

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Kerja Praktek

Perkembangan teknologi informasi yang pesat turut mempengaruhi dunia bisnis. Arus perputaran informasi di dalam dunia bisnis sangatlah cepat dan bahkan sudah menjadi sebuah kepentingan yang mendesak, teknologi pun ikut berkembang di dalamnya sehingga menjadi sebuah istilah yang kita kenal dengan teknologi informasi. Dengan berkembangnya teknologi informasi akan memudahkan perusahaan dalam menjalankan bisnisnya. Semakin tingginya tingkat persaingan di dunia kerja menuntut setiap perguruan tinggi untuk selalu mengikuti perkembangan pendidikan yang secara dinamis selalu mengalami perubahan.

Perubahan permintaan pasar tenaga kerja yang terus mengalami peningkatan baik dari segi kualitas maupun keahlian (skill) membuat perguruan tinggi berlomba-lomba meningkatkan kualitas mutu pendidikannya. Universitas Komputer Indonesia sebagai salah satu universitas berkelas dunia memiliki peran penting untuk menghasilkan lulusan yang nantinya dapat memiliki andil besar di suatu instansi perusahaan atau bahkan memberikan peluang kerja bagi masyarakat luas. Salah satu upaya yang dilakukan Universitas Komputer Indonesia adalah dengan meningkatkan mutu pendidikan melalui pemberian mata kuliah yang relevan dengan kondisi yang dibutuhkan di pasar, mata kuliah kerja praktek adalah salah satunya. Kegiatan kerja praktek ini merupakan salah satu bagian dari kurikulum perkuliahan program reguler S-1 Fakultas Ekonomi. Kerja praktek

ditujukan bagi para mahasiswa yang telah memenuhi persyaratan yang telah ditentukan. Melalui kegiatan kerja praktek, mahasiswa diberikan kesempatan untuk dapat merasakan dunia kerja dan menerapkan teori yang telah dipelajari semasa perkuliahan. Kegiatan tersebut juga merupakan sarana pembekalan serta ladang pembelajaran dan pengalaman bagi para mahasiswa sebelum nantinya terjun langsung pada dunia kerja yang sesungguhnya.

1.2 Tujuan Kerja Praktek

1. Untuk mengetahui bagaimana sistem pemasaran promosi produk Indihome pada PT Telekomunikasi Indonesia Witel Jawa Barat.
2. Untuk mengetahui strategi apa saja yang dilakukan PT Telekomunikasi Indonesia dalam memasarkan produk Indihome.
3. Faktor apa saja yang dapat menghambat kegiatan pemasaran produk Indihome
4. Bagaimana cara memasarkan produk Indihome pada masyarakat.
5. Promosi apasaja yang dilakukan oleh PT Telekomunikasi Indonesia dalam memasarkan Produknya

1.3 Manfaat Kerja Praktek

Kegiatan kerja praktek yang dilakukan penulis diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Manfaat bagi Mahasiswa Kegiatan kerja praktek dapat melatih mahasiswa untuk dapat beradaptasi dengan lingkungan kerja yang sesungguhnya serta memahami

budaya, norma dan etika yang berlaku di perusahaan. Selain itu sebagai masukan dan langkah awal untuk mempersiapkan diri dalam memasuki dunia kerja. Kegiatan kerja praktek juga memberikan pengalaman bagi mahasiswa untuk menerapkan teori yang diberikan selama perkuliahan serta berkontribusi dalam kegiatan operasional perusahaan.

2. Manfaat bagi Institusi Pendidikan Kegiatan magang bermanfaat sebagai sarana untuk mengetahui kualitas serta kesiapan mahasiswa Universitas Komputer Indonesia dalam menghadapi dunia kerja yang sesungguhnya. Melalui kegiatan kerja praktek dapat pula terjalin hubungan kemitraan dengan instansi perusahaan terkait. Hal ini dapat memberikan manfaat bagi institusi pendidikan sebagai langkah memperkenalkan Universitas Komputer Indonesia kepada dunia usaha.
3. Manfaat bagi Perusahaan Mahasiswa dapat membantu perusahaan dalam penyelesaian tugas-tugas yang sesuai dengan tingkat pengetahuan mahasiswa kerja praktek sehingga dapat meringankan beban di perusahaan tersebut serta memberikan solusi dari permasalahan yang dimiliki perusahaan berdasarkan dari teori yang digunakan.

1.4 Lokasi dan Waktu Kerja Praktek

1.4.1 Dasar Pemilihan Tempat

Penulis melaksanakan kerja praktek di PT Telekomunikasi Indonesia Tbk. Jl. Lembong No.11, Bandung tepatnya di bagian home sevice 1. Pemilihan bagian

home service 1 didasari oleh penulis dikarenakan home sevice 1 adalah bagian pemasaran di PT Telekomunikasi Indonesia Tbk. Sehingga penulis bisa membandingkan dengan ilmu yang diperoleh selama studi pada jurusan Manajemen, khususnya mata kuliah Manajemen Pemasaran dengan praktik kerja pada saat aktivitas kerja praktek berlangsung.

1.4.2 Waktu Kerja Praktek

Penulis melakukan kegiatan magang di PT Telekomunikasi Indonesia Tbk. Witel Jabar Tengah yang beralamat di Jl. Lembong No.11, Bandung Jawa Barat Indonesia. Kegiatan kerja praktek dilakukan selama 25 hari kerja dimulai pada tanggal 1 Agustus 2016 sampai 31 Agustus 2016. Adapun waktu kerjanya adalah sebagai berikut:

Tabel 1.1

Uraian Kegiatan Kerja Praktek

No	Aktivitas	Hari	Waktu	Penempatan
1	Kerja Praktek	Senin s/d Jum'at	08.00 - 17.00 WIB	Home Service 1
2	Istirahat	Senin s/d Jum'at	12.00 – 13.00 WIB	
3	Libur	Sabtu & Minggu		

Tabel 1.2
Waktu Pelaksanaan Kerja Praktek

Tahap	Prosedur	Bulan						
		Juni 2016	Juli 2016	Agust 2016	Sept 2016	Okt 2016	Nov 2016	Des 2016
I	Tahap Persiapan							
	1. Mengambil Surat Izin Kerja Praktek							
	2. Mencari Tempat Kerja Praktek							
	3. Menentukan Tempat Kerja Praktek							
II	Tahap Pelaksanaan							
	1. Mengajukan Surat Permohonan Kerja Praktek							
	2. Meminta Surat Pengantar Ke Perusahaan							
	3. Kerja Praktek di Perusahaan							
	4. Penyusunan Laporan Kerja Praktek							
III	Tahap Pelaporan							
	1. Menyiapkan Laporan Kerja Praktek							
	2. Bimbingan Kerja Praktek							
	3. Penyempurnaan Laporan Kerja Praktek							
	4. Pengumpulan Laporan Kerja Praktek							