



BAB I

PENDAHULUAN

I.1 Latar Belakang Kerja Praktek

Perum Perumnas adalah perusahaan BUMN (Badan Usaha Milik Negara) yang bergerak dalam bidang pengadaan perumahan dan pemukiman yang diperuntukkan bagi masyarakat yang berpenghasilan menengah ke bawah dengan memperhatikan kelayakan dan keterjangkauan, telah berupaya untuk mencapai target yang telah ditetapkan.

Sebagai salah satu usaha perusahaan BUMN Perum Perumnas merupakan organisasi karena di dalamnya terdapat unsur-unsur penting dari aspek-aspek organisasi diantaranya, adanya manusia, sasaran, tempat kedudukan, pekerjaan, teknologi, struktur dan juga lingkungan.

Berdasarkan uraian di atas maka dapat diambil perbandingan bahwa Perum Perumnas Regional IV Bandung dapat dikatakan sebagai organisasi. Artinya Perum Perumnas Regional IV Bandung sebagai salah satu BUMN yang mengorganisir manusia sebagai karyawan, punya sasaran, punya tempat kedudukan, punya pekerjaan serta yang lainnya sebagai syarat organisasi.

Perum Perumnas Regional IV Bandung sebagai BUMN memiliki sasaran atau tujuan yang ingin dicapai. Dalam hal ini pencapaian tujuan ini, tentunya dipengaruhi oleh berbagai faktor antara lain adalah unsur-unsur yang tertera di atas. Faktor yang paling besar pengaruhnya terhadap pencapaian tujuan organisasi di dalam Perum Perumnas adalah pelaksanaan promosi penjualan. Karena penulis

berasumsi tercapai atau tidaknya tujuan organisasi akan banyak ditentukan oleh kemampuan perusahaan dalam mempromosikan rumah yang ada di Perumnas. Kemampuan yang dimiliki perusahaan tentu juga tidak terlepas dari manusia atau karyawan itu sendiri. Kemampuan karyawan tersebut lebih banyak ditentukan dan dipengaruhi oleh : latar belakang pendidikan, keterampilan yang dimiliki, bakat, kesenangan serta pengalaman kerja yang pernah dijalannya.

Dengan tidak mengesampingkan faktor lain yang dapat mempengaruhi terhadap pencapaian tujuan dan juga berdasarkan pada asumsi tadi, pada laporan ini penulis hanya akan membahas tentang tinjauan pelaksanaan promosi penjualan pada Perum Perumnas Regional IV Bandung.

Dari uraian di atas dapat diketahui bahwa ternyata untuk mencapai tujuan promosi penjualan dalam organisasi harus sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan oleh Perum Perumnas. Hal ini dirasa penting, sebab jika prosedur yang dilakukan tidak sesuai dengan maka tujuan perusahaan tidak akan tercapai. Namun pada kenyataannya banyak ditemukan kasus tentang dilaksanakannya prosedur promosi penjualan dengan baik, hal ini disebabkan oleh kurangnya sarana dan prasarana dalam wadah promosi penjualan tersebut. Faktor lain yang juga banyak mempengaruhi adalah kurangnya dana dan faktor kinerja karyawan yang tidak mempunyai loyalitas kerja. Keadaan ini tentunya akan merugikan terhadap perusahaan, sebab apa yang telah ditentukan sebagai tujuan tidak akan tercapai sepenuhnya. Kondisi ini akan mempengaruhi terhadap produktivitas yang ingin dicapai oleh perusahaan.

Dalam menghadapi kenyataan tersebut, kiranya perlu diadakan suatu upaya pemecahannya. Salah satu upaya yang biasa digunakan untuk masalah ini adalah dengan menggunakan tinjauan pelaksanaan promosi penjualan. Sebab tinjauan pelaksanaan promosi penjualan merupakan serangkaian kegiatan yang bisa mendukung terhadap tercapainya tujuan perusahaan secara umum.

Berdasarkan analisis situasi di atas, maka penulis merasa tertarik untuk melakukan suatu peninjauan dengan cara melakukan kerja praktek. Adapun judul laporan kerja praktek ini adalah :

“TINJAUAN PELAKSANAAN PROMOSI PENJUALAN PADA PERUM PERUMNAS REGIONAL IV BANDUNG”.

I.2 Tujuan Kerja Praktek

Tujuan dilaksanakan kerja praktek yaitu sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui tujuan dilaksanakannya promosi penjualan pada Perum Perumnas Regional IV Bandung.
2. Untuk mengetahui prosedur pelaksanaan promosi penjualan pada Perum Perumnas Regional IV Bandung.
3. Untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang dapat mempengaruhi terhadap pelaksanaan promosi penjualan.

I.3 Manfaat Kerja Praktek

Adapun manfaat kerja praktek yaitu sebagai berikut :

1. Kegunaan bagi institusi pendidikan yaitu memperoleh masukan guna pengembangan kurikulum yang sesuai/sepadan dengan kebutuhan lapangan kerja. Dan sebagai alat evaluasi terhadap kurikulum yang digunakan.
2. Kegunaan bagi Perum Perumnas untuk mempermudah dalam mengadakan promosi penjualan agar tujuan perusahaan dapat tercapai.
3. Kegunaan bagi penulis, memperoleh pengalaman praktis sehingga dapat mengadakan perbandingan antara ilmu pengetahuan yang diperoleh secara teoritis dengan keadaan yang sebenarnya dalam praktek kerja sehari-hari.

1.4 Lokasi dan Waktu Kerja Praktek

Lokasi yang dijadikan objek Kerja Praktek adalah bagian Pemasaran Perum Perumnas Regional IV Bandung yang beralamat di Jalan Surapati No.120 Bandung. Sedangkan pelaksanaan Kerja Praktek yaitu selama satu bulan, dari tanggal 26 Agustus 2002 – 20 September 2002.

