

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Kerja Praktek

Indonesia merupakan negara kepulauan yang memiliki lebih dari 17.000 pulau dengan total wilayah 735.355 mil persegi. Indonesia menempati peringkat keempat dari 10 negara berpenduduk terbesar di dunia (sekitar 220 juta jiwa). Tanpa sarana transportasi yang memadai maka akan sulit untuk menghubungkan seluruh daerah di kepulauan ini.

Kebutuhan transportasi merupakan kebutuhan turunan (*derived demand*) akibat aktivitas ekonomi, sosial, dan sebagainya. Dalam kerangka makro-ekonomi, transportasi merupakan tulang punggung perekonomian nasional, regional, dan lokal, baik di perkotaan maupun di pedesaan. Harus diingat bahwa sistem transportasi memiliki sifat sistem jaringan di mana kinerja pelayanan transportasi sangat dipengaruhi oleh integrasi dan keterpaduan jaringan.

Sarana transportasi darat merupakan salah satu pemegang peranan vital dalam aspek sosial ekonomi melalui fungsi distribusi antara daerah satu dengan daerah yang lain. Distribusi barang, manusia, dll akan menjadi lebih mudah dan cepat bila sarana transportasi yang ada berfungsi sebagaimana mestinya sehingga transportasi dapat menjadi salah satu sarana untuk mengintegrasikan berbagai wilayah di Indonesia.

Melalui transportasi penduduk antara wilayah satu dengan wilayah lainnya dapat ikut merasakan hasil produksi yang rata maupun hasil pembangunan yang ada.

Potensi usaha jasa transportasi darat yang khususnya bergerak di bidang distribusi logistik memiliki potensi besar dalam kegiatan perekonomian khususnya kegiatan distribusi barang. Dengan adanya perusahaan jasa transportasi darat akan memberikan peluang yang besar bagi penyerapan tenaga kerja yang memiliki keahlian dibidang industri jasa transportasi darat khususnya dibidang distribusi logistik, dengan tersedianya lapangan pekerjaan maka akan menciptakan pendapatan bagi tenaga kerja dan mengurangi tingkat pengangguran. Secara prospektif keberadaan industri jasa transportasi darat baik skala kecil, menengah, maupun skala besar mempunyai nilai strategik bagi Indonesia, mengingat proporsi perannya cukup besar dan menyangkut banyaknya tenaga kerja yang terlibat dalam kegiatan pelaksanaan pengiriman suatu barang. Dari pernyataan diatas jelas bahwa perusahaan jasa transportasi darat memberi dampak positif terhadap perkembangan perekonomian, namun dalam kenyataannya pelaksanaan usaha perusahaan jasa transportasi memiliki hambatan dan masalah yang dihadapi dan menjadi fenomena umum yang menjadi gambaran bahwa setiap sektor usaha tidak hanya memiliki kelebihan, tetapi banyak kekurangan yang ada dalam menjalankan usahanya.

Dalam usaha ini untuk memenangkan persaingan, perusahaan harus mempunyai strategi dalam mengembangkan perusahaan. Perusahaan harus mampu mempertahankan konsumen yang ada dan sedapat mungkin menarik konsumen baru.

Memuaskan konsumen menjadi hal yang utama, mengingat konsumen yang puas akan datang kembali untuk menggunakan perusahaan jasa transportasi darat, mengatakan yang baik tentang perusahaan dan menempatkan pesaing perusahaan pada urutan yang lebih rendah. Hal ini akan meningkatkan pendapatan dari perusahaan jasa transportasi darat tersebut dan terus berkembang sejalan dengan meningkatnya kepercayaan konsumen.

Untuk memahami sekaligus untuk mempengaruhi keputusan konsumen, PT. Andalas Surya Jaya yang merupakan cabang dari PT. Duta Lintas Nusa atau yang lebih dikenal dengan DUTATRANS harus terus meningkatkan citra perusahaannya untuk mengembangkan bisnis secara keseluruhan melalui pelayanan dan fasilitas yang mereka miliki dibenak konsumen. Adapun cara yang telah dilakukan oleh PT. Andalas Surya Jaya untuk mengembangkan bisnis adalah dengan menjalin komunikasi yang baik dengan para pelanggannya, menyediakan armada yang memadai, selalu tepat waktu dalam pengiriman dan tak jarang juga PT. Andalas Surya Jaya melakukan pertemuan di jam-jam luar kantor dengan para pelanggannya untuk lebih mengakrabkan dan menjalin hubungan baik dengan konsumen sehingga tercipta sinergi untuk mencapai loyalitas pelanggan.

Pengembangan bisnis dengan menggunakan citra yang baik merupakan prioritas utama yang dijadikan acuan atau dasar penentuan konsumen dalam melakukan kerjasama dan juga sebagai cara yang efektif untuk menjaring konsumen. Konsumen yang melakukan transaksi yang terjadi saat ini di PT. Andalas Surya Jaya

kurang memuaskan bagi pihak perusahaan karena berdasarkan pengamatan, banyak konsumen yang hanya sekedar menanyakan harga tanpa melakukan transaksi dan kerjasama. Jadi berhasil atau tidaknya suatu perusahaan dalam menarik konsumen sangat tergantung pada persepsi mereka terhadap perusahaan tersebut. Oleh karena itu PT. Andalas Surya Jaya harus dapat menciptakan suatu perusahaan yang menarik dan menggambarkan manfaat jasa yang sesuai dengan keinginan konsumen.

Berdasarkan latar belakang masalah di atas maka Penulis menyimpulkan dan mengambil judul :” **PENGEMBANGAN BISNIS PADA PT. ANDALAS SURYA JAYA MEDAN**”

1.2 Tujuan Kerja Praktek

Adapun tujuan dari kerja praktek yang dilakukan oleh penulis adalah:

1. Untuk mengetahui pengembangan Bisnis yang dilakukan oleh PT. Andalas Surya Jaya.
2. Untuk mengetahui hambatan dalam pelaksanaan Pengembangan Bisnis PT. Andalas Surya Jaya.

1.3 Kegunaan Kerja Praktek

Setiap kegiatan diharapkan bisa memberikan manfaat bagi semua pihak yang bersangkutan. Adapun kegunaan bagi penulis, perusahaan dan pembaca yang dapat diperoleh dari kegiatan Kerja Praktek ini, antara lain:

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.
2. Bagi Instansi

Diharapkan hasil kerja praktek dapat memberi masukan bagi perusahaan yang bersangkutan dimana mahasiswa tersebut kerja praktek
3. Bagi Pihak Lain

Hasil dari penulisan laporan kerja praktek ini diharapkan dapat bermanfaat, salah satunya untuk menambah wawasan dan ilmu pengetahuan bagi penulis lainnya. Khususnya bagi penulis yang akan mengambil materi atau topik yang sama

1.4 Lokasi dan Waktu Kerja Praktek

1.4.1 Lokasi Kerja Praktek

Kerja Praktek ini dilakukan pada perusahaan jasa transportasi nasional yaitu pada perusahaan:

Nama Perusahaan : PT. Andalas Surya Jaya

Alamat perusahaan : Jl. Pancing I No. 165 A Simpang Martubung, Kec.
Medan Labuhan – 20251

1.4.2 Waktu Kerja Praktek

Waktu pelaksanaan Praktek Kerja Lapangan (PKL) ini di laksanakan 30 hari sesuai dengan aturan UNIKOM dan telah di sepakati oleh PT. Andalas Surya Jaya yang mana waktu pelaksanaannya sejak tanggal, 1 Agustus 2016 s/d 31 Agustus 2016 dengan jam kerjanya dimulai dari hari Senin-Jumat pukul 08.30-17.00 WIB.

Berikut adalah Time Schedule pelaksanaan kerja praktek pada PT. Andalas Surya Jaya Medan:

Tabel 1.1
Time Schedule Pelaksanaan Kerja Praktek

No.	Uraian	JUNI	JULI	AGS	SEP	OKT	NOV
1.	Pengajuan KP						
2.	Melaksanakan KP						
3.	Pengambilan Data						
4.	Bimbingan KP						