**BAB III**

**PELAKSANAAN KERJA PRAKTEK**

**3.1 Bidang Pelaksanaan Kerja Praktek**

 Seperti telah di sebutkan sebelumya bahwa penulis melaksanakan kerja praktek di PT Yomart Rukun Selalu Jln Jakarta No. 53 Bandung.sedangkan untuk bidang pelaksanan kerja praktekya penulis di tempatkan di bagian pramuniaga yang bertugas penanganan barang datang dari *distribution center* menurunkan barang dan memeriksa jumlah koil barang.

**3.2 Teknis Pelaksanaan Kerja Praktek**

Penulis melaksanakan kerja praktek mulai dari tanggal 7 juli 2009 sampai tanggal 7 agustus 2009 jadwal kehadiran Kerja Praktek di sesuaikan dengan jadwal kuliah penulis. Selama melaksanakan kerja praktek penulis diberi tugas untuk menyelesaikan berbagai tugas yang diberikan oleh Pembimbing Perusahaan yang sesuai dengan bagiannya yaitu sebagai Pramuniaga.

 Tugas yang di berikan adalah:

* Pelaksanaan promosi dan penjualan
* Pengelolahan kebersihan lingkungan kerja dan prasarana kerja
* Penanganan barang di rak dan floon display
* Penanganan stok barang di gudang dan rak
* Penanganan barang datang
* Proses-proses adminitrasi

**3.3 Hasil Pelaksanaan Kerja Praktek**

Seperti yang telah diuraikan pada bab yang sebelumnya, bahwa PT YOMART rukun selalu yang bergerak dalam bidang penjualan kebutuhan sehari-hari yang bersaing dengan cara memberikan pelayanan dengan baik kepada konsumen Dan Kerja Praktek tersebut penulis memperoleh hasil sebagai berikut yaitu tentang

 **3.3.1 Tata cara pelayanan kepada konsumen berkala di Minimarket Yomart Rukun Selalu**

 Pada saat konsumen datang seorang pramuniaga melayani konsumen dengan melakukan komunikasi dengan pelangganya mengenai produk-produk yang sudah tersedia di toko dengan cara

 1. Bagaimana untuk melayani pelanggan yang baik

 2.Bagaimana melakukan pelaksanaan promosi penjualan yang baik

 3..Membantu produk-produk yang di inginkanya

 4.Menonjolkan kepribadianya yang positif

 5 Ramah dan ceria melalui penerapan menawan

* 1. **Kendala-kendala yang dihadapi Yomart Rukun Selalu dalam melayani kosumen**

 Minimarket yomart seringkali di komentari produk-produk yomart kurang lengkap atau floor display barang-barang yang kurang terisi dan tapak kurang penuh atau pun sampai kosong sehingga konsumen kurang puas atas produk-produk yang tersedia di minimarket yomart ini sehingga target penjualan tidak tercapai.

**3.3.3 penyelesaian dalam menghadapi kendala-kendala yang terjadi di Yomart Rukun Selalu**

 Jadi kepala toko memberikan arahan agar semua tim bertangung jawab atas produk-produk yang ad di rak dan floor display dan wajib memastikan bahwa barang-barang di rak dan floor display selalu terisi dan tapak penuh dengan kualitas fisik yang baik setelah itu,kepala toko melakukan pemesanan ke bagian logistik atau supplier agar barang tidak kurang.Bila barang-barang belum di terima atau barang yang di kirim telat maka menegur agar barang dapat di terima sesuai waktu permintaan dan membuat program promo yang berlangsung di toko *up selling* dalam rangka memenuhi target penjualan.