

BAB I

PENDAHULUAN



1.1 Latar Belakang Kerja Praktek

Sejak beberapa dekade yang lalu, usaha kecil dan menengah semakin marak dan berkembang seiring menurunnya nilai tukar rupiah terhadap dollar, dimana para pengusaha atau pemilik UKM besar tergoyahkan karena adanya depresiasi rupiah terhadap dollar saat ini, tetapi UKM justru berdiri kokoh dan tak tergoyahkan keberadaannya karena sanggup bertahan dalam menghadapi krisis moneter yang berkepanjangan, bahkan pada saat krisis moneter pun justru masih mendapat keuntungan yang cukup lumayan khususnya UKM yang kami dirikan yaitu MDR Syscom back-up data.

Pada tahun 2000 tepatnya pada tanggal 27 Juni 2000 Murnianto dan Andy S mendirikan sebuah usaha kecil menengah dengan modal yang cukup minim dan usaha kecil ini dinamakan “MDR Syscom” dengan kepanjangan “*Management Data Ratio System Computer*”.

Dengan melihat kondisi tersebut maka penulis menduga bahwa kuantitas penjualan MDR Syscom dipengaruhi oleh distribusi. Sehingga penulis merasa tertarik untuk mengetahui lebih dalam, mengenai judul , “*Peranan personal selling terhadap kuantitas penjualan pada MDR Syscom Back-up data*”.

1.2 Tujuan Kerja Praktek

Adapun tujuan dari Kerja Praktek (PKL) ini adalah :

1. Mengetahui peranan personal selling terhadap kuantitas penjualan.
2. Mengetahui prosedur pelaksanaan pemasaran secara teknik.

1.3 Kegunaan Kerja Praktek

1. Pengembangan ilmu

Memberikan sumbangan ilmu mengenai apa peranan personal selling dalam meningkatkan kuantitas penjualan pada MDR Syscom Back-up data.

2. Operasional

Memberikan sumbangan mengenai manfaat untuk mengetahui seberapa besar pengaruh peranan saluran distribusi terhadap kuantitas penjualan pada MDR Syscom Back-up data.

1.4 Lokasi dan Waktu Kerja Praktek

1.4.1 Lokasi

Penulis mengambil tempat penelitian di Nusa Indah, RW 09 kelurahan Neglasari wilayah Kerja PKM Cikutra III, Kotamadya Dati II Bandung (di lantai III) Kamar 16, jalan Cinangoh No 866 Bandung yaitu di tempat Back-up data.

1.4.2 Waktu

Kerja praktek dilaksanakan di MDR Syscom selama 1 (satu) bulan dari tanggal 19 Agustus 2002 sampai dengan 19 September 2002, dimulai dari pukul 08:00 sampai dengan pukul 16:00.

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN



2.1 Sejarah Singkat MDR Syscom Back-up data

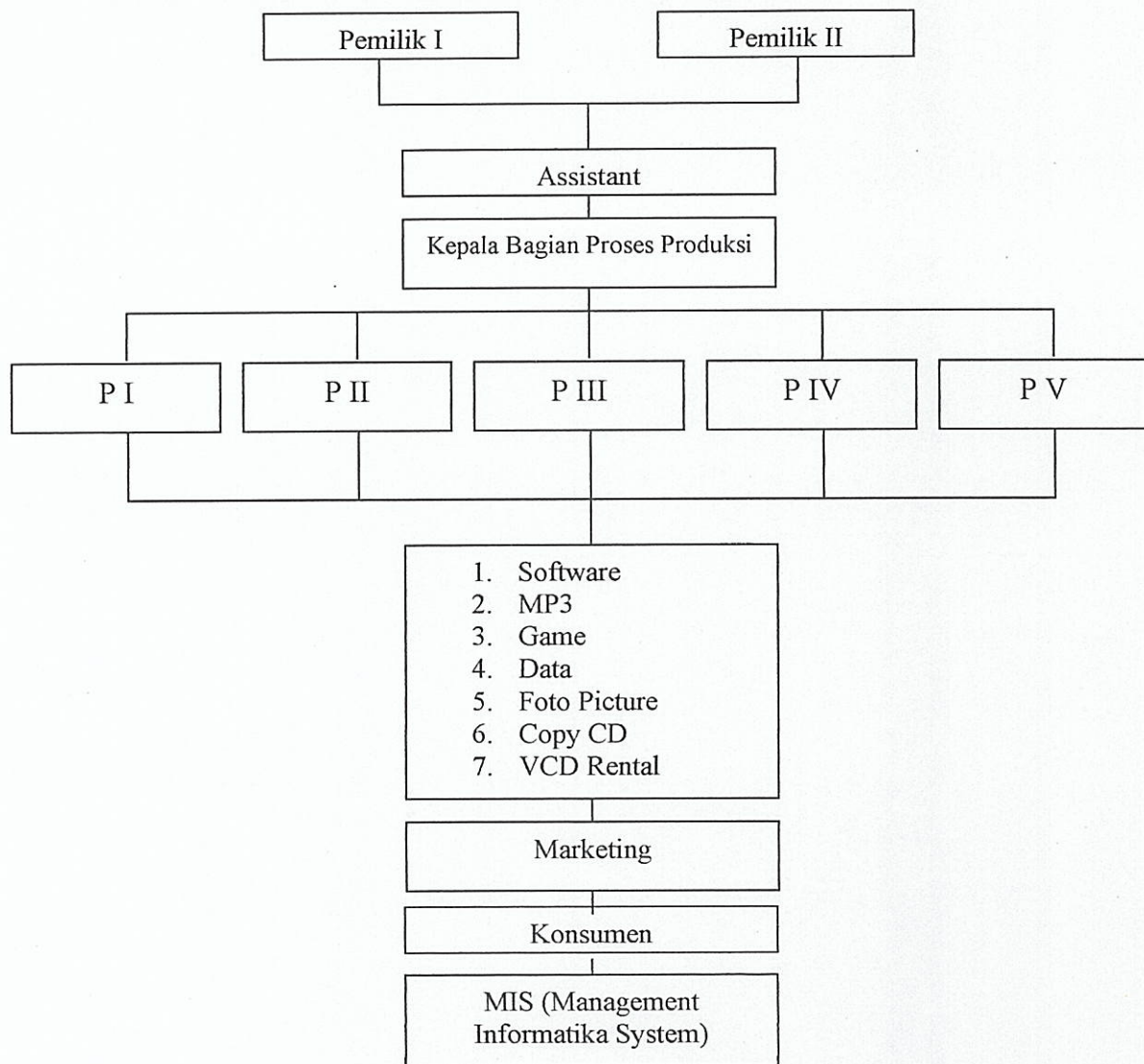
Berdiri dan berkembangnya (Mangement Data Ratio System Computer) **MDR Syscom Back-up data**, tentu tidak dapat dipisahkan dari tokoh pendiri dan pemimpin UKM ini, yaitu Murnianto dan Andy Sutomo. Perjalanan hidup pendiri UKM ini penuh tantangan dan denga pola hidup yang sederhana, jujur, ulet dan bertanggung jawab, telah membentuk tumbuh dan berkembangnya **MDR Syscom Back-up data** di Propinsi Jawa Barat, Bandung dan Karawang.

MDR Syscom Back-up data adalah UKM, dimana lokasi UKM saat ini terletak di Nusa Indah, RW 09 kelurahan Neglasari wilayah Kerja PKM Cikutra III, Kotamadya Dati II Bandung.

MDR Syscom Back-up data merupakan sebuah UKM yang bergerak di bidang penjualan CD berbentuk data, MP3, Game, Copy CD, Software, Foto Picture, Rental VCD dan Back-up data.

Pada awal berdirinya **MDR Syscom Back-up data** dimulai dari usaha Back-up data dengan penjualannya melalui personal selling pada tahun 2000. kemudian sejalan dengan perkembangan jaman dan modal yang cukup **MDR Syscom Back-up data** mulai mengembangkan usahanya dengan membuka usaha Bak-up data di Posyandu Nusa Indah, RW 09 kelurahan Neglasari wilayah Kerja PKM Cikutra III, Kotamadya Dati II Bandung (di Lantai III) Kamar 7 pada tahun 2001. Selang beberapa bulan kemudian UKM ini mulai melirik usaha baru sebagai Rental VCD kecil-kecilan di Bandung dan Karawang.

2.2 Struktur Organisasi MDR Syscom Back-up data



Ket. Gbr. P I : Belanja Cover CD + DI

P II : Mengatur

P III : Membuat Label CD

P IV : Proses Copy dan printing label CD

P V : Output

Gbr. 1. Bagan Struktur Organisasi

2.3 Deskripsi Jabatan di MDR Syscom Back-up Data

1. Pemilik 1

Pemilik mempunyai tugas dan wewenang untuk melakukan penelitian terhadap lokasi pasar yang hendak dituju untuk melakukan penjualan produk MDR Syscom di Bandung.

2. Pemilik 2

Yang melakukan penelitian terhadap lokasi pasar yang hendak dituju untuk melakukan penjualan produk MDR Syscom di Karawang.

3. Assistant

Menjaga atau menjalankan usaha / mengontrol kerja bawahan.

4. Tahap Proses Produksi oleh Kepala Bagian Produksi

- a. P I = masukan CD
- b. P II = mengatur perbandingan data
- c. P III = membuat label CD
- d. P IV = proses copy dan printing
- e. P V = Output

5. Output

- a. Software
- b. MP3
- c. Game
- d. Data
- e. Foto Picture
- f. Copy CD
- g. VCD Rental

6. Marketing

Memasarkan produk yang akan dijual dan merentalkan film dari MDR Syscom Back-up data.

7. MIS (Management Informatika System)

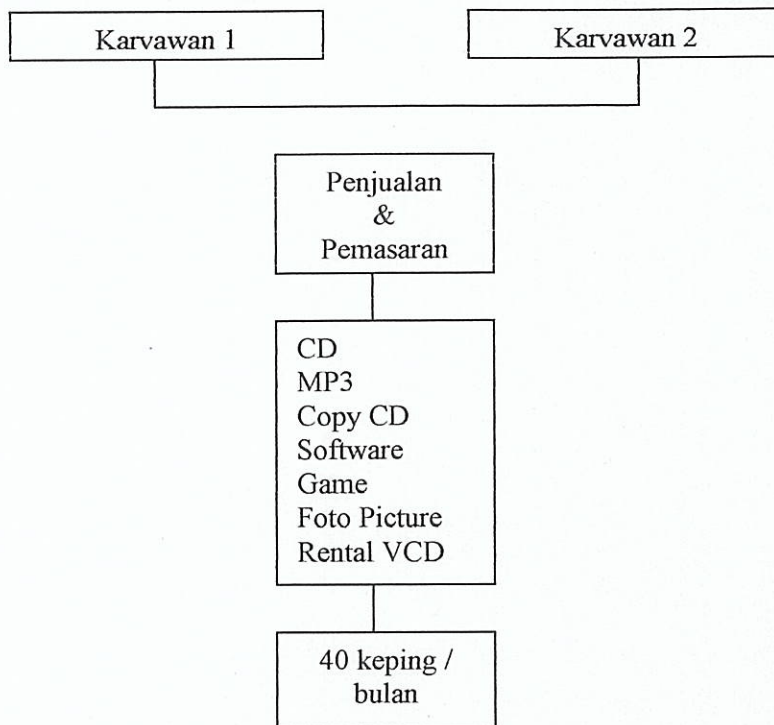
Bagian MIS mempunyai tanggung jawab antara lain :

- a. Bertanggung jawab atas pelaksanaan pengolahan data UKM MDR Syscom Back-up data yang dikomputerisasi.
- b. Bertanggung jawab atas pemeliharaan data dan program UKM MDR Syscom Back-up data.

2.4 Aspek Kegiatan MDR Syscom Back-up data

MDR Syscom Back-up data pada saat ini telah memiliki 2 karyawan. Total penjualan CD rata-rata perbulan 40 keping . Kegiatan UKM saat ini terfokus pada kegiatan penjualan dan pemasaran. Produk yang dipasarkan oleh **MDR Syscom Back-up data** yaitu :

1. CD berbentuk data
2. MP3
3. Copy CD
4. Software
5. Game
6. Foto Picture
7. Rental VCD



Gbr. 2. Aspek Kegiatan MDR Syscom Back-up Data