



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 LATAR BELAKANG KERJA PRAKTEK

Sebagian besar produsen tidak langsung menjual barang mereka ke pemakai akhir. Di antara produsen dan pemakai akhir terdapat suatu saluran pemasaran. Sekumpulan perantara pemasaran yang melakukan berbagai fungsi dan menyanggah berbagai nama seperti Pedagang Besar, Pengecer, Agen, dan lain lain.

Keputusan distribusi merupakan salah satu keputusan paling kritis yang dihadapi Manajemen. Distribusi yang dipilih Perusahaan sangat mempengaruhi semua keputusan pemasaran lain. Penetapan harga oleh Perusahaan juga di pengaruhi oleh panjang pendeknya distribusi. Terlebih lagi, keputusan distribusi pemasaran melibatkan komitmen yang cukup lama pada Perusahaan lain.

Kegiatan distribusi adalah kegiatan pemasaran yang berusaha memperlancar dan mempermudah penyampaian barang dan jasa dari produsen ke konsumen, sehingga penggunaannya sesuai dengan yang diperlukan oleh Masyarakat. Salah satu pelaku distribusi yang sangat penting adalah wiraniaga atau yang umum dikenal dengan nama Salesman. Suatu perusahaan yang bergerak dalam bidang distribusi baik produk food maupun non food harus dapat merancang para wiraniaga dengan baik. Mereka dituntut terampil dalam memecahkan masalah pelanggan, bahwa mereka harus

mengerti bagaimana mendiagnosa masalah pelanggan dan mengajukan solusinya apalagi di era persaingan seperti ini.

Wiraniaga merupakan komponen penting dalam Perusahaan yang harus dikelola dan dioptimalkan dengan baik. Merekalah yang memegang peranan jalan atau tidaknya proses distribusi. Mereka juga bertanggung jawab atas keberadaan produk di pasaran,. Mereka tahu bagaimana menganalisis data penjualan, mengukur potensi pasar, mengumpulkan intelijen pasar, dan mengembangkan strategi serta rencana pemasaran. Wiraniaga memerlukan keahlian pemasaran analitis dan ini menjadi sangat penting pada tingkat manajemen penjualan yang lebih tinggi. Perusahaan yakin bahwa wiraniaga akan menjadi lebih efektif dalam jangka panjang jika mereka memahami pemasaran seperti halnya penjualan.

Kunci pokoknya ada pada wiraniaga. Apakah sudah berjalan efektif atau belum. Maka dari itu untuk mengetahui pelaksanaan tugas seorang wiraniaga dan untuk mengetahui hambatan hambatan apa saja yang di alami seorang dalam melaksanakan proses distribusi ini, Penulis melaksanakan kerja praktek di PT. PRIMA SINAR MULYA - Bandung yang bergerak di bidang distribusi dengan mengambil judul **“PELAKSANAAN TUGAS GUGUS WIRANIAGA DI PT. PRIMA SINAR MULYA BANDUNG”**.

1.2 TUJUAN KERJA PRAKTEK

Tujuan kerja praktek yang Penulis lakukan di PT.PRIMA SINAR MULYA - Bandung adalah :

1. Untuk mengetahui Pelaksanaan tugas gugus wiraniaga sebagai tulang punggung di PT. PRIMA SINAR MULYA.
2. Untuk mengetahui hambatan hambatan yang dialami seorang wiraniaga di PT. PRIMA SINAR MULYA ketika melaksanakan proses distribusi.

1.3 KEGUNAAN KERJA PRAKTEK

1. Bagi Penulis

Kerja praktek ini diharapkan dapat menambah wawasan, pengetahuan Penulis, memberikan gambaran dan latihan agar bisa mengetahui kondisi lingkungan kerja yang sesungguhnya sehingga dapat dijadikan pengalaman dimasa yang akan datang.

2. Bagi Perusahaan

Pelaksanaan kerja praktek ini diharapkan bisa memberikan manfaat sebagai bahan masukan bagi PT.PRIMA SINAR MULYA terutama dalam hal wiraniaga.

3. Bagi Universitas

Untuk mengetahui sejauh mana ilmu pengetahuan yang diterima di bangku kuliah dapat di terapkan di dunia kerja.

1.4 LOKASI DAN WAKTU KERJA PRAKTEK

Penulis melaksanakan kerja praktek dan mencari data data pada PT. PRIMA SINAR MULYA – Bandung yang beralamat di gedung SM Building Jl. Soekarna-Hatta No. 362. Waktu pelaksanaan kerja praktek pada tanggal 26 Agustus sampai dengan 25 September 2002. Masuk kerja hari Senin sampai Sabtu mulai pukul 08.00 – 17.00 WIB.

