

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 LATAR BELAKANG KERJA PRAKTEK

Perkembangan teknologi yang begitu pesat saat ini memicu gejala globalisasi informasi yang merupakan tantangan bagi Mahasiswa untuk terus mengembangkan kemampuannya.

Sejak diterima sebagai Mahasiswa di perguruan tinggi sampai menjelang akhir studi, Mahasiswa lebih banyak memperoleh pengetahuan teori dan keterampilan melalui mendengar, melihat dan praktek disertai diskusi. Tingkat penguasaannya mungkin belum seperti apa yang diharapkan, artinya belum dapat menerapkan atau mempraktekkan pengetahuan yang sudah didapat selama perkuliahan. Ini terjadi karena dunia kerja masih terasa asing bagi Mahasiswa.

Untuk dapat mengenal dunia kerja dan sekaligus mempraktekkan yang sudah diperoleh oleh Mahasiswa, maka pada akhir studi harus melakukan Praktek Kerja (KP) pada sebuah Instansi baik Pemerintah maupun Swasta.

Salah satu bentuk kegiatan kerja adalah KP. Kerja Praktek berfungsi sebagai pelengkap dari semua isi kurikulum. Dari sinilah Mahasiswa dapat mengambil

banyak pelajaran tentang dunia kerja sebenarnya, yang pada akhirnya akan menjadi bekal untuk terjun dalam dunia kerja nyata nantinya.

Hal inilah yang melatarbelakangi mengapa Mahasiswa harus melakukan KP, karena saat itulah Mahasiswa dapat belajar banyak tentang dunia kerja dan menjadi kewajiban bagi para Mahasiswa untuk menggali lebih banyak lagi pengalaman yang berharga dari kerja praktek.

Penulis sebagai mahasiswa mengambil spesialisasi pada bidang Bisnis, lalu bisnis apa yang sedang berkembang di Indonesia tentunya menjadi topik yang menarik untuk di bahas.

Bisnis Ritel di Indonesia makin hari dirasakan semakin berkembang dan persaingan bisnisnya menunjukkan perkembangan yang cukup pesat, namun tidak menjadi halangan bagi para pengusaha ritel untuk menambah jumlah outletnya diberbagai wilayah, apalagi setelah meningkatnya sejumlah supermarket/minimarket baru dari berbagai perusahaan ritel yang menyelenggarakan program-program tertentu.

Dari catatan Business Watch Indonesia (BWI) perkembangan ritel modern di Indonesia sejak tahun 2000 semakin pesat yakni sebesar 20% dan pada tahun 2007 naik menjadi 40%. Perkembangan ritel modern yang begitu pesat secara tidak sadar telah membentuk kekuatan besar dalam industry ritel di Indonesia.

Di kota Bandung, berdasarkan data dari Aprindo penjualan ritel modern di kota Bandung meningkat sebesar 18-22% Ritel modern ini menyediakan berbagai barang kebutuhan sehari-hari seperti makanan, minuman, sayuran, buah-buahan, produk perawatan tubuh dan lainnya. Ritel modern hadir dengan konsep one stop shopping dan menawarkan banyak kelebihan dibandingkan dengan ritel tradisional, seperti harga pasti, suasana nyaman, lingkungan bersih, relative aman dari tindakan kriminalitas, variasi barang lengkap, kualitas barang terjamin, pelayanan yang baik, kemudahan dalam bertransaksi, serta program promosi yang gencar dilakukan oleh peritel melalui media elektronik maupun media cetak.

Dilihat dari banyaknya perusahaan ritel yang bermunculan baik dari dalam negeri maupun dari perusahaan asing. Perusahaan asing yang berkembang dalam negeri seperti carrefour (Prancis), Metro (Jerman) dan Superindo (Belgia), sedangkan perusahaan ritel yang berasal dari dalam negeri sendiri yaitu seperti, Matahari, Toserba YOGYA, Hero Pasar Sualayan, Indomaret, dan Alfamart. Dalam rangka menghadapi arus persaingan yang semakin ketat para perusahaan ritel harus sesegera mungkin mengatur strategi dengan sedemikian rupa agar perusahaan tetap bertahan di persaingan pasar ritel yang semakin ketat.

Perkembangan bisnis ritel modern di Indonesia sudah semakin menjamur di hampir seluruh wilayah Indonesia. Sampai saat ini terdapat banyak perusahaan-perusahaan industri ritel bersaing untuk menjadi yang terbaik untuk menguasai pangsa pasar dalam negeri. Fenomena inilah yang mendorong penulis untuk mengetahui bagaimana upaya dan kegiatan usaha retail lebih jauh.

YOGYA GROUP/ Toserba YOGYA merupakan perusahaan retail berkembang yang berasal dari dalam negeri, untuk mengetahui lebih lanjut kegiatan operasional YOGYA GROUP dalam rangka meningkatkan penjualan dan menambah pangsa pasar yang bertujuan untuk dapat bersaing dengan perusahaan lain maka penulis melakukan penelitian pada Toserba YOGYA yang berjudul Prosedur Penjualan Produk Yogya Center.

Yogya Group merupakan perusahaan bisnis retail dengan konsep Departemen Store, Departemen store merupakan peretail yang tidak hanya menjual kebutuhan makanan dan minuman tetapi juga mencakup fashion (pakaian dan aksesoris) Food Court (makanan olahan) dan Elektronik seperti handphone dan elektronik lainnya yang pada umumnya di pisahkan berdasarkan Floor/Lantai dari gedung atau toko.

Dalam menyelenggarakan proses bisnis peritel tidak hanya mendapat tekanan persaingan tetapi tentunya banyak hambatan yang terjadi pada aktivitas bisnisnya seperti tidak dapat terserapnya produk yang di jual dan menjadikan barang yang sudah di beli menjadi dead stock dan menimbulkan kerugian pada perusahaan.

1.2 TUJUAN KERJA PRAKTEK

Tujuan dari kerja praktek ini adalah :

1. Untuk mengetahui prosedur penjualan produk di yogya center
2. Untuk mengetahui hambatan apa yang terjadi pada prosedur penjualan produk di yogya center
3. Untuk mengetahui solusi dari hambatan penjualan produk di yogya center

1.3 KEGUNAAN KERJA PRAKTEK

Kerja praktek bukan hanya dilakukan sebagai kewajiban bagi mahasiswa untuk memenuhi kewajiban sebagai salah satu syarat kelulusan. Tetapi memiliki kegunaan bagi berbagai pihak, sebagai berikut :

- 1) Bagi Mahasiswa
 - a) Menenal cara kerja perusahaan secara umum
 - b) Dapat menambah wawasan dan pengalaman tentang kerja praktek
 - c) Menambah pengetahuan tentang pengalaman kerja serta keterampilan kerja

2) Bagi Universitas

- a) Terjalinnya kerjasama dengan perusahaan yang ditempati untuk kerja praktek
- b) Dapat mengetahui korelasi antara ilmu yang diberikan di bangku kuliah dengan kondisi lingkungan kerja perusahaan
- c) Sebagai bahan evaluasi dibidang akademik untuk perbaikan kurikulum

3) Bagi Perusahaan

- a) Terjalinnya kerjasama dengan dunia pendidikan
- b) Dapat membantu menyiapkan sumber daya yang potensial untuk perusahaan
- c) Tidak tertutup kemungkinan adanya saran dari mahasiswa pelaksana kerja praktek yang bersifat membangun dan menyempurnakan sistem yang ada.

4) Bagi Pihak Lain

- a) Memberi masukan untuk mengetahui lebih jauh mengenai sitem manajemen perusahaan
- b) Dapat mengetahui permasalahan apa yang terjadi di dalam perusahaan

1.4 LOKASI DAN WAKTU KERJA PRAKTEK

Adapun Lokasi kerja praktek yang telah penulis laksanakan yaitu pada Kantor Pusat Yogya Center yang berada di Jl. Terusan buah batu No.12 Bandung 40266.

Sedangkan mengenai waktu pelaksanaan kerja praktek tersebut adalah terhitung mulai dari tanggal 21 Agustus selama satu bulan, jam kerja dari pukul 08.00 s.d. 17.00.

Tabel 1.1

Jadwal Kegiatan Kerja Praktek

Tahun Akademik

2018-2019

NO	URAIAN	JUN	JUL	AGS	SEP	OKT	NOV	DES	JAN
1	PENGAJUAN KP								
2	PELAKSANAAN KP								
3	PENGAMBILAN DATA								
4	BIMBINGAN KP								
5	SIDANG KP								