

BAB III

PELAKSANAAN KULIAH KERJA PRAKTEK



3.1 Bidang Pelaksanaan Kerja Praktek

Dalam pelaksanaan Kerja Praktek ini Penulis ditempatkan pada bagian marketing di PT. Catur Prima Pratama, dalam melaksanakan kerja praktek ini Penulis mendapatkan data – data dan informasi yang diperlukan dalam melakukan pembuatan Laporan mengenai bahan yang akan dikaji.

3.2 Teknis Pelaksanaan Kerja Praktek

Kuliah Kerja Praktek ini Penulis lakukan selama 30 hari yaitu mulai dari tanggal 25 oktober sampai 2 desember 2004. Kegiatan yang dilakukan setiap hari oleh penulis selama kerja praktek adalah :

1. Mengarsip data perusahaan.
2. Mengetik Proposal – Proposal penawaran kartu diskon berlogo EC.
3. Mengikuti Training atau Pelatihan memasarkan kartu diskon berlogo EC pada perusahaan – perusahaan.

Pelaksanaan kuliah kerja praktek ini, penulis lakukan dengan menggunakan peralatan yang terdapat pada kantor PT. Catur Prima Pratama, seperti komputer untuk mengetik dan telepon untuk komunikasi.

3.3 Hasil Pelaksanaan Kuliah Kerja Praktek

PT. Catur Prima Pratama merupakan perusahaan yang bergerak dibidang percetakan kartu atau Card System, dengan menghasilkan kartu identitas yang memiliki dua fungsi. Pertama sebagai tanda pengenal , dan kedua memiliki manfaat lebih yaitu berupa diskon.

3.3.1 Prosedur Pemasaran Kartu Diskon Berlogo EC pada PT.

Catur Prima Pratama

PT. Catur Prima Pratama dalam melakukan proses Marketing atau pemasarannya memakai teknik pemasaran personal selling yaitu Sales dan Privilege. Dalam memasarkan produk kartu diskon berlogo EC, PT Catur Prima Pratama melakukan pemasaran melalui beberapa tahapan, yaitu :

1. Merekrut / Recruitmen

Dalam Pemasaran dan Promosinya PT. CPP memakai teknik pemasaran Personal Selling dengan merekrut para Sales atau Privilege yang bermotivasi tinggi, pada berkomunikasi , dan mau bekerja keras.

2. Tahap Pengumpulan Data Intern Perusahaan

Tahap ini marketing PT. Catur Prima Pratama mengumpulkan data – data yang sekiranya diperlukan mengenai calon konsumennya, seperti alamat , data intern perusahaan tentang kapasitas perusahaan dan populasi perusahaan, juga peluang perusahaan untuk bisa dimasuki.

3. Tahap Membuat Proposal

Tahap ini PT. Catur Prima Pratama membuat suatu proposal yang baik dan menarik untuk di berikan kepada pihak perusahaan guna dipelajari lebih lanjut mengenai produk yang ditawarkan berupa kartu identitas baik itu ID Card Maupun Member Card yang memiliki manfaat lebih yaitu berupa diskon.

4. Tahap Presentasi

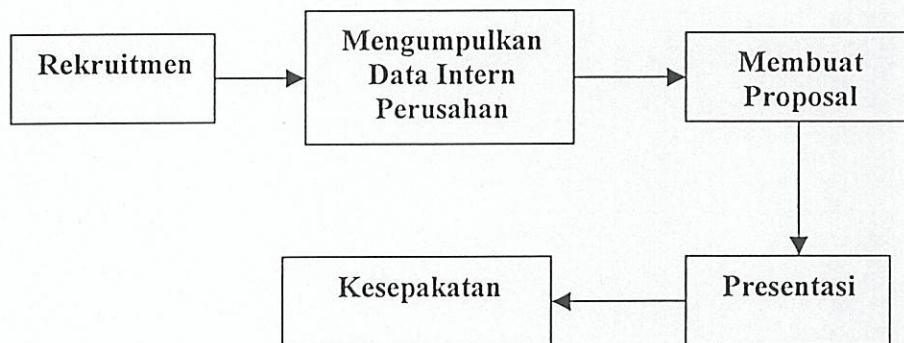
Setelah tahap pembuatan Proposal ke Perusahaan yang akan dimasuki selesai, Tahap berikutnya para marketing PT. Catur Prima Pratama yaitu Sales maupun Privilege mengontak pihak perusahaan misalnya Manager Personalia untuk menjadwalkan waktu yang tepat untuk melakukan presentasi langsung guna menerangkan secara jelas mengenai produk ini juga manfaat lebih yaitu diskon dalam bertransaksi diberbagai tempat yang menjadi jaringan merchant / tenan PT. Catur Prima Pratama.

5. Tahap Kesepakatan

Tahap ini para marketingnya berhasil melalui tahap - tahap sebelumnya dimana pihak perusahaan menerima dan menyepakati untuk menggunakan produk ini dengan adanya pemesanan kartu diskon berlogo EC.

Tahapan Prosedur Pemasaran Kartu Diskon berlogo EC pada PT. Catur Prima Pratama dapat digambarkan sebagai berikut :

Prosedur Pemasaran Kartu Diskon Berlogo EC
Pada PT. Catur Prima Pratama



Gambar 3.1
Bagan Prosedur Pemasaran Kartu Diskon Berlogo EC
Pada PT. Catur Prima Pratama

3.3.2 Hambatan Yang Dihadapi dalam Prosedur Pemasaran Kartu Diskon Berlogo EC Pada PT. Catur Prima Pratama

Dalam memasarkan produknya PT. Catur Prima Pertama tidak lepas dari hambatan atau kendala yang dihadapi. Hambatan yang dihadapi dalam prosedur pemasaran kartu diskon berlogo EC meliputi :

1. Masih terbatasnya Jaringan Merchant / tenan PT. Catur Prima Pratama sehingga para pemegang Kartu Diskon ini tidak mendapatkan kemudahan dan keuntungan dalam bentuk diskon dalam melakukan transaksi di berbagai tempat.
2. Munculnya Pesaing yang menghasilkan produk dengan fungsi yang sama dengan PT. Catur Prima Pratama.
3. Adanya kesulitan dalam menyakinkan calon konsumen PT. Catur Prima Pratama untuk menggunakan Produk ini.

3.3.3 Usaha Yang Dilakukan PT. Catur Prima Pratama Guna Menanggulangi Hambatan dalam Prosedur Pemasaran Kartu Diskon Berlogo EC.

Dalam menanggulangi Hambatan yang dihadapi PT. Catur Prima Pratama melakukan berbagai usaha, yaitu :

1. Meningkatkan pelayanan jasa dengan melobby perusahaan – perusahaan tertentu dengan melakukan Moment Of Understanding (MOU) untuk memperluas jaringan merchant / tenan sehingga para pemegang kartu diskon mendapatkan kemudahan yang semakin luas dalam bertransaksi diberbagai tempat.
2. Meningkatkan Pelayanan dengan melakukan inovasi baru untuk menambah manfaat lebih dari kartu diskon, misalnya dengan melakukan terobosan baru membuat software yang akan digunakan pada dunia perbankan bekerja sama dengan dunia pendidikan seperti sekolah – sekolah, dimana para pemegang kartu ATM nantinya mendapat fasilitas baru yaitu berupa informasi pendidikan, dengan tujuan bagi para orang tua dapat memonitoring dan mengontrol pendidikan anak – anaknya di tengah – tengah kesibukan mereka seperti dapat mengetahui absensi kehadiran, nilai ujian terakhir yang diperoleh dan lain - lain.
3. Meningkatkan kinerja para marketing baik Sales maupun Privilege dengan memberikan perhatian lebih oleh PT. Catur Prima Pratama, khususnya Manager Marketing. Dengan langkah melakukan pembinaan dan pelatihan terlebih dahulu kepada mereka sehingga dalam situasi sulit apapun, mereka mampu untuk menyakinkan konsumen.