

BAB III

PELAKSANAAN KERJA PRAKTEK



3.1 Bidang pelaksanaan kerja praktek

Pelaksanaan kerja praktek ini penulis lakukan di PT Pupuk Kujang (persero) Cikampek, yaitu di bagian Divisi Pemasaran

3.2 Teknis pelaksanaan kerja praktek

Pekerjaan yang penulis lakukan yaitu membantu urusan adanya bagian penjualan, seperti : mamasukan data penjualan ke dalam komputer, mengarsipkan surat-surat yang berhubungan dengan penjualan.

3.3 Hasil kerja praktek

Dalam hal ini penulis akan membahas dan menjelaskan dari kerja praktek yang penulis lakukan dibagian Divisi Pemasaran di PT. Pupuk Kujang Cikampek yaitu mengenai prosedur pemasaran produk urea di PT. Pupuk Kujang Cikampek yang akan dimulai dari persyaratan-pemasaran, system prosedur pemasaran produk urea yang digunakan oleh PT. Pupuk Kujang Cikampek

3.3.1 Pemasaran (Marketing)

Penyaluran Pupuk Urea Kujang selain dilakukan oleh PT Pupuk Sriwidjaya (Pusri), juga dilakukan oleh 5 (lima) distributor yang ditunjuk oleh PT Pupuk Kujang (PT Pertani, PT Hurip Utama, PT Selini, PT Cipta Niaga, dan PT Muara Teguh Perkasa) dengan daerah pemasarannya ditentukan di Jawa Barat. Dalam rangka mensukseskan “Panca Usaha Pertanian”, PT Pupuk Kujang telah melakukan penyuluhan mengenai cara pemakaian pupuk kepada para petani

demikian juga telah dilakukan Demonstrasi Pertanian meliputi tanaman Padi Palawija, Holtikultura dan lain-lain. Tujuannya adalah untuk ikut serta memberikan contoh kepada para petani tentang bercocok tanam yang baik sehingga produksi persatuan luas dan persatuan waktu bisa di tingkatkan.

3.1.1 Promosi

Promosi yang di lakukan oleh PT Pupuk Kujang (persero) sebenarnya dilaksanakan hanya untuk menanamkan keyakinan pada diri petani dan memberikan yang terbaik dikalangan petani mengenai urea dengan merk Kujang, karena semenjak tahun 1969 para petani hanya mengenal pupuk urea ex PUSRI