BAB III

PELAKSANAAN KERJA PRAKTEK

3.1. Bidang Pelaksanaan Kerja Praktek

Selama melaksanakan kuliah kerja Praktek di PT. Republika Media Mandiri Perwakilan Jawa Barat, penulis ditempatkan pada Bagian Sirkulasi, penulis diberi pengarahan dan bimbingan mengenai kegiatan dibagian sirkulasi, kerjasama dan pengembangan usaha, setelah itu maka penulis dapat melaksanakan kerja praktek sesuai dengan jadwal dan ketentuan-ketentuan yang ditetapkan. Dan yang menjadi kajian kerja praktek dalam penulisan laporan kerja praktek ini adalah mengenai sirkulasi khususnya pengembangan agen di daerah Jawa Barat.

3.2. Teknis Pelaksanaan Kerja Praktek

Teknis pelaksanaan kerja praktek yang telah dilakukan oleh penulis di PT. Republika Media Mandiri Perwakilan Jawa Barat adalah dengan cara mengamati dan mempelajari secara langsung prosedur-prosedur pelaksanaan kegiatan yang ada, serta mempraktekannya secara langsung pada bagian Sirkulasi. Sebelum pelaksanaan kerja praktek, penulis terlebih dahulu diberikan pengarahan dan penjelasan mengenai tugas-tugas yang harus dikerjakan

Adapun teknis kegiatan yang penulis lakukan selama melakukan kuliah kerja praktek adalah sebagai berikut :

1. Perkenalan dengan staff dan karyawan yang ada di PT. Republika Media Mandiri Perwakilan Jawa Barat, khususnya pada bagian sirkulasi.
2. Pengarahan dan penjelasan kegiatan dari pembimbing perusahaan.
3. Melakukan pengarsipan berkas identitas agen.
4. Melakukan pencatatan identitas agen.
5. Melakukan evaluasi agen.

3.3 Hasil Pelaksanaan Kerja Praktek

3.3.1 Prosedur pengembangan agen pada PT. Republika Media Mandiri Perwakilan Jawa Barat

Dalam melakukan penjualan, PT. Republika Media Mandiri Perwakilan Jawa Barat melakukan prosedur yang telah ditetapkan sebelumnya, yaitu sebagai berikut :

1. Calon Agen mengajukan secara lisan dan tulisan kepada Marketing / Petugas Sirkulasi Lapangan, dengan melakukan pengisian form calon agen. Dapat dilihat pada lampiran 7.

2. Marketing / Petugas Sirkulasi Lapangan melakukan pengajuan Kepada Kepala Bagian Sirkulasi, dengan terlebih dahulu melakukan survey dengan ketentuan sebagai berikut:

- Agen baru berada pada daerah yang belum terdapat agen Republika atau wilayah yang masih potensial untuk pengembangan Republika dan Bersedia mengembangkan Harian Republika.
- Tidak mengganggu agen/ sub agen Republika yang sudah ada, baik oplah maupun peredaran sehingga tidak muncul konflik dengan agen/ sub agen Republika yang sudah ada.
- Menerima ketentuan harga dan tidak diperkenankan merusak harga yang sudah ditetapkan Republika.
- Bersedia memberikan deposit (pembayaran dimuka) senilai 1 (satu) bulan pengambilan koran Republika.
- Setelah 3 (tiga) bulan pembayaran dimuka tersebut lancar, maka bulan berikutnya akan mendapatkan *discount* sesuai ketentuan yang berlaku.
- Mempunyai *Track Record*/ sejarah keagenan yang baik di penerbit lain.
- Bersedia memberikan data yang akurat dan sebenarnya.
- Bersedia dievaluasi selama 3 (tiga) bulan pertama & bersedia ditangguhkan keagenannya jika tidak memenuhi ketentuan tersebut diatas.

3. Kepala Bagian Sirkulasi berkoordinasi dengan Bagian Keuangan.
    - Berkas hasil survey akan dikoreksi oleh Kabag. Sirkulasi setelah itu menyerahkan berkas kepada Bagian Keuangan untuk pengecekan ketentuan pembayaran.

4. Kepala Bagian Sirkulasi Mengajukan Kepada Kepala Perwakilan.
    - Kepala Bagian Sirkulasi melakukan pengajuan calon agen dengan menyerahkan berkas hasil survey yang telah dikoreksi.
    - Kepala Perwalian akan melakukan pengoreksian berkas calon agen.

5. Kepala Perwakilan menyetujui/menolak pengangkatan agen.
    - Kepala Perwalian akan memberitahukan kepada Kepala Bagian Sikulasi, apakah calon agen disetujui/ditolak.
        a. Apabila calon agen disetujui, berkas telah menjadi agen akan diserahkan kepada Kepala Bagian Sirkulasi kemudian kepada Bagian Marketing setelah itu memberitahukan kepada calon agen.
        b. Apabila calon agen ditolak, berkas akan dikembalikan kepada Bagian Marketing kemudian memberitahukan kepada calon agen.

Untuk lebih memperjelas prosedur pengembangan agen pada PT. Republika Media Mandiri dapat dilihat tahapan flowchart dibawah ini.

3.3.2 Hambatan dan upaya di dalam pengembangan agen pada PT. Republika Media Mandiri Perwakilan Jawa Barat

Adapun hambatan yang dialami di dalam pengembangan agen pada PT. Republika Media Mandiri Perwakilan Jawa Barat yaitu :

1. Wilayah penyebaran sering bersinggungan dengan agen yang sudah ada
2. Kemampuan pembayaran calon agen yang tidak memenuhi kriteria
3. Biasanya calon agen adalah sub agen dari agen yang sudah ada, sehingga jika diangkat akan menimbulkan konflik
4. Calon agen punya track record terutama dalam hal pembayaran dengan penerbit lain
5. Calon agen tidak bersedia menberikan data yang autentik pelanggannya.
6. Titik drop pengiriman tidak sesuai dengan jalur distribusi yang sudah ada.

Adapun upaya yang telah di lakukan oleh PT. Republika Media Mandiri Perwakilan Jawa Barat oleh bagian sirkulasi agar dapat mendapatkan pelanggan atau agen adalah PT. Republika Media Mandiri Perwakilan Jawa Barat mengadakan berbagai seminar dan pameran serta menyelenggarakan program pendidikan dan seminar. Serta memiliki lini perusahaan seperti:

a. Brand activation
b. Corporate social responsibility
c. Republika On-line (website)
d. Penerbit buku republika
e. Republika E-paper
f. Alif TV