

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Kerja Praktek

Pada saat sekarang semakin berkembangnya perekonomian fenomena kepedulian terhadap keamanan di lingkungan kerja perkembangannya semakin meningkat. Gejala ini menunjukkan bahwa tingkat kesadaran masyarakat akan pentingnya pengelolaan tenaga Pengaman dan Penyelamatan semakin meninggi dan dibutuhkan. Kesadaran ini timbul karena dipicu oleh tindak kejahatan dan kekerasan yang tidak lagi mengenal batas ruang dan waktu. Siapa pelaku tindak kejahatan itu pun tidak dapat diprediksi lebih awal.

Squad Security Services adalah perusahaan yang bergerak dibidang jasa penyaluran tenaga kerja satuan pengamanan (satpam) dengan segala nilai tambahnya. Sebagai perusahaan penyedia jasa tenaga pengamanan *Squad Security Services* dituntut lebih aktif lagi dalam memasarkan jasanya. Ditengah persaingan dunia usaha yang ketat seperti saat ini, maka perusahaan harus memberikan jasa pengamanan dengan kualitas terbaik kepada kliennya. Selain memberikan jasa pengamanan dengan kualitas terbaik *Squad Security Services* juga harus menjalin hubungan yang baik dengan kliennya selama masa kontrak kerja masih berjalan yang diharapkan kliennya tersebut dapat merekomendasikan *Squad Security Services* sebagai penyedia jasa keamanan kepada perusahaan lainnya sehingga dapat menambah jumlah klien yang menjalin kerja sama dengan *Squad Security Services*.

Pelaksanaan pemasaran di *Squad Security Services* harus tetap berjalan terus meski sudah mengikat kerja sama dengan perusahaan. Salah satu cara dalam memasarkan jasanya yaitu dengan menggunakan metode *direct marketing*, salah satu langkah yang digunakan *Squad Security Services* yaitu dengan cara melaksanakan *telemarketing* yang juga berperan sebagai promosi perusahaan melalui jalur telepon. Telepon adalah media pemasaran yang berorientasi pada hasil. *Telemarketing* tidak dimaksudkan untuk membangun citra perusahaan atau menimbulkan kesadaran terhadap merek atau mempromosikan reputasi bagian pemasaran. *Telemarketing* dilakukan tak lain untuk mendatangkan informasi penjualan sesegera mungkin, menjajaki kualifikasi prospek, membuat perjanjian, atau menjual secara langsung. Pemasaran tidak berhenti di *telemarketing* saja, untuk meyakinkan calon klien maka dilakukan *mailing* yang isinya berupa proposal dan profil perusahaan kepada perusahaan yang dituju kemudian dikirim dengan cara datang langsung ke perusahaan yang dituju atau dengan menggunakan jasa pos. Kemudian perusahaan yang sudah dikirim proposal akan ditindak lanjuti sebagai awal dari komunikasi secara langsung untuk mendapatkan klien baru. Cara ini terbukti efektif, buktinya yaitu semakin banyak perusahaan baik perusahaan yang bergerak dibidang industry, non-industri dan BUMN yang mempercayakan jasa keamanan yang menggunakan *Squad Security Services* yang terbentuk sejak tahun 2005.

Berdasarkan penjelasan di atas, maka penulis tertarik untuk menetapkan judul **“Pelaksanaan Direct marketing Dalam Penjualan Produk Jasa Pemangamanan Pada Perusahaan Outsourcing Squad Security Service Bandung”**.

1.2 Tujuan Kerja Praktek

1. Untuk mengetahui jenis *direct marketing* dalam menjual produk jasa pengamanan pada perusahaan *outsourcing Squad Security Services* Bandung.
2. Untuk mengetahui pelaksanaan *direct marketing* dalam menjual produk jasa pengamanan pada perusahaan *Squad Security Services* Bandung.
3. Untuk mengetahui hambatan- hambatan dalam pelaksanaan *direct marketing* dalam menjual produk jasa pengamanan pada perusahaan *Squad Security Services* Bandung.
4. Untuk Mengetahui solusi dalam mengatasi hambatan-hambatan *direct marketing* dalam menjual produk jasa pengamanan pada perusahaan *Squad Security Services* Bandung.

1.3 Kegunaan Kerja Praktek

1. Bagi penulis
 - Untuk mengetahui dan mendalami ilmu *direct marketing* yang diterima di bangku kuliah

- Mengembangkan kualitas diri dan keilmuan serta menambah pengalaman mengenai *direct marketing* didalam dunia kerja.
 - Mengidentifikasi masalah yang terjadi di perusahaan *Squad Security Services* Bandung. dan memberi masukan atau solusi terhadap permasalahan yang sedang terjadi.
2. Bagi Program Studi Manajemen Bisnis
 - Dapat menjalin kemitraan dengan perusahaan *Squad Security Services* Bandung yaitu tempat penulis melakukan kerja praktek.
 - Sebagai referensi bagi angkatan yang akan datang dalam memilih tempat kerja praktek.
 3. Bagi perusahaan
 - Mahasiswa dapat membantu dalam pelaksanaan kegiatan operasional perusahaan salah satunya yaitu pelaksanaan *direct marketing*.
 - Terjadi proses tukar menukar informasi antara mahasiswa dengan pihak perusahaan *Squad Security Services* Bandung.

1.4 Lokasi dan waktu Kerja Pretek

Untuk lokasi Kerja Praktek dilakukan di Perusahaan *Squad Security Services* , jalan Batununggal Indah IV no. 67-69, Kompleks Batununggal Indah Bandung untuk Jadwal Kerja Praktek dilakukan selama 3 minggu, dimulai pada tanggal 12 Juli 2010 sampai dengan tanggal 31 Juli 2010.

**Tabel 1.1 Jadwal Kegiatan Kerja Praktek
Tahun 2010**