

BAB I

PENDAHULUAN



1.1. Latar Belakang Kerja Praktek

Perkembangan di segala bidang saat ini sangat cepat dengan perubahan-perubahan yang terus meningkat seiring dengan kebutuhan manusia untuk mencukupi segala kebutuhan dalam hidupnya. Perkembangan tersebut menyebabkan persaingan bisnis antar produsen menjadi semakin ketat. Setiap produsen berlomba-lomba untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas produk-produk yang akan dipasarkan kepada konsumen yang menjadi sasaran pemasaran produk tersebut.

Salah satu kunci sukses dalam kegiatan bisnis adalah memiliki manajemen pemasaran yang baik. Sebaik apapun barang yang dihasilkan apabila tidak didukung oleh pemasaran yang baik tidak akan mendatangkan keuntungan yang maksimal. Maka orientasi pemasaran yang seksama akan dapat memajukan perusahaan.

Orang dapat mengasumsikan bahwa akan selalu ada kebutuhan akan penjualan. Akan tetapi tujuan pemasaran bukan untuk memperluas penjualan kemana-mana. *Pemasaran adalah suatu proses sosial yang didalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan dan secara bebas mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain (Kotler, 2002).* Tujuan pemasaran adalah untuk mengetahui dan memahami pelanggan sedemikian rupa sehingga produk atau jasa itu cocok dengan hati pelanggan. Idealnya pemasaran hendaknya menghasilkan pelanggan yang siap untuk membeli. Semua yang dibutuhkan selanjutnya adalah menyediakan produk atau jasa itu.

Kebutuhan masyarakat akan jaringan telekomunikasi pada saat ini sangatlah besar, karena dengan telekomunikasi masyarakat mendapatkan kemudahan untuk menjalankan aktivitasnya guna mencukupi kebutuhan yang lainnya. Kebutuhan masyarakat akan adanya sarana komunikasi yang mudah dan efisien, menjadi suatu tuntutan bagi semua pihak yang pengguna jasa telekomunikasi. Dalam menjawab tuntutan tersebut maka PT. TELKOM berusaha

mewujudkan semua keinginan pengguna jasa telekomunikasi tersebut dengan salah satu jalan yaitu meningkatkan dibidang pemasaran.

Manajemen pemasaran PT. TELKOM memiliki kiat-kiat tersendiri dalam mencari konsumen dan berusaha untuk memberikan yang terbaik agar pelanggan setianya terus menggunakan jasa PT. TELKOM. Untuk itu penulis dalam menyusun laporan kerja prakteknya mengambil judul :

“ TINJAUAN PELAKSANAAN PEMASARAN PRODUK DI PT. TELKOM DIVRE III JABAR DINAS PELAYANAN BANDUNG UTARA “.

1.2. Tujuan Kerja Praktek

Tujuan dari kerja praktek ini adalah :

1. Untuk mengetahui produk-produk PT. TELKOM.
2. Untuk mengetahui bagaimana saluran penjualan terhadap produk PT. TELKOM.
3. Untuk mengetahui bagaimana cara penjualan produk PT. TELKOM.
4. Untuk mengetahui cara pembayaran tagihan telepon di PT. TELKOM.

1.3. Kegunaan Kerja Praktek

Kegunaan dari kerja Praktek ini adalah :

1. Bagi Penulis
 - Sebagai latihan dalam menerapkan ilmu yang didapat semasa perkuliahan dan sebagai tambahan ilmu pengetahuan yang membandingkan antara teori dan kenyataan yang ada.
 - Mengembangkan ilmu yang telah didapat sehingga dapat diaplikasikan dalam dunia kerja yang sesungguhnya.

- Menambah pengalaman dan wawasan tentang dunia kerja yang sesungguhnya sehingga mahasiswa dapat mempersiapkan diri untuk terjun ke dunia kerja.
- Mengetahui bagaimana proses pemasaran di PT. TELKOM.

2. Bagi Perusahaan

- Untuk memberikan masukan atau saran kepada perusahaan
- Membantu karyawan karena mahasiswa dapat mengerjakan sebagian dari tugas-tugas mereka.
- Membina hubungan kemitraan antara perusahaan dengan perguruan tinggi

3. Bagi Perguruan Tinggi

- Membekali kemampuan dasar yang memberikan kemampuan kepada mahasiswa untuk menyesuaikan diri dengan perubahan dalam dunia pekerjaan
- Meningkatkan kualitas program praktek kerja lapangan para mahasiswanya.
- Meningkatkan kemampuan tenaga pengajar agar memberikan kuliah yang relevan dengan dunia kerja disamping itu mutu akademisnya
- Membina hubungan kemitraan antara perguruan tinggi dan perusahaan dalam sarana dan prasarana pendidikan.

4. Bagi Pihak Lain

Diharapkan dapat menjadi bahan acuan/referensi untuk masa yang akan datang bagi yang melaksanakan Kerja Praktek atau membuat laporan hasil Kerja Praktek.

1.4. Lokasi dan Waktu Kerja Praktek

Kerja Praktek ini dilaksanakan 30 hari terhitung mulai dari tanggal 12 Agustus 2004 s.d. 11 September 2004. Dilaksanakan di PT. TELKOM DIVRE III JABAR Dinas Pelayanan Bandung Utara yang beralamat di Jl. Geger

Kalong Hilir No. 47. Serta kegiatan kerja praktek dilakukan dibagian PROMAS.

Waktu pelaksanaan disesuaikan dengan jam kerja yaitu pukul 08.00 WIB s.d. 17.00 WIB dan waktu istirahat pukul 12.00 WIB s.d. 13.00 WIB dari hari Senin sampai Jumat. Pelaksanaan Kerja Praktek ini di bimbing oleh pembimbing lapangan. Untuk mengerjakan suatu pekerjaan diberikan pangarahan dan penjelasan terlebih dahulu.