



BAB III

PELAKSANAAN KULIAH KERJA PRAKTEK

3.1 Bidang Pelaksanaan Kuliah Kerja Praktek

Dalam pelaksanaan kerja praktek ini, bidang yang di ambil oleh penulis adalah mengenai **“AKTIVITAS PENJUALAN PRODUK-PRODUK SBU-HE DI PT.DIRGANTARA INDONESIA”**. Dalam kuliah kerja praktek tersebut penulis di tempatkan di bagian Comercial Afairs SBU-HE dan di bimbing oleh seorang Air Craft salesman yang mempunyai fungsi atau tugas sebagai berikut :

1. Merencanakan dan mengendalikan seluruh kegiatan penjualan helikopter atau jasa maupun kerjasama operasi dengan melakukan koordinasi aktif terhadap costumer, serta memberikan solusi-solusi alternatif terhadap hambatan yang di hadapi costumer berkaitan dengan rencana pembelian produk atau jasa ataupun kerjasama operasi.
2. Secara pro-aktif memantau dan melakukan komunikasi yang berkaitan dengan minat pembelian atau kerjasama atas produk atau jasa SBU-HE, agar sesuai dengan sasaran dan target maupun master plan proyeksi penjualan yang telah di tetapkan. Serta mengevaluasi hambatan-hambatan yang timbul guna pencapaian sasaran perusahaan serta membuat sekala prioritas dengan menyesuaikan policy perusahaan.

3. Memformulasikan olahan data atau informasi dan costumer requirement dengan program-program kerja perusahaan (SBU-HE) agar sesuai dengan schedule kerja atau master schedule.
4. Menyusun sistem informasi yang terintegrasi di bidang sales marketing terhadap olahan data, sejak proses market definition hingga delivery produk dan jasa dengan SBU-HE system informatin secara terpadu.
5. Merancang dan membuat business proposal dan penawaran bagi produk atau jasa SBU-HE.
6. Mengevaluasi hasil-hasil temuan data yang mencakup hambatan-hambatan program penjualan yang sedang dan akan berjalan, untuk bahan revisi ke depan.

3.2 Teknis Pelaksanaan Kuliah Kerja Praktek

Penulis melaksanakan kerja praktek di SBU-HE PT. Dirgantara Indonesia (IPTN) bandung selama satu bulan dari tanggal 19 Agustus sampai dengan 30 September 2002.

Adapun teknis pelaksanaan pengumpulan data dalam penyusunan laporan praktek kerja lapangan ini di lakukan dengan menggunakan teknis sebagai berikut:

1. Studi kepustakaan

Dilakuakan dengan mempelajari buku-buku yang ada hubunganya dengan masalah yang dibahas.



2. Wawancara

Penulis mengadakan wawancara langsung dengan pembimbing perusahaan dalam bidang yang berhubungan dengan masalah yang di bahas.

3. Studi dokumentasi

Melakukan pengamatan atas dokumen-dokumen yang dipakai dalam kegiatan pada masalah yang bersangkutan.

3.2.1 Aktivitas Penjualan Produk-Produk SBU-Helikopter Di PT.DI

3.2.1.1 Produk

Keuntungan produk-produk dari SBU-HE adalah di buat berdasar lisensi dengan kontrak seperti BO 105, BELL 412 dan Super Puma AS 332, setiap produk memiliki perbedaan kelas dan segmentasi pasarnya dengan beberapa diantaranya :

Sipil : VVIP Transportasi, pelayanan medis darurat, misi penyelamatan (SAR), patroly hutan, operasi lepas pantai.

Militer / Polisi : VIP / VVIP Helikopter, tansport taktis, patroli AL, OTHT (Over The Horizon Target), penjaga pantai, Combat SAR (SAR pada peperangan).

Sejumlah helikopter telah di kirim pada konsumen oleh SBU-HE kira-kira 48% dari total populasi penggunaan helikopter di indonesia, diantaranya 159 unit dari jumlah 178 unit telah di kontrak (19 unit sedang dalam proses penyelesaian).

Jumlah helikopter yang telah dikirim ke konsumen oleh SBU-HE adalah sebagai berikut :

<i>TYPE</i>	<i>QTY</i>	<i>CONFIGURATION</i>
BO 105	112	Civil, Military
BELL 412	25	Civil, Military
AS 332 S. PUMA	22	Civil, Military, VIP/VVIP

Kapasitas produksi SBU-HE sebagai berikut :

<i>TYPE</i>	<i>CAPACITY</i>	<i>MAXIMUM ABILITY</i>	<i>REMARKS</i>
BO 105	12 Unit/tahun	17 Unit	Pada tahun 1983
BELL 412	7 Unit/tahun	5 Unit	Pada tahun 1991
AS 332	7 Unit/tahun	7 Unit	Pada tahun 1984

Para pengguna produk-produk SBU-HE untuk versi militer adalah : AD, AU, AL, dan Dept. Kepolisian, sedangkan versi sipilnya sebagai berikut : Operator (lokal/comercial, pemerintah dan perusahaan).

3.2.1.2 Layanan

Layanan helikopter dapat ditangani oleh SBU-HE seperti modifikasi, perawatan dan perbaikan, produk support, joint operation, dan layanan lainnya.

3.2.1.3 Strategi Bisnis

penerapan harga dari produk dan layanan tentunya disesuaikan pada pasar internasional dan tidak boleh lebih tinggi dari penawaran produsen lain pada

kategori yang sama. Pada prinsipnya, kebijakan penerapan harga pada SBU-HE pada produk di bawah lisensi adalah sama yaitu penerapan harga FOB (Free On Board) dengan produsen lainnya. Bagaimanapun kebijakan pada desain produk oleh SBU-HE dan pelayanan mesin berdasar pada penekan harga.

Agar lebih jelas, salah satu bentuk penawaran sebagai berikut :

Penawaran lima unit helikopter NBO-105 konfigurasi standard kepada Pembeli (konsumen)

Helikopter NBO-105 adalah helikopter ringan, menggunakan dua engine Alison 250 C20B, berkapasitas lima tempat duduk , dapat terbang dengan kecepatan 270 km/jam dan memiliki jarak jelajah 565 km.

Helikopter NBO-105 cb adalah helikopter multi guna, sangat cocok di gunakan untuk operasi-operasi Personel Transport, Offshore Operation, Search and Rescue , Medical Evacuation, Law Enforcement, dan Militeary Operation.

Helikopter ini di lengkapi dengan sistem rotor tanpa engsel (hingless rotor system) sehingga memiliki kemampuan manuver yang lebih tinggi dan sangat responsive sehingga sangat sesuai untuk mendukung misi-misi TNI Angkatan Darat.

Helikopter NBO-105 CB ini juga dapat di lengkapi dengan Rocket Launcher maupun Machine Gun pot 0.5 inch.

Helikopter NBO-105 CB di produksi oleh PT. DIRGANTARA INDONESIA-SBU HELIKOPTER di bawah lisensi dari eurocopter-jerman.

PT. DIRGANTARA INDONESIA –SBU HELIKOPTER menawarkan helikopter NBO-105 dengan kofigurasi standard .

3.3 Hasil Pelaksanaan Kuliah Kerja Praktek

Selama kerja praktek yang penulis lakukan, maka penulis memperoleh hasil sebagai berikut :

3.3.1 Penawaran harga produk

Penawaran harga lima unit helikopter NBO-105 CB, dengan konfigurasi Standard, adalah dengan kondisi dan tata cara pembayaran sebagai berikut:

3.3.1.1 Harga dan Cara Pembayaran produk

a. Harga

- Harga satu unit Helikopter NBO-105 konfigurasi standard adalah US \$ xxx .
- Initial Spare Part akan diajukan sesuai dengan kebutuhan pembeli (konsumen)
- Harga helikopter tersebut di atas, dengan ketentuan FOB (Free On Board)

b. Cara Pembayaran

- Pembayaran dapat di lakukan secara fleksibel di sesuaikan dengan kemampuan pemerintah.
- Pembayaran yang selama ini dilaksanakan oleh konsumen adalah dengan pola sebagai berikut :

Pembayaran pertama sebesar 20% dari total nilai kontrak, di bayar pada saat tandatangan kontrak jual beli dan 80% setelah produk di terima.



3.3.1.2 Penyerahan Helikopter

Penyerahan Helikopter NBO-105 CB dijadwalkan sebagai berikut :

- Helikopter # 1 : T + 5 bulan
- Helikopter # 2 : T + 6 bulan
- Helikopter # 3 : T + 7 bulan
- Helikopter # 4 : T + 8 bulan
- Helikopter # 5 : T + 9 bulan

3.3.1.3 Syarat-Syarat pembayaran (produk)

- a. Semua pembayaran dibayar dengan mata uang Dollar Amerika
- b. Pembayaran dilakukan dengan cara pemindah-bukuan kedalam rekening bank yang telah ditunjuk oleh PT. DIRGANTARA INDONESIA -SBU HELIKOPTER, selambat-lambatnya tujuh hari sesudah tanggal pembayaran yang telah ditetapkan.

3.3.2 Pelatihan dan Publikasi Teknis (layanan)

3.3.2.1 Pelatihan

Untuk mendukung pengoperasian dan pemeliharaan helikopter akan di berikan pelatihan (training) kepada pilot dan mekanik (Ahli Teknik) sebagai berikut :

- a. Pengenalan (Familiarization Course) untuk dua orang pilot berupa Ground School selama dua minggu, dan Flight Rating NBO-105 CB untuk setiap penerbang selama sepuluh jam terbang.
- b. System Familiarization Training bagi dua orang ahli teknik (mekanik), selama enam minggu.

Pelatihan di darat (Ground Training) dan pelatihan penerbangan, akan menggunakan helikopter yang di beli.

Seluruh biaya pelatihan di tanggung oleh PT. DIRGANTARA INDONESIA-SBU HELIKOPTER, kecuali biaya penempatan peserta pelatihan.

3.3.2.2 Publikasi Teknis

Untuk mendukung pembeli dalam melaksanakan operasi dan pemeliharaan helikopter, PT DIRGANTARA INDONESIA -SBU HELIKOPTER akan memberikan lima set Publikasi Teknis (Technical Publication) dalam bahasa Inggris.

3.3.2.3 Jaminan

PT. DIRGANTARA INDONESIA-SBU HELIKOPTER akan memberikan jaminan perbaikan atas setiap cacat karena kesalahan/kekeliruan desain dan proses produksi pada helikopter yang di beli, sebagaimana akan di rinci dalam kontrak jual beli yaitu, untuk selama satu tahun atau enam ratus jam terbang, mana tercapai telebih dahulu, terhitung sejak tanggal penyerahan helikopter.

3.3.2.4 Pelayanan Purna Jual

PT. DIRGANTARA INDONESIA -SBU HELIKOPTER menjamin tersedianya technical advices, suku cadang dan kelengkapan helikopter NBO-105 CB

PT. DIRGANTARA INDONESIA-SBU HELIKOPTER dapat menyediakan tenaga bantuan teknis untuk pemeliharaan berkala (Periodical Inspection), repair dan overhaul bagi helikopter dan kelengkapanya setelah masa jaminan selesai.

3.3.2.5 Pelaksanaan Kontrak

- a. Kontrak jual beli akan di buat dan diadakan secara bersama antara PT. DIRGANTARA INDONESIA-SBU HELIKOPTER dan PEMBELI.
- b. Tanggal berlaku efektifnya kontrak jual beli adalah : pada saat kontrak jual beli di tandatangani oleh kedua belah pihak dan pembayaran pertama telah di terima oleh PT. DIRGANTARA INDONESIA-SBU HELIKOPTER.

