

BAB III

PELAKSANAAN KERJA PRAKTEK



3.1 Bidang Pelaksanaan Kerja Praktek

Dalam melaksanakan Kerja Praktek ini Penulis di tempatkan di Unit Direktorat Produk Komersial bagian pemasaran PT PINDAD (Persero).

3.2 Teknis Pelaksanaan Kerja Praktek

Praktek Kerja Lapangan ini, dilaksanakan mulai dari tanggal 10 Mei sampai dengan 10 Juni 2004, mulai dari jam 08.00 - 16.00.

Adapun teknis pelaksanaan yang penulis lakukan adalah :

1. Membantu melaksanakan kegiatan di unit pemasaran produk komersial (DITPRODUKKOM)
2. Wawancara dengan karyawan bagian pemasaran di Unit DITPRODUKKOM
3. Factory Visit (kunjungan ke pabrik-pabrik) di PT PINDAD (Persero)
4. Survey Kliping Media (Mencari artikel pada media massa yang akan digunakan untuk keperluan analisis riset pasar)

3.3 Hasil Pelaksanaan Kerja Praktek

3.3.1 Riset Pemasaran yang dilakukan PT.PINDAD

3.3.1.1 Definisi Riset Pemasaran

Riset Pemasaran (Marketing Research) adalah kegiatan penelitian dibidang pemasaran yang dilakukan secara sistematis mulai dari perumusan masalah,

tujuan penelitian, pengumpulan data, pengolahan data interpretasi hasil penelitian.

(Rangkuti Freddy, *Riset Pemasaran*, PT Gramedia Pustaka Utama : Jakarta, 1996)

Riset Pemasaran adalah Teknik yang digunakan untuk melakukan pengumpulan, pengolahan, analisis dan interpretasi data secara sistematis sehingga dapat digunakan sebagai masukan dalam pengambilan keputusan dibidang pemasaran barang dan jasa.

(Purwadi Budi, *Riset Pemasaran*, PT Grasindo : Jakarta, 2000)

Riset Pemasaran adalah suatu kegiatan yang sistematis dan mempunyai tujuan dalam hal pengidentifikasian masalah dan peluang, pengumpulan data, pengolahan dan penganalisaan data, penyebaran informasi yang bermanfaat untuk membantu manajemen dalam rangka pengambilan keputusan identifikasi dan solusi yang efektif dan efisien dibidang pemasaran perusahaan.

(Umar Husen, *Riset Pemasaran & Perilaku Konsumen* , PT Gramedia Pustaka Utama : Jakarta, 2000)

3.3.1.2 Jenis Riset Pemasaran

a. Riset Eksploratori

Riset Eksploratori adalah riset yang dimaksudkan untuk mendapatkan gambaran kasar atau identifikasi awal mengenai situasi pasar sebelum riset-riset yang lebih mendalam dilakukan (tujuan riset dan kebutuhan data belum jelas)

b. Riset Konklusif

Riset Konklusif adalah riset yang tujuan dan data yang akan dikumpulkannya sudah didefinisikan dengan jelas dan mampu menghasilkan kesimpulan dan saran tindak lanjut bagi pengambilan keputusan.

3.3.1.3 Pelaksanaan Riset Pasar pada Unit DITPRODUKKOM PT PINDAD (Persero)

Riset Pasar yang pernah dilakukan PT.PINDAD (Persero) diantaranya:

- c. Riset Lanjutan PKS
- d. Riset Mesin Industri
- e. Riset Potensi Sumber Daya Daerah
- f. Riset Pembangkit listrik
- g. Riset industri Hilir Sawit
- h. Riset Pengolahan Ikan
- i. Screw Press
- j. Dan lain-lain

Adapun yang akan dibahas pada kesempatan ini oleh penulis adalah "Riset Pemasaran Pembangkit listrik".

Alasan PT.PINDAD melakukan riset ini adalah karena negara Indonesia mempunyai potensi sumber energi listrik tenaga air yang melimpah. Sebagai gambaran, untuk kapasitas skala menengah – besar (PLTA) potensi tenaga airnya tidak kurang dari 75.000 MW. Untuk skala mihidro/PLTM (kapasitas ≤ 5 MW), potensinya mencapai 7.500 MW. Sedangkan untuk tingkatan mikrohidro

(kapasitas ≤ 200 kW) secara teoritis belum terdata lengkap potensi tenaga airnya.

3.3.2 Hasil Riset Pemasaran Pembangkit Listrik Tenaga Mikro Hidro

1. Pembagian kelas pada Pembangkit Listrik Tenaga Air:
 - a. Skala menengah – Besar (PLTA = Pembangkit Listrik Tenaga Air :
Potensinya > 7500 mw
 - b. Skala Mini Hidro (PLTM = Pembangkit Listrik Mini Hidro) :
Potensinya antara 200 kw – 7500 mw
 - c. Skala Mikro Hidro (PLTMH) = Pembangkit Listrik Tenaga Mikro Hidro) : Potensinya < 200 kw
2. Dari data potensi yang pernah di survey, kebanyakan masuk dalam skala pembangkitan 300 kw s/d 2000 kw.
3. Potensi pengembangan energi listrik tenaga air skala mini atau mikro juga bisa dilakukan dengan merehabilitasi pembangkit listrik yang sudah tidak beroperasi yang pernah di bangun oleh DJLPE, PT.PLN atau oleh swasta
4. Potensi pengembangan PLTMikrohidro ada kalanya mengalami kendala, justru karena potensi dayanya terlalu besar (masuk dalam katagori PLTA atau PLTMini)
5. Hambatan – hambatan umum dalam pengembangan PLTMH untuk Pelistrikan Pedesaan

- a. Terbatasnya Investasi /dana bantuan karena tingginya investasi yang diperlukan, sebagai akibat usaha mendapatkan skala ekonomis project (lebih banyak terserap pada skala pembangkitan > 200 kW)
- b. Keterbatasan pelaku / developpeer lokal dalam penguasaan teknologi
- c. Pilihan teknologi tepat guna yang terbatas (handal, murah, mudah dalam penguasaan teknologi)
- d. Optimalisasi pemanfaatan PLTMH pada sektor kegiatan ekonomi produktif masih kurang, disebabkan terbatasnya kegiatan Business Development Services dengan memanfaatkan PLTMH