

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pada era yang memiliki persaingan ketat dalam dunia kerja seperti sekarang ini menuntut para lulusan baru atau *Fresh Graduate* untuk memiliki pengalaman dan kualitas yang baik untuk mendapat pekerjaan. Pelajaran dalam perkuliahan dirasa kurang apabila belum terjun langsung ke dunia kerja. Universitas Pembangunan Jaya memberi kesempatan kepada mahasiswa untuk dapat mempraktikkan materi yang didapat dalam perkuliahan ke dalam dunia kerja nyata dengan melalui program Kerja Profesi (KP). Program ini dilakukan Universitas Pembangunan Jaya karena pengalaman kerja merupakan suatu unsur yang dapat mempermudah lulusan baru atau *Fresh Graduate* untuk mendapatkan pekerjaan. Program Kerja Profesi (KP) memberikan kesempatan pada penulis untuk terjun langsung ke dunia kerja untuk dapat mengenal, menganalisis, dan mengetahui langsung hal yang terjadi dalam dunia kerja yang sesungguhnya.

Program Kerja Profesi Universitas Pembangunan Jaya memiliki bobot 3 SKS dengan pelaksanaan selama 400 jam atau 50 hari kerja. Program Kerja Profesi adalah syarat mahasiswa/i Universitas Pembangunan Jaya untuk memperoleh kelulusan. Dengan program yang diberikan dan waktu yang ditetapkan oleh Universitas diharapkan mahasiswa/i mendapatkan pengalaman dan pelajaran yang belum diajarkan dalam perkuliahan.

Selama melakukan program Kerja Profesi (KP), penulis memiliki kesempatan untuk mempelajari dan melakukan kewajiban sebagai karyawan, melaksanakan dan menyelesaikan pekerjaan sesuai waktu yang diberikan, dan melakukan pengamatan untuk menyusun laporan Kerja Profesi (KP). Penulis berkesempatan untuk melaksanakan program Kerja Profesi (KP) di PT MARGA PERMATA BUMI dan penulis ditempatkan pada bagian staff marketing. Penulis diberikan kesempatan untuk terlibat langsung dalam melakukan strategi pemasaran modern, menghitung harga kredit pembelian rumah (KPR) sesuai dengan harga rumah dan bank yang di pilih konsumen, dan pengambilan foto dan video untuk melakukan pemasaran online.

Strategi pemasaran merupakan strategi yang ditetapkan dan digunakan perusahaan untuk dapat memenangkan persaingan pasar dengan cara melakukan pengambilan keputusan tentang biaya pemasaran, pengembangan untuk dapat

memenangkan persaingan, dan penyusunan terhadap rencana usaha secara menyeluruh untuk mencapai sasaran – sasaran dalam pemasaran.

Dengan adanya perkembangan zaman yang lebih modern menyebabkan adanya perubahan besar dalam dunia bisnis. Dengan semakin dekatnya dunia digital dengan kehidupan sehari – hari membuat era digitalisasi tidak dapat dihindari dan memaksa perusahaan untuk mengikuti perubahan dan perkembangan teknologi untuk memenangkan persaingan pasar. Salah satu yang harus dilakukan perusahaan adalah untuk mengikuti trend pemasaran dengan menggunakan media digital yang dikenal dengan trend marketing web 2.0. Dengan adanya trend ini, mengakibatkan adanya perubahan kebiasaan konsumen dimana dunia pemasaran yang awalnya memaksa staff pemasaran untuk lebih banyak berbicara sekarang tidak berlaku lagi karena staff pemasaran harus dapat mengimbangi pembicaraan konsumen dengan adanya komunikasi dua arah dimana staff marketing harus lebih mendengarkan apa yang konsumen inginkan. Selain itu pemasaran juga harus mengikuti perubahan perilaku masyarakat yang menggantungkan informasi dari dunia digital sehingga perusahaan harus dapat melakukan penjualan secara online di media sosial.

1.2 Tujuan Kerja Profesi

Berdasarkan latar belakang diatas, tujuan pelaksanaan Kerja Profesi adalah sebagai berikut:

- a. memenuhi salah satu syarat mata kuliah kerja profesi (KP) Prodi Manajemen, Fakultas Humaniora dan Bisnis, Universitas Pembangunan Jaya.
- b. menerapkan pengetahuan yang diperoleh selama kuliah kedalam dunia kerja
- c. meningkatkan pengalaman, wawasan, keterampilan, dan kemampuan sesuai dengan program studinya terhadap dunia kerja
- d. memberikan gambaran ruang lingkup dunia kerja kepada mahasiswa yang mengikuti program kerja profesi (KP)
- e. mempersiapkan mahasiswa sebagai lulusan baru atau *Fresh Graduate* yang berkualitas untuk menghadapi persaingan dunia kerja.

1.3 Manfaat Kerja Profesi

Berdasarkan tujuan KP diatas maka manfaat KP adalah sebagai berikut:

1.3.1 Bagi Universitas

- a. Memperluas dan meningkatkan Kerjasama Universitas Pembangunan Jaya dengan perusahaan tempat kerja profesi
- b. Memberi petunjuk untuk mewujudkan konsep keterkaitan dan kesesuaian antara Pendidikan dan dunia industry

1.3.2 Bagi Mahasiswa

- a. mendapat pengalaman kerja yang dipilih sehingga mahasiswa mendapatkan pengalaman dan keterampilan yang cukup dalam bidangnya.
- b. dapat mengimplementasikan ilmu pengetahuan dari materi perkuliahan sesuai studi kasus selama melaksanakan program KP.
- c. dapat menangkap dunia kerja dan berperilaku sesuai profesi yang akan dijalankan dalam pekerjaan.

1.3.3 Bagi perusahaan

- a. memiliki kemungkinan untuk menjalin hubungan baik antara pihak perusahaan dan pihak universitas
- b. menciptakan kerja sama yang memberi nilai positif untuk pihak yang terlibat

1.4 Tempat Kerja Profesi

PT MARGA PERMATA BUMI merupakan perusahaan yang bergerak dalambidang properti. PT MARGA PERMATA BUMI telah melakukan pembangunan properti dalam bentuk hunian perumahan selama lebih dari 30 tahun sejak mulai beroperasi pada tahun 1990.

Tabel 1.1 Informasi PT MARGA PERMATA BUMI

Instansi / Perusahaan	PT MARGA PERMATA BUMI
Alamat Kantor Pusat	Wisma Daria, JL. Iskandarsyah raya 7, Kebayoran Baru, Jakarta Selatan
Alamat Kantor Proyek	JL. Inpres, Kel. Benda Baru, Kec. Pamulang, Kota Tangerang selatan
No Telepon Kantor Pusat	021-72794421
No Telepon Kantor Proyek	021-7414146

1.5 Jadwal Pelaksanaan Kerja Profesi

Kerja Profesi dilakukan sesuai syarat dan ketentuan Universitas Pembangunan Jaya, yaitu selama 66 hari kerja dengan 462 jam kerja. Praktikan melaksanakan Kerja Profesi (KP) di PT MARGA PERMATA BUMI mulai tanggal 15 Juli 2022 sampai 15 oktober 2022 dengan jam kerja di mulai pukul 09.00 sampai pukul 16.00 atau 7 jam kerja.

Universitas Pembangunan Jaya memiliki syarat dalam program kerja profesi (KP) dengan dilaksanakan minimal 2 bulan agar memiliki waktu yang cukup dalam penyesuaian dunia kerja, menambah pengalaman dan wawasan, dan manfaat yang akan diterima perusahaan dengan adanya mahasiswa UniversitasPembangunan jaya yang melaksanakan kerja profesi.

Tabel 1.2 Jadwal Pelaksanaan Kerja Profesi

Minggu Ke-	Tanggal	Uraian Pekerjaan	Keterangan
1	15 Juli	Pengenalan dengan staff divisi pemasaran PT Marga PermataBumi	Workdays
2	18 - 20 Juli	Mempelajari toolkit bangunandan denah perumahan Wellington	Workdays
	21 Juli	Mengambil foto dan vidio rumah	Workdays
	22 Juli	Kegiatan pemasaran offline	Workdays
3	25 - 26 Juli	Mempelajari perhitungan KPR	Workdays
	27 - 28 Juli	Mempelajari Jenis KPR	Workdays
	29 Juli	Kegiatan pemasaran offline	Workdays
4	1 - 4 Agustus	Mempelajari jenis pembayaran yang ada di PT Marga PermataBumi	Workdays
	5 Agustus	Kegiatan pemasaran offline	Workdays
5	8 Agustus	Kegiatan pemasaran Online	Workdays
	9 Agustus	Kegiatan pemasaran online	Workdays
	10 Agustus	Kegiatan Pemasaran Online	Workdays
	11 Agustus	Kegiatan pemasaran online	Workdays
	12 Agustus	Kegiatan pemasaran offline	Workdays
6	15 - 17 Agustus	Bertemu dengan klien Bersama staff marketing senior	Workdays

	18 - 19 Agustus	Mengantar klien melihat proyekrumah yang sedang dikerjakan	Workdays
7	22 Agustus	Kegiatan pemasaran online	Workdays
	23 Agustus	Kegiatan pemasaran online	Workdays
	24 Agustus	Menghitung KPR	Workdays
	25 Agustus	Menghitung KPR	Workdays
	26 Agustus	Kegiatan pemasaran offline	Workdays
8	29 - 30 Agustus	Kegiatan pemasaran online	Workdays
	31 Agt - 1 Sep	Mengantar klien melihat proyekrumah yang sedang dikerjakan	Workdays
	2 September	Kegiatan pemasaran Offline	Workdays
9	5 - 9 September	Kegiatan pemasaran Online	Workdays
10	12 - 14 September	Kegiatan pemasaran Offline	Workdays
	15 - 16 September	Menghitung KPR	Workdays
11	19 - 20 September	Mengambil foto dan vidio	Workdays
	21 September	Melayani konsumen yang datang	Workdays
	22 September	Melayani konsumen yang datang	Workdays
	23 September	Kegiatan pemasaran offline	Workdays
12	26 - 28 September	Belajar mengenai prosedur pengambilan rumah	Workdays
	29 September	Belajar mengenai pengambilanrumah Cash keras	Workdays
	30 September	Belajar mengenai pengambilanrumah Cash Bertahap	Workdays
13	3 Oktober	Kegiatan pemasaran Online	Workdays
	4 Oktober	Kegiatan pemasaran Online	Workdays
	5 Oktober	Kegiatan pemasaran Online	Workdays
	6 Oktober	Kegiatan pemasaran Online	Workdays
	7 Oktober	Kegiatan pemasaran offline	Workdays
14	10 Oktober	Kegiatan pemasaran offline	Workdays

11 Oktober	Kegiatan pemasaran offline	Workdays
12 Oktober	Kegiatan pemasaran offline	Workdays
13 Oktober	Kegiatan pemasaran offline	Workdays
14 Oktober	Kegiatan pemasaran offline	Workdays
15 Oktober	Kegiatan pemasaran offline	Workdays

