

Bab I

PENDAHULUAN



1.1 Latar Belakang Kerja Praktek

Pemasaran merupakan salah satu unsur yang penting didalam melaksanakan jalannya perusahaan. Pemasaran dijadikan unjuk tombak kesuksesan dari segala kegiatan yang dijalankan oleh suatu perusahaan atau industri.

Kegiatan pemasaran dilakukan dengan mengidentifikasi konsumen dan memahami kebutuhan konsumen serta kemudian menemukan laba rugi perusahaan. Salah satu cara menciptakan kepuasan konsumen adalah melalui pelaksanaan aktivitas promosi yang bagus dan baik.

Promosi adalah segala kegiatan marketing yang bertujuan untuk berkomunikasi dengan konsumen, baik secara langsung ataupun tidak langsung untuk membujuk atau mempengaruhi agar konsumen membeli dan memahami produk yang kita tawarkan. Dan aktivitas promosi ini merupakan “segala kegiatan jangka pendek yang bertujuan untuk meningkatkan penjualan dan penjualan ulang, pembelian dan pembelian ulang.”

Dalam penyusunan laporan kerja praktek ini, penulis membahas tentang “Aktivitas promosi yang dilakukan PT. Gizindo Primanusantara terhadap produk Promina dan SUN” perusahaan yang bergerak dalam bidang industri makanan bayi, memerlukan citra positif dari publik, agar dapat bertahan dipasaran, karena sekarang masalah semakin kompleks dan persaingan semakin ketat. Produk yang dihasilkan oleh PT. Gizindo Primanusantara dengan *brand* “Promina” dan “SUN”

dipasarkan ke seluruh Indonesia melalui distributor-distributor yang telah ditunjuk secara resmi oleh PT. Gizindo Primanusantara.

PT. Gizindo Primanusantara mempunyai dua buah gudang penyimpanan barang jadi atau *Finish Good* untuk kawasan barat Indonesia, barang jadi disimpan di gudang Padalarang, sedangkan untuk kawasan timur Indonesia dikirim melalui gudang yang ada di Surabaya ke pada distributor.

Usaha perusahaan atau produsen dalam mendorong agar kegiatan promosi pemasaran tetap lancar dan banyak perhatian masyarakat, maka harus diawali dengan pemahaman terhadap kebutuhan konsumen dan tuntutan konsumen.

Demikian pula kedudukan PT. Gizindo Primanusantara selaku produsen adalah penting dalam menjalin kerjasama dengan anggota saluran distribusi dalam memancarkan kegiatan promosi yang baik agar mendapat perhatian dari konsumen dan terlebih lagi membujuk konsumen agar tertarik untuk membeli produk yang kita pasarkan, terlebih produk yang dipasarkan oleh PT. Gizindo Primanusantara adalah produk makanan khususnya, jelas makanan bayi yang merupakan produk yang memiliki batas kadaluarsa.

Oleh karena itu untuk menghindari keterlambatan produk sampai ketangan konsumen diperlukan manajemen sales promotion yang baik dan strategis yang dapat menunjang kelancaran menjual produk.

1.2 Maksud dan Tujuan Kerja Praktek

1. Untuk mengetahui pengertian promosi.
2. Untuk mengetahui tujuan promosi PT. Gizindo Primanusantara.
3. Untuk mengetahui bauran promosi yang digunakan PT. Gizindo Primanusantara.
4. Untuk mengetahui strategi promosi yang digunakan PT. Gizindo Primanusantara.

1.3 Kegunaan Kerja Praktek

1.3.1 Bagi Penulis

1. Hasil kerja praktek ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran bagi kegiatan ilmu Manajemen umumnya dan bagi kajian ilmu Pemasaran khususnya. Terutam dalam kegiatan mempromosikan suatu produk makanan bayi.
2. Memberikan sumbangan pemikiran pada pihak-pihak lain, yang melakukan hubungan dengan masyarakat sekitar, seperti promosi ke pasaran dan institusi yang merupakan salah satu unsur kegiatan dalam pemasaran.
3. Sebagai salah satu persyaratan untuk kelulusan program Strata 1.

1.3.2 Bagi Perusahaan

Hasil dari kerja praktek ini diharapkan sebagai bahan masukan untuk perusahaan dalam menjalankan kegiatan promosi dengan baik, yang sekiranya dapat membantu meningkatkan penjualan dan penjualan ulang, pembelian dan pembelian ulang.

1.4 Lokasi dan Waktu Kerja Praktek

- Lokasi :

Head office dan factory :

Jl. Raya Caringin no. 353,

Padalarang – Bandung 40553

Jawa Barat – Indonesia.

No Telepon : (62-022) 6809812-16,

Fax : (62-022) 6809810.

Reprementative office :

Graha Inti Fauzi, 10 th floor

Jl. Buncit Raya no. 22,

Pejaten – Jakarat 12510, Indonesia

Telepon : (62-021) 79182512, 79182513-517

Fax : (62-021) 79182511.

- Waktu :

Waktu pelaksanaan kegiatan kerja praktek ini selama 45 hari terhitung mulai tanggal 15 Juli s/d 23 September 2004.