BAB III

PELAKSANAAN KULIAH KERJA PRAKTEK

UNIT PELAKSANA TEKNIS PERPUSTAKAAN UNIKOM

3.1 Bidang Pelaksanaan Kuliah Kerja Praktek

Penulis melakukan kuliah kerja praktek di bagian marketing, khususnya di bagian penjualan. Adapun langkah yang dipersiapkan dengan sebaik-baiknya oleh penulis dalam melakukan kuliah kerja praktek, yaitu mencari hal-hal yang menjadi permasalahan bagi penulis.

Penulis mendapatkan informasi mengenai sistem penjualan yang dilakukan oleh perusahaan, yaitu sistem penjulan yang dilakukan secara order putus dan konsinyasi. Penulis banyak memperoleh bantuan dari ibu Heny Sutedja dan bapak Sambas selaku pembimbing di perusahaan.

3.2 Teknis Pelaksanaan Kuliah Kerja Praktek

Penulis melakukan kuliah kerja praktek di PT. Bina Citra Karisma Lestari selama 21 hari dari tanggal 16 Juli sampai dengan tanggal 11 Agustus 2004. Penulis diberikan pengarahan tentang ruang lingkup pemasaran di perusahaan khususnya sistem penjualan yang dilakukan oleh perusahaan.

Adapun kegiatan yang dilakukan oleh penulis selama kerja praktek adalah sebagai berikut:

1. Pencarian data mengenai sejarah perusahaan, visi, dan misi perusahaan.

2. Pencarian data mengenai sitem penjualan yang dilakukan oleh perusahaan.
3. Membantu sales dalam mempromosikan produk ke toko-toko dan pelanggan.
4. Menganalisa data perkembangan kompetitor.
5. Menganalisa laporan harian penjualan produk Triset pada bulan Juli 2004 untuk wilayah Jawa Tengah.
6. Membantu mengolah data penjualan produk Triset dengan menggunakan program komputer seperti Excel.
7. Pencarian data mengenai kegiatan *sales* dalam melakukan penjualan.

3.3 Hasil Pelaksanaan Kuliah Kerja Praktek

Setiap perusahaan memiliki strategi penjualan yang bertujuan untuk meningkatkan volume penjualan. PT. Bina Citra Kharisma Lestari dalam strategi penjualannya menitikberatkan pada sistem penjualan secara order putus dan konsinyasi (*consiment*). Sistem penjualan ini dilakukan di dalam negeri.

Berikut ini adalah sistem penjualan yang dilakukan oleh perusahaan,yaitu:

1. Penjualan Order Putus

   Penjualan order putus dapat dikatakan sebagai penjualan secara kredit. Penjualan ini dilakukan oleh salesman dengan mendatangi pembeli dan

menawarkan produknya dengan memberikan *stroryboard* yang berisi sample produk. Pembeli dapat memilih barang mana saja yang disukai.

Barang-barang yang sudah diorder dan dipesan tidak dapat dikembalikan lagi atau di retur oleh pembeli kepada perusahaan, kecuali jika ada perjanjian telebih dahulu antara pembeli dengan perusahaan.

Hal-hal yang membuat barang dapat diretur atau dikembalikan adalah:

a. Barang yang dikirim rusak atau cacat

b. Tidak sesuai dengan orderan atau pesanan

2. Penjualan konsinyasi (*consiment*)

Penjualan konsinyasi adalah penjualan secara titip jual, yaitu perusahaan menitipkan barang dagangannya kepada penjual atau toko. Pihak toko hanya menyiapkan lahannya dan tempatnya saja, sedangkan counter dan *sales counter girls* nya adalah tanggung jawab pihak perusahaan selaku pemilik barang termasik gaji untuk para *sales counter girls* nya.

Lain halnya dengan penjualan order putus, di sini barang dapat diretur dan diroling. Yang dimaksud dengan diroling adalah barang yang ada disalah satu toko dapat dipindahkan ke toko yang satunya lagi, misalkan barang yang ada di toko Yogya yang satu dipindahkan ke toko Yogya yang satunya lagi atau barang yang ada di toko Matahari satu dialihkan ke Matahari yang lainnya. Hal ini hanya bisa dilakukan pada toko yang sama tidak bisa dilakukan antar toko yang beda, misalnya barang yang ada di toko Yogya tidak bisa dialihkan ke toko Matahari.

Perusahaan memberikan diskon sebesar 20%-30% kepada pembeli atau toko sama dengan penjualan order putus.

Pada sistem konsinyasi ini jika salah satu toko mengadakan potongan harga hal ini bisa berhubungan dengan perusahaan atau bisa juga tidak ada hubungannya dengan perusahaan. Misalnya, Toko Yogya mengadakan potongan harga untuk menyambut hari raya sebesar 20%-25% untuk produk Triset. Hal ini tidak ada hubunganya dengan perusahan. Tapi, apabila Toko Yogya mengadakan potongan harga sebesar 50% hal ini ada hubungannya dengan perusahaan. Maksud dari diadakannya potongan harga sebesar 50% ini untuk promosi pada saat *event* tertentu seperti promosi lebaran, promosi produk-produk baru serta untuk menjual produk-produk lama (cuci gudang).

3.3.1 Cara pembayaran pada sistem penjualan order putus dan konsinyasi

Cara pembayaran yang dilakukan oleh kedua sistem penjualan ini berbeda. Berikut ini adalah cara pembayaran yang dilakukan, yaitu:

1. Pembayaran pada order putus

   Ada dua macam pembayaran pada sistem penjualan order putus, yaitu:

   a) Pembayaran secara tunai

      Pembayaran secara tunai di berlakukan untuk pembeli yang pertama kali mengadakan transaksi dengan perusahaan. Untuk selanjutnya pembayaran bisa dilakukan dengan kredit

b) Pembayaran kredit

a Pembayaran dilakukan setelah barang diterima oleh pembeli

b Perusahaan mengeluarkan kontra bon atau faktur

c Jangka waktu pembayaran satu bulan setelah faktur dikeluarkan

d Bagian *marketing* melalui *salesman* (tenaga penjual) melakukan proses penagihan. Hasil tagihan dari costumer akan langsung masuk ke bagian keuangan.

2. Pembayaran pada sistem konsinyasi

Sistem pembayaran pada sistem konsinyasi tidak jauh berbeda dengan sistem order putus. Pembayaran dilakukan pada bulan berikutnya setelah barang diterima oleh pembeli. Perusahaan mengeluarkan kontrabon sebagai bukti barang telah dikirim dan diterima oleh pembeli. Di dalam kontrabon dituliskan jatuh tempo pembayaran. Perusahaan memberikan komisi untuk toko sebesar 30%-35% lebih besar dari pada sistem order putus.

3.3.2 Alasan perusahaan menggunakan sistem penjualan order putus dan konsinyasi

Alasan perusahaan menggunakan sistem penjualan ini berdasarkan beberapa hal, yaitu:

1) Meningkatkan volume penjualan

2) Untuk memperkenalkan produk

3) Tidak mengeluarkan banyak biaya

4) Mempertahankan pelanggan

5) Agar tetap dapat bersaing dengan kompetitor

3.3.3 Masalah-masalah yang dihadapi oleh perusahaan

1) Barang yang sudah dipesan tidak tepat waktu pengirimannya

2) Perusahaan dan salesman sulit untuk dapat bekerjasama dengan baik

3) Barang yang di order kadang tidak sesuai dengn pesanan

4) Produktivitas para *sales counter girl* perlu untuk lebih ditingkatkan

5) Sulitnya melakukan promosi

6) Mempertahankan pelanggan

7) Peniruan model produk dan pemalsuan merek