BAB III

PELAKSANAAN KULIAH KERJA PRAKTEK

3.1. Bidang Pelaksanaan Kuliah Kerja Praktek

Sebagaimana telah disebutkan sebelumnya bahwa penulis melaksanakan Kuliah Kerja Praktek ini di PT.TOYAMILINDO Cirebon. Dalam hal ini spesifikasi bidang pelaksanaan Kuliah Kerja Praktek ini, penulis di tempatkan pada bagian pemasaran, yang mana ruang lingkupnya adalah sebagai berikut :

- Menerima dan mengirimkan order-order kepada para konsumen atau retailer.
- Menyediakan semua kebutuhan-kebutuhan yang diperlukan oleh para salesman dalam menunjang hasil penjualan.
- Membuat surat-surat perjanjian penjualan untuk para konsumen atau retailer-retailer.
- Menerima dan menyetorkan langsung semua hasil Penjualan baik dari para salesman, *"Order Taker (TO)"* atau pembantu dari seorang kepala rayon, dalam program strategi pemasaran rayonisasi maupun dari para distributor atau agen-agen produk **MOUNTOYA**.
- Membuat Laporan Hasil Penjualan (LPH) baik harian, mingguan, maupun bulanan.
- Membuat laporan rekap penjualan.

Dimana produk **MOUNTOYA** yang dihasilkan saat ini, merupakan pola pembaruan serta pertumbuhan produk baru dari produk-produk sebelumnya, yang oleh karenanya pada beberapa tahun belakangan ini manajemen dari PT.TOYAMILINDO sempat

mengalami kemunduran yang sangat besar sekali hingga hilang di pasaran.

Dalam melaksanakan Kuliah Kerja Praktek ini, pada dasarnya penulis melakukan kegiatan-kegiatan yang bersifat administrative dari rangkaian kegiatan proses penjualan. Proses kegiatan administratif yang dimaksud disini adalah meliputi catatan-catatan atau laporan-laporan dari aktifitas kemajuan atau pendistribusian dan penjualan terhadap produk **MOUNTOYA** yang menjadi target untuk di pasarkan.

Kegiatan administrative dan pencatatan yang penulis amati dengan menggunakan media pendukung berupa buku-buku register, format-format transaksi penjualan, yang di lakukan secara manual maupun secara program aplikasi komputer.

3.2. Teknis Pelaksanaan Kuliah Kerja Praktek

Kegiatan yang di laksanakan oleh penulis selama satu bulan ini, yang terhitung dari mulai tanggal 20 Agustus s.d 20 September 2002, yaitu membantu para staf, khususnya di bagian pemasaran, dalam hal pembuatan Laporan Penjualan Harian (LPH), laporan rekap penjualan, serta menerima order-order dari para konsumen atau pelanggan khususnya.

Adapun kegiatan-kegiatan yang dilaksanakan oleh penulis dalam Kuliah Kerja Praktek ini, adalah sebagai berikut :

a. Melaksanakan input data ke dalam program atau teknis administrasi Penjualan yang ada dalam aplikasi komputerisasi.
b. Merekapitulasi dan membuat pengetikan ulang Laporan hasil Penjualan Harian (LPH), serta yang berkaitan langsung dengan kegiatan promosi dan penjualan.

c. Merekapitulasi biaya-biaya yang diakibatkan oleh kegiatan penjualan berikut rencana yang di lakukan oleh kegiatan perusahaan riset pasar (Market Riset).

c. Membuat surat perjanjian kontrak penjualan kepada konsumen atau retailer.

3.3. Hasil Pelaksanaan Kuliah Kerja Praktek

Setelah penulis melaksanakan Kuliah Kerja Praktek ini di PT.TOYAMILINDO Cirebon selama kurang lebih (1 Bulan), maka penulis dapat mengetahui secara langsung, terutama yang menyangkut pada judul yang penulis ketengahkan yaitu, **"TINJAUAN STRATEGI PEMASARAN AIR MINERAL MOUNTOYA DI PT.TOYAMILINDO CIREBON"**. Adapun strategi pemasaran yang digunakan oleh PT.TOYAMILINDO dalam memasarkan produk **MOUNTOYA** tersebut adalah dilakukan dengan cara membaginya ke dalam dua Wilayah besar, yaitu :

1. **Pemasaran khusus untuk Wilayah III Cirebon**

   Dimana pemasaran yang dilakukan khusus untuk Wilayah III Cirebon ini, meliputi daerah-daerah seperti : Indramayu, Majalengka, Kuningan, serta di wilayah Cirebon sendiri. Strategi pemasaran ini juga dapat di lakukan dengan berbagai cara lagi, yaitu :

   a. **Canvasing Langsung**

      Canvasing langsung merupakan salah satu strategi pemasaran yang umum di gunakan oleh perusahaan-perusahaan yang bergerak di bidang penjualan dan pemasaran khususnya, dengan menggunakan tenaga salesman langsung dari perusahaan atau dari pabrik itu sendiri. Yang dalam hal ini, sasaran pengiriman yang dilakukan oleh para salesman tersebut adalah toko atau outlet-outlet, pasar-

pasar retailer serta para *"End User"* atau pengguna langsung, yang dalam hal ini dapat disebutkan seperti perusahaan-perusahaan corporate atau perusahaan yang bergerak di bidang bisnis, individu atau rumah tangga (RT), tentunya dengan tujuan tidak untuk dijual kembali, dan hanya untuk di konsumsi langsung oleh para karyawan dari perusahaan tersebut atau dari individu rumah tangga (RT) tersebut. Lain halnya dengan Penjualan pada toko atau outlet-outlet dan pasar-pasar retailer, yang mempunyai tujuan untuk dijual kembali untuk memperoleh laba kembali.

Kegiatan seperti ini, dilakukan oleh para salesman setiap hari kecuali pada hari-hari libur, dengan maksud untuk menjaga agar tempat (Place) yang ada tetap tersedia khususnya untuk produk **MOUNTOYA**, dan mencegah penumpukan merk-merk lain meskipun dengan konsekuensi waktu untuk prospek outlet baru berkurang. Mengenai harga sudah di sesuaikan dengan harga dari perusahaan, yang dalam hal ini langsung dari pabriknya.

Adapun daftar harga-harga pada tingkatan produknya adalah sebagai berikut :

- Produk 220 ml (Cup)	1-49 box	Rp. 8.750,-
	>=50 box	Rp. 8.500,-
- Produk 600 ml (Botol)	1-19 box	Rp.16.250,-
	>=20 box	Rp.10.000,-
- Produk 1500 ml (Botol)		Rp.16.500,-
(Tidak ada tingkatan harga)		
- Gallon 19 lt		Rp. 6.000,-

Dalam hal ini, khususnya untuk produk 220 ml (Cup), 600 ml (Botol),1500 ml (Botol), perusahaan mengelompokannya ke dalam kelompok *"Multi"*. Selain itu khusus untuk jenis penjualan dari produk gallon 19 lt ini, mempunyai dua sasaran penjualan, yaitu selain pemasaran melalui toko atau outlet-outlet juga pemasaran ke perusahaan-perusahaan yang bersifat corporate atau perusahaan-perusahaan yang bergerak dibidang bisnis, dan tentunya mereka atau perusahaan tersebut memerlukan produk gallon tersebut bukan untuk di jual kembali, tetapi di konsumsi langsung oleh para karyawannya. Selain itu perusahaan juga harus dapat menyediakan fasilitas dispenser, karena dari suatu perusahaan tertentu ada yang memerlukan adanya penyewaan dispenser. Yang dalam hal ini PT.TOYAMILINDO memberikan ketentuan bagi suatu perusahaan yang memerlukan penyewaan dispenser tersebut. Adapun ketentuan tersebut adalah apabila perputaran gallon dalam satu bulan mencapai 100 gallon, artinya keluar masuknya produk gallon ke dalam perusahaan yang bersangkutan dapat mencapai target yang telah ditentukan oleh perusahaan tersebut. Selain itu harus adanya ikatan perjanjian dan sudah menjadi tanggung jawab dari perusahaan yang bersangkutan. Mengenai sistem pembayarannya dapat dilakukan dengan cara, cash langsung, perminggu, dan ada pula yang sebulan sekali.

Selain itu perusahaan juga telah menetapkan sistem pembayaran yang dilakukan oleh para salesman ke toko-toko atau outlet-outlet, yaitu dengan cara *"Cash and Carry"* atau dengan sistem ada uang ada barang. Disamping itu para salesman juga di wajibkan untuk membuat Laporan Hasil Penjualan Harian (LPH) beserta nota-nota hasil penjualannya tersebut dengan maksud untuk memudahkan

dalam penyetoran hasil penjualannya tersebut kepada kasir atau bagian keuangan di perusahaan.

Mengenai jumlah tenaga para salesman pabrik khususnya untuk produk **MOUNTOYA** ini, terdiri dari 5 (Lima) tenaga salesman yang di pilih oleh perusahaan, yaitu terdiri dari 2 (Dua) tenaga yang digunakan sebagai pemasaran khusus produk "Multi", dan 3 (Tiga) tenaga untuk menjual khusus produk gallon. Dan apabila dari salah satu pelanggan yang biasanya membeli khusus produk "Multi" dan ingin memiliki produk gallon, maka para salesman itu dapat memberitahukannya pada salesman khusus produk gallon atau sebaliknya, apabila dari salah satu pelanggan dari produk gallon ada yang menginginkan produk multi, maka para salesman tersebut dapat saling bertukar atau memberitahukannya lagi kepada salesman khusus produk multi yang bersangkutan. Dimana setiap salesman akan di bantu oleh seorang helper yang bertugas membantu salesman dalam pengiriman order ke toko atau outlet-outlet.

Adapun salah satu fasilitas yang diberikan oleh perusahaan demi kelancaran operasional para tenaga salesman tersebut, maka setiap salesman di berikan fasilitas berupa satu buah Pager, yang berfungsi apabila ada order dari para konsumen atau pelanggan yang membutuhkan produk **MOUNTOYA** dengan segera, maka dapat langsung menghubungi salesman yang bersangkutan melalui fasilitas Pager tersebut. Di mana fasilitas tersebut juga dapat mempengaruhi dalam pencapaian target penjualan dari masing-masing salesman yang bersangkutan. Karena perusahaan juga sudah menetapkan adanya sistem insentif atau bonus bagi para salesmannya, yaitu apabila para salesman tersebut dapat dan

perusahaan menyebutnya sebagai *"Kepala Rayon"*. Di mana proses pencarian para retailer dilakukan oleh para kepala-kepala rayon dari masing-masing rayon yang telah di angkat dan dipercaya oleh perusahaan sebagai kepala rayon tersebut untuk menyeleksi kembali para retailer-retailer yang menjadi pilihannya. Karena berbagai kesibukan dari masing-masing kepala rayon tersebut, maka untuk kegiatan operasional hariannya itu kepala-kepala rayon tersebut di bantu oleh seorang *"Order Taker (TO)"*, yaitu seorang petugas yang tugasnya berkeliling ke setiap retailer-retailer untuk mengumpulkan order-order (Pesanan) dari para retailer-retailernya tersebut. Di mana di setiap akhir kerja sehari, seorang TO harus mengumpulkan hasil keuangannya dari para retailer, dan selanjutnya melakukan pemesanan barang ke perusahaan dan proses pengiriman barang di lakukan pada keesokan harinya lagi.

Dalam hal ini sistem pembayaran yang dilakukan oleh seorang TO ini, sama seperti yang di lakukan oleh para salesman pabrik yaitu di setiap akhir penjualannya di wajibkan membuat Laporan Penjualan Harian (LPH), yang bertujuan untuk mengetahui seberapa banyak order yang di dapatinya, dan untuk memudahkan dalam penyetoran hasil penjualannya.

Adapun fasilitas-fasilitas yang dilengkapi oleh perusahaan dalam rangka program rayonisasi tersebut adalah sebuah becak untuk sarana angkut, satu buah umbul-umbul atau spanduk, satu buah papan nama, dan investasi produk sebanyak 54 buah box, sebagai modal awal. Hal ini juga dapat memberikan dampak terhadap penyebaran rata produk **MOUNTOYA** di kalangan masyarakat, khususnya bagi kalangan masyarakat cirebon.

Selain itu daftar harga yang diberikan oleh pabrik dalam program rayonisasi ini berbeda dengan harga yang diberikan pada program canvasing langsung (penjualan para salesman), karena sasaran penjualan untuk program rayonisasi ini adalah para end user-end user (pengguna langsung) khususnya para pedagang kecil atau eceran. Sedangkan sasaran Penjualan untuk program canvasing langsung adalah para toko-toko atau outlet-outlet yang tujuan penjualannya adalah untuk dijual kembali dan memcapai target laba yang besar. Adapun daftar harga yang telah ditentukan oleh perusahaan pada program rayonisasi ini menurut tingkatan produknya adalah sebagai berikut :

a. Produk 220 ml (Cup) Rp.8.800,- menjadi Rp.8.600,-
b. Produk 600 ml (Botol) Rp.16.200,- menjadi Rp 16.000,-
c. Produk 1500 ml (Botol) Rp. 16.700,- menjadi Rp.16.500,-
d. Untuk produk gallon 19 lt, sementara ini tetap. Rp. 6.000,-

Di mana sisa Rp. 200,- dari penjualan harga pabrik tersebut digunakan untuk biaya operasional para *"Order Taker (TO)"*, dari masing-masing rayon.

b. Refile

Refile ini juga merupakan salah satu strategi pemasaran direct selling, yang digunakan oleh PT.TOYAMILINDO selain program canvasing langsung, rayonisasi, dan yang baru-baru ini telah dihadirkan juga yaitu program refile, yang merupakan program direct selling untuk isi ulang. Pengadaan program ini juga di tujukan untuk pemberdayaan masyarakat Cirebon khususnya, menciptakan lapangan pekerjaan bagi mereka, agar mendapatkan pekerjaan yang layak.

perusahaan, yang dalam hal ini PT.TOYAMILINDO untuk dapat memasarkan produk **MOUNTOYA** dalam suatu daerah tertentu.

Adapun jenis distributor atau agen yang di gunakan oleh PT.TOYAMILINDO di sini ada dua (2), yaitu :

a. Self Financing

Self financing merupakan salah satu jenis distributor yang menanggung seluruh biaya baik mulai dari penyediaan tempat atau gudang untuk penyimpanan produk, kendaraan untuk operasional hariannya sampai pada penyediaan produknya semua di kelola oleh sendiri, yang dalam hal ini perusahaan atau tempat yang menjalankan jenis distributor self financing tersebut.

Adapun metode pembelian untuk program distributor self financing ini adalah semi konsiyasi, artinya barang yang terjual atau terbeli berapa itulah yang harus di bayarkan. Selain itu persyaratan yang telah di tetapkan oleh PT.TOYAMILINDO adalah khusus pada pembelian barang atau produk awal, minimal harus 1000 box. Dan perusahaan akan memberikan harga potongan khusus atau special diskon khusus untuk para distributor-distributor atau agen dari produk **MOUNTOYA** tersebut.

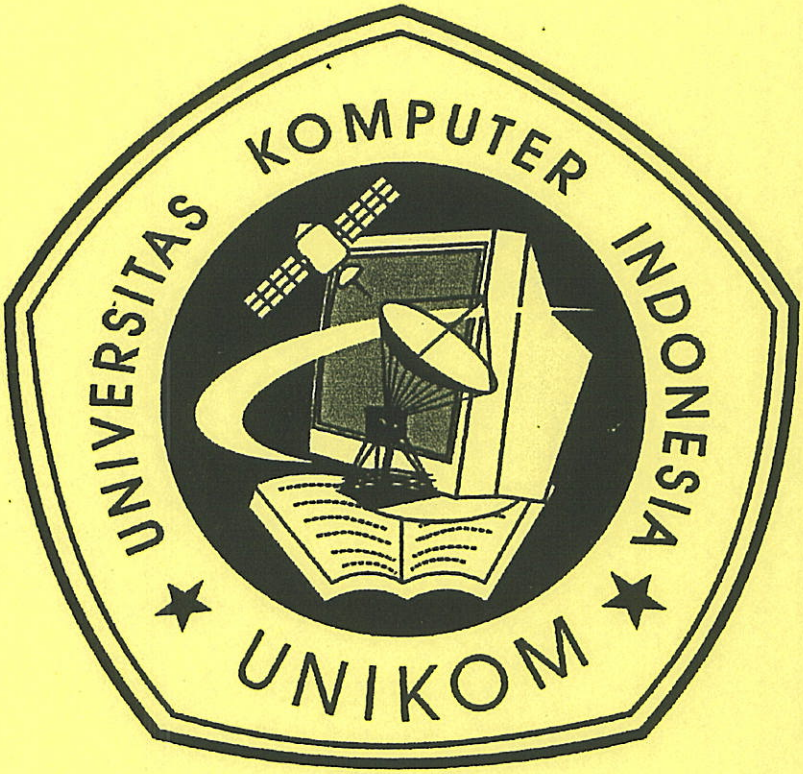
b. Financing

Jenis distributor ini merupakan kebalikan dari self financing, yaitu seluruh biaya baik mulai dari penyediaan tempat atau gudang tempat penyimpanan produk, kendaraan untuk kegiatan operasionalnya sampai pada penyediaan produk, semuanya itu di tanggung oleh PT.TOYAMILINDO sebagai status pinjaman sementara. Dengan syarat dalam waktu 6 bulan perusahaan yang menjalankan jenis

distributor self financing ini, harus dapat mencicil seluruh biaya pinjaman yang telah di berikan oleh PT.TOYAMILINDO. Dan apabila dalam waktu maksimal 6 bulan perusahaan yang bersangkutan tidak dapat mencicil pinjaman yang telah diberikan oleh PT.TOYAMILINDO, maka subsidi atau keringanan yang telah diberikan oleh PT.TOYAMILINDO akan di hapuskan dan dengan segala jenis alasan apapun, perusahaan tersebut harus dapat mandiri.

Adapun sasaran dan tujuan dari jenis distributor financing ini adalah untuk memasuki daerah-daerah pasar besar dimana terdapat persaingan berbagai jenis produk air mineral (ada kurang lebih 250 merk Air Minum Dalam Kemasan/AMDK), persaingan yang sangat ketat. Strategi ini juga dapat mempercepat penetrasi pasar dari produk **MOUNTOYA** tersebut.

Dalam hal ini juga, perusahaan menetapkan status untuk program distributor ini sebagai atau sama dengan *"Ware House (WH)"*. Dimana pembukaan *"Ware House"* ini juga dapat menunjang percepatan perluasan jaringan pemasaran yang nantinya akan berdampak positif terhadap peredaran produk-produk **MOUNTOYA**.


UNIVERSITAS KOMPUTER INDONESIA
UNIKOM