

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Kerja Praktek

Dalam era globalisasi sekarang ini, terutama di Indonesia, persaingan antara perusahaan semakin ketat, baik dalam bidang industri, jasa maupun perdagangan. Perusahaan diwajibkan untuk dapat menciptakan pertumbuhan ekonomi yang kondusif dan mampu menggerakkan roda pembangunan dan mempersiapkan diri menuju kemandirian. Untuk mewujudkan itu semua, perusahaan benar-benar harus mempersiapkan diri dan memperhatikan tingkat efektifitas dan efisiensi perusahaan. Salah satu upaya yang dapat dilakukan adalah dengan menentukan sistem pemasaran yang tepat untuk produk yang dijual oleh perusahaan guna meningkatkan jumlah penjualan.

Karena semakin ketatnya persaingan antar perusahaan untuk memasarkan produknya, terdapat banyak cara yang dapat digunakan oleh perusahaan untuk meningkatkan jumlah penjualannya baik berupa penjualan tunai, kredit, angsuran, maupun konsinyasi.

Dewasa ini konsumen semakin kritis dalam mencari dan menggali informasi tentang produk yang akan digunakan. Informasi tentang produk dapat diperoleh melalui beberapa sumber, antara lain sumber personal (keluarga, teman, tetangga, kenalan), sumber komersial (iklan, tenaga penjual, dealer, kemasan, display), sumber publik (media massa, organisasi rating konsumen), dan sumber percobaan (meneliti, menggunakan produk). Dalam sebuah kemasan terdapat informasi mengenai bentuk fisik produk, label dan

sisipan (instruksi detail dan informasi keamanan untuk produk yang kompleks atau berbahaya yang terkandung dalam obat atau mainan) yang dapat digunakan konsumen untuk memperoleh informasi yang lebih mendalam mengenai suatu produk tertentu yang ingin digunakannya.

PT Bumisedimen Trashindotama, adalah perusahaan yang bergerak di bidang pertambangan batu yang memproduksi batu material untuk bahan bangunan, pembangunan jalan dan pembangunan lahan dengan kapasitas produksi berkisar + 35.000 M³ per bulan.

Batasan dalam penelitian ini mencakup analisis strategi penjualan produk batu belah dengan volume penjualan pada bagian produksi pada PT Bumisedimen Transhindo Utama.

Dalam usaha mencapai tujuan perusahaan untuk mencapai laba yang maksimal, PT Bumisedimen Transhindo Utama berusaha meningkatkan volume penjualannya dengan sistem penjualan yang beragam serta strategi penjualan yang telah diperhitungkan.

Berdasarkan pemikiran tersebut penulis tertarik untuk membuat laporan kerja praktek dengan judul **“Tinjauan Strategi Penjualan Produk Batu Belah pada PT Bumisedimen Transhindo Utama”**

1.2. Maksud dan Tujuan Kerja Praktek

1.2.1 Maksud Kerja Praktek

Kerja praktek ini dimaksudkan untuk memperoleh pengalaman kepada penulis mengenai dunia kerja disuatu perusahaan. Selain sebagai salah satu syarat mata kuliah Kerja Praktek (KP) pada semester 7 (Tujuh),

dan untuk mengumpulkan data-data bahan yang diperlukan sebagaimana yang digambarkan dalam perumusan masalah mengenai analisis strategi penjualan produk batu belah pada PT Bumisedimen Transhindotama.

1.2.2 Tujuan Kerja Praktek

Sedangkan tujuan dari penulisan laporan kerja praktek ini diantaranya :

1. Untuk mengetahui produk-produk batu belah yang dijual oleh bagian produksi pada PT Bumisedimen Transhindotama.
2. Untuk mempelajari strategi penjualan yang dilakukan bagian produksi batu belah pada PT Bumisedimen Transhindotama.
3. Untuk mengetahui hambatan dalam pelaksanaan strategi penjualan produk batu belah.
4. Untuk mengetahui solusi guna mengatasi hambatan dalam pelaksanaan strategi penjualan produk batu belah.

1.3. Kegunaan Penelitian

1.3.1 Kegunaan Praktis

a. Bagi Penulis

Kegiatan ini merupakan syarat untuk kelulusan mata kuliah kerja praktek pada program studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Komputer Indonesia. Dengan harapan agar mahasiswa mampu mengenali dunia kerja dan dapat bersaing dikemudian hari.

b. Bagi Perusahaan

Merupakan Sumbangan pemikiran dalam melakukan proses Kegiatan penjualan dengan metode yang tepat dan dapat digunakan sebagai masukan terhadap perusahaan yang diharapkan dapat berguna sebagai bahan pertimbangan dalam meningkatkan penjualan dan laba.

Penelitian ini dapat menjadi bahan pertimbangan bagi PT Bumisedimen Transhindotama agar lebih efisien dan dapat mencapai tujuan perusahaan tanpa mengeluarkan sumber daya yang lebih banyak.

1.3.2 Kegunaan Akademis

Petumbuhan ekonomi Indonesia tidak terlepas dari peningkatan taraf pendidikan masyarakatnya terutama dalam aspek pendidikan ekonomi dan jual beli, dengan adanya laporan ini penulis berharap mampu memberikan kontribusi terhadap dunia pendidikan sehingga merangsang perekonomian dimasa mendatang.

1.4. Lokasi dan Jadwal Kerja Praktek

1.4.1. Lokasi Kerja Praktek

Lokasi kerja praktek yang penulis lakukan di Bag produksi batu belah PT Bumisedimen Transhindotama yang beralamat di Jl. Bojonegara, tanjungauran KampungCandi, Serang-Banten. Jawa Barat, Indonesia.

1.4.2. Waktu Kerja Praktek

Kerja Praktek ini dilakukan mulai 1 Agustus 2015 sampai dengan 1 September 2016. Adapun jadwal kerja praktek penulis sebagai berikut :

Tabel 1.1 Time Schedule

| No | Kegiatan | Juli | | | | Agustus | | | | September | | | | Oktober | | | | November | | | | Desember | | | | Januari | | |
|----|--------------------|------|---|---|---|---------|---|---|---|-----------|---|---|---|---------|---|---|---|----------|---|---|---|----------|---|---|--|---------|--|--|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | | | | |
| 1 | Pengajuan surat KP | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2 | Pelaksanaan KP | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 3 | Bimbingan | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 4 | Sidang | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 5 | Pengumpulan Draft | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |