

## **BAB III**

### **PELAKSANAAN KERJA PRAKTEK**

#### **3.1 Bidang pelaksanaan kerja praktek**

Pada waktu kerja praktek yang penulis laksanakan di *Squad Security Service*, bidang atau departemen yang penulis tempati yaitu departemen pemasaran (*marketing*) yang berhubungan langsung dengan Direktur pemasaran, kegiatannya *Telemarketing* dan *Direct Mail* yaitu sub dari *Direct Marketing* yang khusus melakukan penawaran secara langsung kepada prospek atau calon klien melalui media komunikasi seperti telepon dan surat, metode *Direct Marketing* yang dilaksanakan di *Squad Security service* adalah dengan melakukan *telemarketing* yaitu memperkenalkan produk dan kemudian menawarkan jasa *Squad security Service* pada perusahaan yang dituju dengan menggunakan telepon, sedangkan *mailing* mengirimkan proposal kepada perusahaan yang dituju untuk ditindak lanjuti.

#### **3.2 Teknis Pelaksanaan Kerja Praktek**

Kegiatan praktek yang penulis laksanakan pada divisi *marketing* perusahaan *Squad Security Services* yaitu *direct marketing* diantaranya adalah :

1. Melaksanakan kegiatan *Telemarketing*.
2. Melaksanakan kegiatan *direct mail*.

### **3.3 Hasil Pelaksanaan Kerja Praktek**

#### **3.3.1 Jenis *Direct Marketing* Dalam Penjualan Produk Jasa Pengamanan Pada Perusahaan *outsourcing Squad Security Services Bandung*.**

Pelaksanaan *Direct Marketing* dalam penjualan produk jasa pengamanan pada perusahaan *outsourcing Squad Security Bandung* yang dilaksanakan penulis ada 2 jenis sebagai berikut :

##### **1. *Telemarketing* Pada Perusahaan *Squad Security Services Bandung*.**

*Telemarketing* pada perusahaan *Squad Security Services Bandung* yaitu kegiatan menawarkan produk jasa layanan pengamanan melalui media telepon pada perusahaan lain, kemudian dari penawaran tersebut akan memperoleh informasi perusahaan tersebut untuk dapat ditindak lanjuti.

##### **2. *Direct Mail* Pada Perusahaan *Squad Security Services Bandung*.**

*Direct mail* adalah kegiatan pemasaran melalui media surat yang isinya berupa proposal yang menjelaskan tentang penawaran dan promosi yang dikirimkan pada prospek yang ada didalam *mailing list*.

#### **3.3.2 Pelaksanaan *Direct Marketing* Dalam Penjualan Produk Jasa Pengamanan Pada Perusahaan *outsourcing Squad Security Service Bandung***

*Direct marketing* dalam penjualan produk jasa pengamanan pada perusahaan *outsourcing Squad Security Services Bandung* yaitu menawarkan produk dan mencari informasi sedalam - dalamnya pada perusahaan lain menggunakan media telepon (*telemarketing*) dan surat proposal penawaran (*direct mail*). Adapun langkah - Langkah yang penulis gunakan dalam melaksanakan *direct marketing* dalam

penjualan produk jasa pengamanan pada perusahaan *outsourcing Squad Security Services* Bandung sebagai berikut:

**1. Langkah - Langkah *Telemarketing* Dalam Penjualan Produk Jasa Pengamanan Pada Perusahaan *Outsourcing Squad Security Services* Bandung Adalah :**

- a. Menentukan perusahaan yang akan dituju melalui *database*, buku telepon *Yellow Pages* atau sejenisnya. Setelah ditentukan perusahaan yang dituju barulah mulai menelopon perusahaan tersebut dengan dihubungkan kepada manajer HRD di perusahaan tersebut.
- b. Jika sudah tersambung maka tidak boleh langsung memasarkan tapi mencari dahulu informasi apakah sudah menggunakan jasa satpam atau belum, lalu memperkenalkan produk kemudian menawarkan jasa *outsourcing security*.
- c. Jika responnya baik maka perlu ada tindak lanjutnya yaitu mencari informasi lebih lanjut dan membuat janji dengan manajer untuk datang ke perusahaan tersebut lalu menjelaskan secara detail dari jasa satuan pengamanan *Squad Security Services Bandung*
- d. Jika respon dari manajer negatif atau menolak maka langkah yang diambil yaitu mengucapkan terima kasih dengan kata-kata yang sopan, namun usahakan tetap mendapatkan informasi seperti alamat perusahaan dan nama manajer tersebut untuk pengiriman proposal nantinya.

- e. Jika surat sudah sampai sekitar satu hari, perusahaan tersebut harus ditelepon kembali untuk *follow up*.

**2. Langkah – Langkah Pembuatan *Direct mail* Dalam Penjualan Produk Jasa Pengamanan Pada Perusahaan *Outsourcing Squad Security Services Bandung* Adalah :**

- a. Menentukan nama perusahaan yang sebelumnya sudah dihubungi untuk dibuatkan proposal (*Mailing List*).
- b. Mencetak proprosal yang sudah ada didatabase komputer, seperti yang terdapat pada lampiran 4.
- c. Memasukkan profil perusahaan, portofolio, dan kalender ke dalam amplop.
- d. Setelah amplop disegel kemudian dikirim melalui pos atau layanan pengiriman kilat lainnya. Proposal ini dikirim dalam jumlah besar.

**3.3.3 Hambatan - Hambatan Pelaksanaan *Direct Marketing* Dalam Penjualan Produk Jasa Pengamanan Pada Perusahaan *Outsourcing Squad Security Services Bandung***

Adapun hambatan – hambatan pelaksanaan *direct marketing* dalam menjual produk jasa pengamanan pada perusahaan *outsourcing Squad Security Service Bandung* sebagai berikut:

- 1. Format *mailing* yang terkesan monoton sehingga dapat membuat prospek merasa kurang tertarik dengan surat penawaran.

2. Tidak ada *testimony* dari perusahaan yang sudah mnejadi klien, sehingga prospek mersa kurang yakin dengan penawaran yang disampaikan kepadanya.
3. Respon prospek yang negatif atau menolak langsung saat ditelepon.
4. Semakin banyaknya pesaing baru yang mematok harga lebih murah dari yang ditawarkan *Squad Security service* lalu manajer HRD perusahaan yang dituju kurang menanggapi terhadap produk jasa yang ditawarkan.
5. Perusahaan yang dihubingi sudah menggunakan jasa layanan yang serupa, waktu yang sangat terbatas sehingga komunikasi terkadang berjalan kurang lancar dan calon klien yang belum terlalu mengenal nama *Squad Security service*.

#### **3.3.4 Solusi Untuk Mengatasi Hambatan - Hambatan *Direct Marketing* dalam Penjualan Produk Jasa pada perusahaan *Outsourcing Squad Security Services Bandung***

Berikut ini adalah cara atau solusi yang harus dilakukan untuk mengatasi hambatan-hambatan dalam menjual produk jasa pengamanan pada perusahaan *outsourcing Squad Security service Bandung* yaitu:

1. Memodifikasi format yang sudah ada, didesain sedemikian rupa agar prospek tertarik.
2. Mencantumkan *testimony* dari perusahaan yang sudah menjadi klien agar dapat meyakinkan prospek dalam menggunakan jasa pengamanan *Squad Security Services Bandung*.

3. Agar menghindari respon yang negatif dari konsumen pergunakan naskah percakapan yang baik, dan nada yang halus sehingga prospek akan merespon positif.
4. Mencari tahu informasi lebih dalam tentang perusahaan saingan agar dapat menentukan harga yang kompetitif.
5. Memaksimalkan media lain seperti internet, televisi, radio koran, brosur, dll. Agar nama *Squad Security Services* Bandung dikenal masyarakat luas.