BAB III

PELAKSANAAN KERJA PRAKTEK

3.1 Bidang Pelaksanaan Kerja Praktek

CV. Tenda Trijaya Indonesia merupakan tempat dimana penulis melaksanakan kerja praktek, dan penulis ditempatkan di bagian pemasaran. Bagian ini mempunyai tugas pokok melaksanakan kegiatan pemasaran seperti membuat brosur, memasang iklan di Koran, membuat website, serta kegiatan promo lainya

Dalam menjalankan Kerja Praktek diharapkan penulis dapat membantu dan mendukung Pelaksanaan kegiatan promosi di CV. Tenda Trijaya Indonesia di bagian Pemasaran. Dan Sebelum melaksanakan kerja praktek, penulis terlebih dahulu mendapatkan pengarahan dan penjelasan mengenai tata cara, penjelasan dan pengarahan mengenai tugas yang akan dikerjakan sehingga akan lebih paham dan mengerti.

1.2 Teknis Pelaksanaan Kerja Praktek

Dalam melaksanakan kerja praktek penulis melakukan kegiatan yang ada di CV. Tenda Trijaya Indonesia. Penulis di berikan pengarahan dan bimbingan mengenai aktivitas di bagian manajen pemasaran.

1. Merevisi dokumen-dokumen tata cara promosi yang telah dilakukan seperti memperbaharui kata kata iklan dikoran dan desain di website.
2. Membuatkan brosur yang unik agar konsumen tertarik dan menyebarkannya.

3. Selalu memasangkan dan memantau iklan di Koran dan di website akan penjualan dan pesaing baru.
4. Menerima telfon dari konsumen yang akan membeli atau memesan.

3.3. Hasil Pelaksanaan Kerja Praktek

3.3.1 Pelaksanaan kegiatan promosi pada CV. Tenda Trijaya Indonesia

a) Jenis promosi yang dilakukan oleh CV. Tenda Trijaya Indonesia

Dalam berbagai jenis promosi di dalam pemasaran Perusahaan ini memakai iklan / advertising dan pemasaran langsung dalam melakukan kegiatan promosinya, karena dengan iklan perusahaan ini akan mengetahui informasi peluang usaha dan mendapatkan konsumen baru dan pemasaran langsung digunakan untuk mempertahankan konsumen yang lama dengan cara terus berkomunikasi atau digunakan untuk medapatkan respon dari konsumen dan calon konsumen tertentu.

b) Media promosi yang di gunakan oleh CV. Tenda Trijaya Indonesia

Perusahaan ini memakai media promosinya yaitu meliputi : memasang iklan di Koran pikiran rakyat, membuatkan brosur – brosur, dan memasang website di internet dengan alamat www.tenda-jaya.com semua itu dilakukan untuk mendapatkan konsumen baru dan untuk mengetahui informasi mengenai peluang usaha dan tender – tender besar yang berkaitan dengan produk tenda. Terbukti dengan memasang iklan di Koran pikiran rakyat dan penyebaran brosur – brosur perusahaan ini tidak asing bagi perusahaan – perusahaan yang sering mengadakan promo seperti perusahaan besar Honda, Kecap bango, indosat. Karena setiap mengadakan event perusahaan tersebut selalu memesan produk tenda dengan design yang baru. Dan terbukti juga dengan memasang iklan di website

perusahaan ini mampu ketingkat internasional, perusahaan ini mendapatkan tender dari salah satu perusahaan yang berada di Negara Australia dan perusahaan CV. Tenda Trijaya Indonesia ini dapat memnuhi keinginan perusahaan tersebut.

c) Waktu pelaksanaan kegiatan promosi yang dilakukan CV. Tenda Trijaya Indonesia

Waktu pelaksanaan promosi yang dilakukan CV. Tenda Trijaya Indonesia seperti memasang iklan dikoran pikiran rakyat selalu dilaksanakan setiap hari kecuali hari minggu, sedangkan penyebaran brosur dilakukan hanya satu kali dalam seminggu khususnya pada hari sabtu pagi dan diedarkan hanya ke daerah bandung sekitarnya khususnya ke perusahaan perusahaan besar. Dan di internet hanya dilakukan ketika direktur berada di kantor dan itupun dilakukan setiap hari. Namun apabila sedang tidak online di websitenya terdapat no telepon kantor dan bisa mengubungi perusahaan. Contoh dengan dipasangnya iklan setiap hari di Koran perusahaan ini sangat memerlukan karyawan baru untuk mengantarkan pesanan produk selimut mobil, karena produk ini sangat diminati oleh konsumen kalangan menengah keatas dan konsumen tidak perlu mencari cukup menelefon dan produk selimut mobil akan diantarkan.

3.3.2 Hambatan yang dihadapi dalam pelaksanaan kegiatan promosi pada CV. Tenda Trijaya Indonesia.

Perusahaan CV. Tenda Trijaya Indonesia dalam melaksanakan kegiatan promosinya mempunyai hambatan – hambatan antara lain hambatan tersebut adalah dalam memasangkan iklan dikoran dan membuat alamat website di internet hambatannya ialah para pesaing. Para pesaing juga banyak meniru kegiatan promosi yang dilakukan perusahaan ini. Adanya salah satu perusahaan yang menetapakan harga yang berada dibawah seharusnya harga sebuah tenda dengan kualitas tendanya yang tidak bagus.

3.3.1 Usaha yang dilakukan dalam mengatasi hambatan yang dihadapi dalam pelaksanaan kegiatan promosi di CV. Tenda Trijaya Indonesia.

Perusahaan CV. Tenda Trijaya Indonesia usaha dalam mengatasi hambatan hambatan itu perusahaan melakukan riset pasar yaitu suatu kegiatan dimana perusahaan membuat pengamatan menyeluruh, menghimpun dan mengolah data yang akurat untuk menganalisa pasar sehingga perusahaan dapat mengambil keputusan strategis yang tepat. Setelah meriset perusahaan mengambil langkah seperti :

1. Mempertahankan konsumen lama dengan cara memberikan pelayanan yang baik seperti garansi.
2. Mengadakan promosi penjualan yang didalamnya terdapat seperti : potongan harga, pemberian sampel, hadiah dll.
3. Memperbaiki kualitas pemasangan iklan dalam kata-kata yang menarik untuk dibaca oleh konsumen.

4. Mengutamakan kualitas produk tendanya serta terus berinovasi dengan design –design yang menarik dan tidak meniru dari para pesaing.
5. Mendaftarkan atau meregisterkan produk tenda yang merupakan tenda hasil inovasi perusahaan CV. Tenda Trijaya Indonesia agar memiliki hukum dan menjadi hak cipta.