

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1. Latar Belakang Kerja Praktek**

Universitas Komputer Indonesia (UNIKOM) sebagai salah satu perguruan tinggi di Indonesia yang berbasis komputer yang menyelenggarakan satu bentuk perkuliahan selain pembelajaran dikelas juga dilengkapi dengan kuliah kerja praktek. Pelaksanaan kerja praktek merupakan kegiatan yang wajib diikuti oleh semua mahasiswa semester VII. Kerja praktek merupakan salah satu usaha untuk menciptakan lulusan Universitas Komputer Indonesia (UNIKOM) khususnya Fakultas Ekonomi yang berkualitas dan berguna dalam kehidupan bermasyarakat.

Dalam pelaksanaan kerja praktek, penulis memilih CV. Perkasa sebagai tempat kerja praktek dan tempat pengumpulan data. Karena CV. Perkasa bergerak di dalam bidang pelayanan jasa. Maka sangatlah tepat apabila CV. Perkasa dipilih sebagai tempat melakukan Kerja Praktek dikarenakan sesuai dengan spesialisasi yang diambil yaitu spesialisasi bisnis.

CV. Perkasa yang merupakan salah satu mitra dari PT. Telkom yang bergerak dalam bidang pelayanan jasa, yang sangat dibutuhkan keberadannya dan perlu dikembangkan di Negara Indonesia. Dalam hal ini CV. Perkasa mempunyai peranan sangat penting untuk memenuhi kebutuhan dalam bidang telekomunikasi. Aktivitas perusahaan ini menangani penjualan produk dan jasa untuk

pembangunan infrastruktur telkomunikasi di Indonesia. Salah satu contoh aktivitas yang dilakukan CV. Perkasa yaitu dengan menjual jasa internet speedy.

Dalam pelaksanaan kerja praktek, penulis ditugaskan untuk melaksanakan program personal selling yang dilaksanakan oleh CV. Perkasa.

Oleh sebab itu saya sebagai penulis tertarik untuk membahas tentang program personal selling yang dilakukan CV. Perkasa untuk penjualan internet speedy di Kota Bandung, khususnya di Bandung bagian barat. Sehingga penulis bisa memberikan informasi yang dapat diterima oleh masyarakat luas.

Dengan demikian penulis tertarik untuk melakukan kerja praktek dan membuat laporannya dengan judul "**PELAKSANAAN PERSONAL SELLING INTERNET SPEEDY PADA CV. PERKASA BANDUNG**".

## **1.2. Tujuan Kerja Praktek**

Adapun tujuan dari kerja praktek lapangan ini adalah:

1. Untuk mengetahui pelaksanaan personal selling pada CV. Perkasa Bandung.
2. Untuk mengetahui hambatan pelaksanaan personal selling pada CV. Perkasa Bandung.
3. Untuk mengetahui usaha yang di lakukan dalam mengatasi hambatan pelaksanaan personal selling pada CV. Perkasa Bandung.

## **1.3. Kegunaan Kerja Praktek**

Kegunaan yang diharapkan penulis adalah:

### **1. Bagi penulis**

- a. Memperoleh pengalaman yang berharga guna mempersiapkan diri untuk memasuki dunia kerja atau dunia usaha.
- b. Menambah ilmu pengetahuan, khususnya praktek dan wawasan yang belum didapat di bangku kuliah.
- c. Mengetahui persis keadaan lingkungan kerja yang sebenarnya sebagai bahan perbandingan bagi pengetahuan teoritis yang didapat diperkuliahannya.

### **2. Bagi perusahaan**

- a. Ikut menunjang program akademik, serta membantu pemerintah dalam menyiapkan tenaga kerja yang berpengalaman di bidangnya.
- b. Sebagai upaya untuk membantu menyiapkan tenaga terampil bagi mahasiswa yang akan terjun ke dunia kerja.
- c. Menjalin kerjasama dan saling mengenal antara Instansi kerja dan pendidikan, sehingga bisa dijadikan referensi untuk menyiapkan tenaga kerja yang lebih maju dan kompetitif.

### **3. Bagi Pihak Luar**

Penelitian dalam Kuliah Kerja Praktek ini diharapkan menjadi sumber pengetahuan.

#### **1.4. Lokasi dan Waktu Kerja Praktek**

Penulis melakukan kerja praktek di CV.PERKASA, yang beralamat di Jl. Bengawan no. 59 Bandung telephone (022)60990101.

Adapun waktu pelaksanaan kerja praktek yang disetujui terhitung dari tanggal 19 Juli 2010 sampai dengan 20 Agustus 2010. Kerja praktek ini dilakukan setiap hari kerja.

Tabel 1.1

## ***Time Schedule***