



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Kuliah Kerja Praktek

Bangsa Indonesia melakukan pembangunan di segala bidang merupakan proses kearah yang lebih baik dan di laksanakan secara menyeluruh baik materil maupun spiritual, sebagai suatu tindakan dalam mencapai tujuan pembangunan nasional.

Tujuan pembangunan nasional adalah mewujudkan suatu masyarakat yang adil dan makmur seacara materil dan spiritual berdasarkan UUD 1945 dan Pancasila adalah wadah kesatuan RI.

Sasaran utama pembangunan adalah terciptanya landasan kuat bagi bangsa Indonesia untuk tumbuh dan berkembang atas kekuatan sendiri, sedangkan sasaran yang hendak dicapai dalam pembangunan bidang ekonomi adalah tercapainya stuktur ekonomi yang seimbang dimana di dalamnya terdapat kemampuan dan kekuatan industri maju.

Struktur ekonomi yang seimbang mengakibatkan pertumbuhan ekonomi yang stabil sehingga dapat mendorong industri untuk dapat bersaing dan mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan.

Menghadapi situasi persaingan yang ada dalam dunia usaha dewasa ini, perusahaan harus berpikir keras untuk dapat mempertahankan keberadaan produknya dengan para pesaing. Hal ini dapat dicapai dengan jalan meningkatkan kualitas produk yang dijual. Bagi perusahaan, penjualan merupakan salah satu

aktivitas penting yang mempunyai pengaruh besar dalam mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan melalui laba atau rugi yang akan di peroleh oleh perusahaan.

Memang perlu diakui bahwa usaha-usaha penjualan senantiasa perlu untuk melaksanakan marketing dengan sukses, tetapi dengan makin bertambah kompleksnya marketing dan persaingan dalam bidang penjualan menjadi makin intensif, maka penjualan makin lama merupakan kegiatan yang penting. Bahkan penjualan merupakan sifat paling khas dari sistem marketing modern.

Oleh karena itu penjualan memerlukan penanganan secara serius agar fungsi penjualan dapat berjalan sesuai dengan yang telah direncanakan.

Berdasarkan kerja praktek yang penulis lakukan di SBU-HE PT. Dirgantara Indonesia dengan melakukan wawancara dan mempelajari buku yang berhubungan dengan aktivitas penjualan, maka penulis memilih judul **“AKTIVITAS PENJUALAN PRODUK-PRODUK SBU HELIKOPTER DI PT. DIRGANTARA INDONESIA”**.

1.2 Tujuan Kuliah Kerja Praktek

Bagi penulis dengan dilaksanakannya kerja praktek, dapat menambah dan membandingkan ilmu yang di peroleh penulis dalam perkuliahan dengan ilmu yang di peroleh secara langsung di tempat kerja. Praktek kerja ini merupakan salah satu pengalaman yang dapat di jadikan bekal kerja di masa yang akan datang.

Adapun tujuan lain dari praktek kerja lapangan di laksanakan adalah:

1. Untuk mengetahui bagaimana aktivitas penjualan yang di lakukan oleh SBU-HE PT. Dirgantara Indonesia.
2. Memberikan pengalaman bagi mahasiswa/I dalam mempraktekan teori –teori yang telah di dapat, selain itu untuk menambah wawasan dan rasa percaya diri yang akan menambah bekal bagi mahasiswa/I untuk siap memasuki dunia kerja yang mempunyai ruang lingkup dan wawasan yang berbeda dengan masa pendidikan (kuliah)
3. Untuk ajang latihan kepada mahasiswa/I dalam mengaplikasikan teori-teori yang telah di dapat dalam dunia kerja
4. Sebagai salah satu syarat akhir untuk memenuhi kelulusan program Diploma III jurusan Manajemen Pemasaran Universitas Komputer Indonesia.

I.3. Kegunaan Kerja Praktek

Kuliah kerja praktek memberikan mamfaat bagi penulis yaitu mendapatkan gambaran dan kegunaan dari pelaksanaan praktek kerja tersebut antara lain :

1. Sebagai salah satu syarat untuk menempuh pendidikan tiga tahun pada jurusan manajemen pemasaran di Universitas Komputer Indonesia.
2. Untuk membandingkan teori yang di dapat selama perkuliahan dengan keadaan sebenarnya yang ada di dunia kerja.
3. Sebagai sarana untuk menambah pengetahuan tentang dunia kerja yang akan di hadapi nanti.

I.4 Lokasi Dan Waktu kerja praktek

Lokasi (tempat) di laksanakan kuliah kerja praktek ini adalah di PT Dirgantara Indonesia (Indonesian Aerospace) jalan pajajaran no. 154 bandung. Penulis melakukan kerja praktek di SBU-HE bagian Commercial Affairs.

Pelaksanaan kerja praktek ini dilakukan mulai tanggal 19 agustus sampai 30 september 2002, waktu pelaksanaan kerja praktek ini sesuai dengan waktu masuk kerja karyawan PT Dirgantara Indonesia sampai waktu istirahat yaitu dari pukul 07.30 sampai dengan 11.30.

