BAB I

PENDAHULUAN

UNIT PELAKSANA TEKNIS PERPUSTAKAAN UNIKOM

1.1 Latar Belakang Kerja Praktek

Saat ini situasi perekonomian di Indonesia dalam keadaan tidak stabil akibat dari adanya krisis moneter dan krisis keamanan yang berkepanjangan. Banyak perusahaan yang harus gulung tikar karena investor-investor dalam dan luar negeri berpindah ke negara lain yang mereka anggap lebih aman, berprospek bagus dan murah, seperti Cina dan Thailand. Selain itu, meningkatnya harga bahan bakar minyak, listrik, air, dan telepon memperparah kondisi perusahaan-perusahaan tersebut karena meningkatkan biaya-biaya perusahaan dan mengurangi pendapatannya.

Dalam menghadapi pasar bebas, perusahaan-perusahaan garmen tersebut khawatir akan sulit untuk bersaing dengan perusahaan-perusahaan asing yang akan datang dengan produk-produk yang lebih murah walau pun mutunya hampir sama. Perusahaan-perusahaan asing tersebut dapat melakukan pemasaran dengan baik karena didukung oleh teknologi yang lebih moderen dan dana yang besar. Biaya produksi di negara mereka lebih murah dibandingkan dengan biaya produksi di negara kita.

PT. Bina Citra Kharisma Lestari juga merasakan pengaruh dari kondisi negara yang tidak stabil ini. PT. Bina Citra Kharisma Lestari sebagai salah satu industri garmen yang cukup maju harus menerima penurunan

pendapatan yang disebabkan kenaikan harga produksi dan berimbas pada berbagai keputusan yang berat dalam berbagai bidang perusahaan. Misalnya dalam bidang sumber daya manusia, perusahaan harus melakukan pengurangan jumlah karyawan dan menetapkan peraturan yang cukup ketat, sehingga tercipta situasi kerja yang disiplin dan produktif walau hanya dengan sisa karyawan yang ada. Kekurangan karyawan ditutupi dengan sistem kontrak kerja.

Dalam bidang keuangan, perusahaan membuat sistem pengawasan yang ketat dan efisien dalam penentuan rencana dan implementasi biaya-biaya yang akan dilaksanakan oleh perusahaan. Perusahaan juga semakin aktif mencari perusahaan-perusahaan produsen kain dan bahan lain yang diperlukan dengan harga yang murah tetapi tetap berkualitas, kemudian aktif melakukan kerjasama dan melakukan evaluasi secara berkala setiap bulannya.

Perusahaan juga harus membuat berbagai keputusan yang menyangkut masalah pemasaran. PT. Bina Citra Kharisma Lestari adalah perusahaan garmen yang membuat produk pakaian jadi, sepatu, dan berbagai aksesoris seperti tas, ikat pinggang, syal, dan lain-lain untuk memenuhi permintaan dalam dan luar negeri, yaitu diekspor ke negara-negara Eropa, Amerika, Australia, dan beberapa negara di Asia. Merek produk perusahaan pun sudah dikenal luas oleh masyarakat konsumen, seperti OXA Watchout, OXA Triset, dan OXA Junior. OXA Watchout ditujukan untuk konsumen pria terdiri dari kemeja, baju kaos, jaket, celana dari berbagai bahan, sepatu, topi , dan lain-

lain. OXA Triset ditujukan untuk konsumen wanita yang terdiri dari *blouse*, celana panjang dan rok dari berbagai bahan, baju kaos, sepatu, tas, topi, dan lain-lain. Sedangkan OXA Junior ditujukan untuk konsumen anak-anak baik laki-laki mau pun perempuan. Produknya pun beragam dari baju kaos, celana panjang, celana pendek, rok, topi, dan lain-lain. Produk-produk tersebut dikenal berkualitas tinggi dan harganya pun dapat dijangkau oleh golongan menengah ke atas.

Namun, ketatnya persaingan perusahaan garmen baik di dalam mau pun di luar negeri, membuat perusahaan harus selalu berusaha membuat produk yang sedang *trend* dan sesuai dengan selera konsumen. Secara berkala, perusahaan melakukan penelitian dan evaluasi untuk menciptakan mutu produk yang lebih berkualitas dan inovatif, pelayanan yang memuaskan konsumen, menentukan saluran distribusi, menentukan sumber daya perusahaan terbaik untuk pemasaran, seperti tenaga penjualan, promosi, dan alat-alat pemasaran lainnya sehingga PT. Bina Citra Kharisma Lestari dapat bersaing dengan perusahaan lainnya. Apapun bidangnya, baik itu keuangan, bagian sumber daya manusia, atau pun bagian produksi harus memahami pemasaran.

Berdasarkan latar belakang yang telah disebutkan di atas, maka penulis melakukan penelitian mengenai sistem penjualan dan promosi yang dilaksanakan oleh Bidang pemasaran produk pakaian jadi Triset PT. Bina Citra Kharisma Lestari dimana penulis ditempatkan oleh perusahaan untuk

melakukan penelitian, dengan judul **"Tinjauan Sistem Penjualan oleh Bagian Pemasaran Produk Pakaian Jadi Triset PT. Bina Citra Kharisma Lestari".**

1.2 Tujuan Kerja Praktek

1. Untuk mengetahui cara pembayaran pada sistem penjualan order putus dan konsinyasi yang dilaksanakan oleh PT. Bina Citra Kharisma Lestari.
2. Untuk mengetahui alasan perusahaan menggunakan sistem penjualan secara order putus dan konsinyasi
3. Untuk mengetahui masalah-masalah yang dihadapi oleh perusahaan.

1.3 Kegunaan Kerja Praktek

1. Kegunaannya bagi perusahaan adalah memberikan informasi dan masukan yang bermanfaat bila ditinjau dari telaahan Kerja Praktek ini.
2. Kegunaannya bagi mahasiswa peserta Kerja Praktek adalah untuk mempraktekkan teori perkuliahan dan dengan mengkorelasikan data-data pada perusahaan tersebut dapat digunakan untuk mengembangkan Ilmu Ekonomi terutama pada bidang Manajemen Pemasaran.

3. Kegunaannya bagi pihak lain adalah sebagai sumber informasi, yang dapat digunakan untuk mengembangkan ilmu ekonomi, khususnya bidang manajemen pemasaran.

1.4 Lokasi dan Waktu Kerja Praktek

Kerja praktek dilaksanakan pada PT. Bina Citra Kharisma Lestari selama 21 hari, yaitu mulai dari tanggal 16 Juli sampai dengan tanggal 11 Agustus 2004. Bertempat di bagian pemasaran produk pakaian jadi dalam negeri.