

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Kerja Praktek

Lebih dari setengah abad teori dan praktek pemasaran diperkenalkan, tetapi perencanaan pemasaran tetap merupakan salah satu tantangan yang besar yang tidak dapat terkalahkan sampai saat ini.

Dengan semakin banyaknya perusahaan-perusahaan baru dan tingginya tuntutan konsumen terhadap perusahaan maka menimbulkan persaingan di antara perusahaan bahkan tidak jarang terlihat adanya perselisihan yang pada gilirannya semua hal tersebut menjadikan perusahaan dituntut untuk lebih memperhatikan promosi produknya.

Pemasaran tidak hanya mengiklankan atau menjual, walaupun keduanya adalah bagian darinya. Sayangnya masyarakat umum dan banyak manajer seneor tidak memahami pemasaran. Pemasaran pikir mereka adalah berusaha membuat pembeli supaya tertarik produk tersebut dan membelinya. Tentu saja tidak. Pemasaran meliputi seluruh sytem yang berhubungan dengan harga hingga mempromosikan dan mendistribusikan barang atau jasa yang dapat memuaskan kebutuhan pembeli baik yang aktual maupun yang potensial.

Toko Gracia adalah suatu perusahaan yang bergerak dalam bidang mainan anak-anak dan salah satu distributor di kota Bandung. Dalam meningkatkan penjualan produknya, maka Toko Gracia melakukan promosi secara gencar.

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis merasa terdorong untuk mengangkat masalah pemasaran sebagai obyek pembahasan laporan kerja praktek dengan mengambil judul, “ Tinjauan Tentang Pelaksanaan Fungsi Pemasaran pada Toko Gracia Bandung”.

1.2. Tujuan Kerja Praktek

Fungsi pemasaran merupakan satu factor yang penting dalam sebuah perusahaan. Dapat dibayangkan suatu kegiatan perusahaan tanpa ditunjang oleh strategi pemasaran yang cukup baik maka proses kelancaran suatu produk dari perusahaan tidak dapat berjalan dengan lancar, jika factor yang satu ini terabaikan. Oleh karena itu tidak berlebihan jika dikatakan bahwa keberhasilan suatu produk ditentukan oleh pemasaran yang cukup baik.

Mengingat pemasaran sangat penting bagi sebuah perusahaan. maka tujuan penulis melaksanakan kerja praktek adalah:

1. Untuk mengetahui fungsi pemasaran yang diterapkan oleh Toko Gracia dalam meningkatkan penjualan.
2. Untuk mengetahui promosi yang dilakukan oleh Toko Gracia.

1.3. Kegunaan Kerja Praktek

Dari hasil kerja praktek ini diharapkan dapat mengungkap informasi-informasi yang bermanfaat tentang tinjauan pelaksanaan fungsi pemasaran terhadap terpenuhinya konsumen. Adapun kegunaan penelitian ini oleh penulis sebagai

masukannya bagi perusahaan untuk meningkatkan dan melakukan pemasaran dengan benar dalam upaya memenuhi kebutuhan konsumen.

1.4.Lokasi Kerja Praktek

Lokasi dilakukannya kuliah kerja praktek pada Toko Gracia Jl.A,Yani No.835 Bandung . Sedangkan waktu dilakukan setiap jam kerja terhitung dari tanggal 28 November 2003 s/d 24 Desember 2003 pada devisi pemasaran.