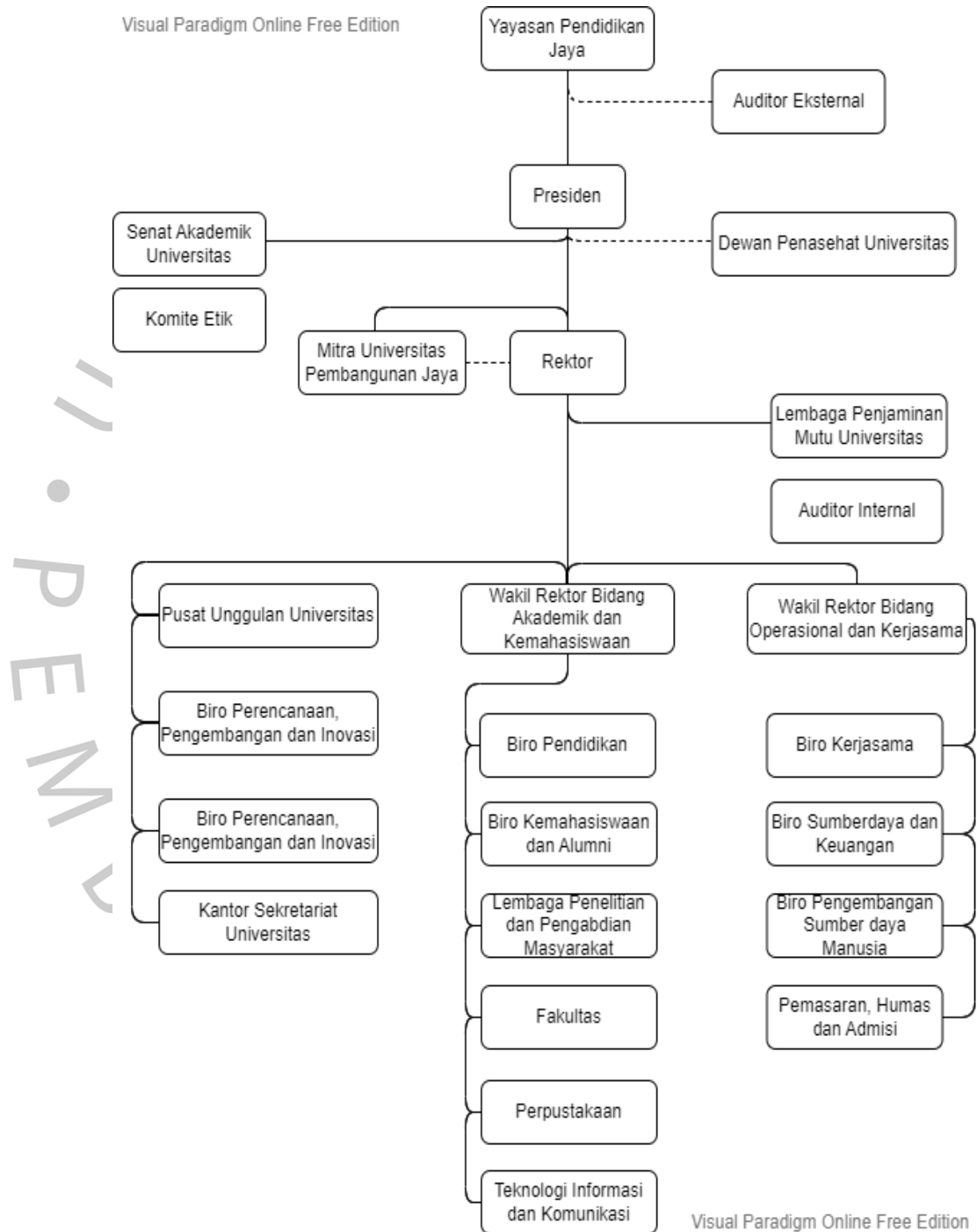
Berdasarkan Rencana Strategis (Renstra, 2016) Unit PHA 2015-2020 yaitu Unit PHA bertanggung jawab atas perolehan pemasukan dari mahasiswa/i baru karena itu memiliki misi untuk merencanakan serta mengembangkan suatu strategi promosi yang efektif dalam merangkul

calon mahasiswa/i baru. Dimana tentunya Unit PHA memerlukan perencanaan yang baik dalam mencapai salah satu tujuan tersebut. Selain itu juga Unit PHA berupaya meningkatkan minat dari calon mahasiswa/i baru dalam menempuh pendidikan di Universitas Pembangunan Jaya. Serta Unit PHA juga bertujuan untuk memperkuat serta mempertahankan posisi Universitas Pembangunan Jaya sebagai salah satu perguruan tinggi yang memiliki keunggulan "*Urban Development* dan *Urban Lifestyle*". Sehingga berdasarkan tujuan tersebut, Unit PHA merupakan ujung tombak Universitas Pembangunan Jaya dalam memperkenalkan serta memperluas jaringan dengan menyusun dan mengembangkan program kerja sama dengan pihak eksternal. Dimana hal ini bertujuan antara lain agar memperluas jaringan Universitas Pembangunan Jaya lebih dikenal dan diminati oleh calon-calon mahasiswa/i nantinya.

Selain itu juga dalam menunjang Unit PHA mencapai target dan tujuannya, Unit PHA mendirikan suatu program yang bernama *Student Ambassador* (SA). Program *Student Ambassador* merupakan program dari Unit PHA yang memberi kesempatan pada mahasiswa/i Universitas Pembangunan Jaya turut serta dalam membantu kegiatan operasional Unit PHA sebagai karyawan magang. Dimana program ini membuat mahasiswa/i yang menjadi bagian *Student Ambassador* memperoleh pengalaman bekerja khususnya pada bidang *marketing*. Selain mendapat pengalaman anggota *Student Ambassador* juga berkesempatan mendapat uang saku berdasarkan dengan jam kerja yang dilaksanakan oleh masing-masing anggota. Unit PHA sendiri membuka rekrutmen untuk *Student Ambassador* setiap tahunnya dan memiliki cukup banyak peminat dari seluruh program studi yang ada pada Universitas Pembangunan Jaya.

## 2.2 Struktur Organisasi

Struktur organisasi pada Universitas Pembangunan Jaya (UPJ) secara keseluruhan sampai kepada Unit PHA yaitu pada gambar berikut :

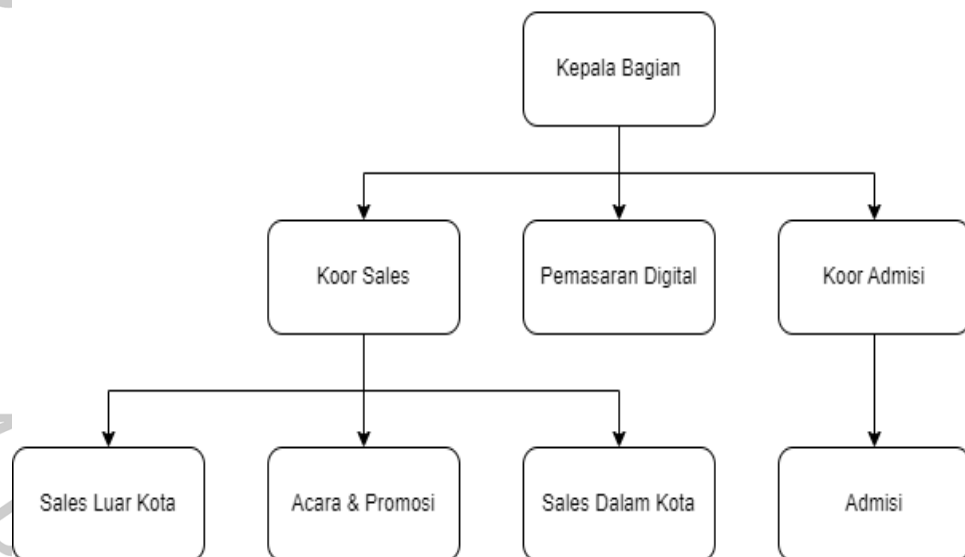


**Gambar 2. 2 Struktur Organisasi pada UPJ**  
UPJ (2017)

Terlihat bahwa Unit Kerja PHA termasuk dalam unsur pelaksana administrasi pada Universitas Pembangunan Jaya dimana bertanggung jawab kepada Wakil rektor khususnya pada Wakil rektor bidang operasional dan kerja sama. Sebagaimana sesuai dengan fungsinya maka Unit PHA berperan penting dalam membantu kegiatan operasional pada Universitas Pembangunan Jaya (UPJ) terutama pada bidang pemasaran/marketing.

Struktur Organisasi pada Unit PHA (Pemasaran Humas Admisi) sendiri yaitu pada gambar sebagai berikut.

STRUKTUR PHA (PEMASARAN HUMAS DAN ADMISI)



**Gambar 2. 3 Struktur Divisi pada Unit PHA**

Pada struktur organisasi pada Unit PHA memiliki 3 divisi dimana terdapat divisi *sales*, admisi, dan pemasaran digital. Divisi *Sales* sendiri terpecah menjadi 3 bagian yaitu khusus untuk luar kota, *event* atau acara dan promosi, dan dalam kota dimana bagian-bagian tersebut dibawah oleh koordinator *Sales*. Dimana seluruh divisi tersebut bertanggung jawab kepada kepala bagian PHA terkait tugasnya masing-masing.

Sementara untuk program *Student Ambassador (SA)* sendiri memiliki koordinator yang sama dengan koordinator *Sales* , *Student*

*Ambassador* (SA) sendiri meliputi seluruh divisi pada Unit PHA dari *Sales* sampai admisi. Sehingga program *Student Ambassador* sendiri memiliki mentor yang berbeda-beda berdasarkan divisinya masing-masing. Dengan itu *Student Ambassador* membuka kesempatan pada mahasiswa/i Universitas Pembangunan Jaya (UPJ) yang ingin menambah pengalaman pada bidang marketing karna *Student Ambassador* (SA) memungkinkan mahasiswa/i mendapatkan pandangan baru yang berbeda-beda pada seluruh divisi dalam Unit PHA.

### 2.3 Kegiatan Umum

Kegiatan umum dari Unit PHA sendiri tentu berkaitan dengan kegiatan promosi/pemasaran untuk Universitas Pembangunan Jaya (UPJ) berikut merupakan contoh kegiatan umum yang dilakukan oleh Unit PHA :

- Presentasi kepada calon-calon peserta didik pada sekolah masing-masing dengan bertujuan untuk mengenalkan Universitas Pembangunan Jaya secara lebih luas beserta keuntungan dan keunggulan yang didapat jika diposisikan dengan perguruan tinggi lainnya. Kegiatan ini dilakukan oleh divisi *Sales* sebagai upaya dalam meningkatkan jumlah calon mahasiswa/i baru yang akan mendaftar setiap tahunnya pada Universitas Pembangunan Jaya.
- *Edufair* kegiatan ini juga dilakukan oleh divisi *Sales* dalam berupaya meningkatkan minat calon peserta didik untuk menempuh pendidikan pada Universitas Pembangunan Jaya. Kegiatan ini dilaksanakan dengan membuka *booth* pada suatu pameran pendidikan. Dengan itu partisipan dapat bertanya-tanya seputar Universitas Pembangunan Jaya kepada Unit PHA yang bertugas pada *Edufair*.
- Setelah mengenalkan Universitas Pembangunan Jaya (UPJ) kepada calon-calon peserta didik tentu Unit PHA juga akan mengurus administrasi pendaftaran calon mahasiswa/i baru tersebut seperti dari formulir pendaftaran bahkan sampai kegiatan *interview* bagi calon mahasiswa yang mendaftar beasiswa. Mengurus administrasi-administrasi tersebut merupakan tanggung jawab dari divisi Admisi pada Unit PHA.
- Divisi *Telemarketing* merupakan divisi yang akan menghubungi calon mahasiswa/i baru kembali untuk memberi informasi seputar pendaftaran,

pembayaran, kelengkapan berkas sampai melakukan penawaran kepada calon mahasiswa/i baru.

Selain itu juga masih banyak beberapa kegiatan umum yang dilakukan oleh Unit PHA. Secara garis besar seluruh kegiatan Unit PHA ditujukan antara lain untuk mengenalkan Universitas Pembangunan Jaya secara lebih luas untuk memperkuat Universitas dalam bersaing dengan perguruan tinggi lainnya. *Student Ambassador* (SA) sendiri meliputi seluruh kegiatan karena anggota SA terdapat pada seluruh divisi dan terdiri dari tim-tim yang masing-masingnya memiliki mentor yang merupakan Staff PHA. Sehingga hampir seluruh kegiatan operasional pada Unit PHA terdapat anggota SA yang turut berkontribusi dalam mencapai tujuan.

Pada Unit PHA juga terdapat kegiatan pada internal Unit PHA seperti administrasi pada data internal seperti pada *Student Ambassador* tentunya. Kegiatan tersebut meliputi rekrutmen dari *Student Ambassador* sendiri yang dilakukan setiap tahunnya, dimana kegiatan tersebut akan menambah anggota SA baru setiap tahun mengingat peminat yang cukup banyak. Kemudian terdapat kegiatan presensi dimana kegiatan ini cukup penting dan dilaksanakan pada internal Unit PHA khususnya pada *Student Ambassador*, dimana kegiatan ini akan menentukan uang saku yang didapat anggota SA setiap orangnya berdasarkan pekerjaan dan durasi pekerjaan yang telah dilakukan. Setelah itu juga ada kegiatan *Member get Member* (MGM) dimana pada kegiatan ini Unit PHA berperan penting dalam menyortir dan verifikasi data sebelum data tersebut diajukan pada keuangan, karena kegiatan ini berlaku untuk seluruh warga UPJ yang berhasil merekomendasikan mahasiswa/i. Kegiatan MGM ini juga membangunkan minat dari warga UPJ untuk mengenalkan kampus lebih luas lagi, karena untuk warga UPJ jika berhasil merekomendasikan mahasiswa/i untuk masuk ke Universitas Pembangunan Jaya akan mendapat insentif berupa uang.