BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Kerja Praktek

Universitas Komputer Indonesia (UNIKOM) adalah salah satu perguruan tinggi yang memberikan pembelajaran memakai komputer sehingga mahasiswa dapat lebih mengembangkan pengetahuan tentang teknologi komputer. Selain pembelajaran di dalam kelas UNIKOM dilengakapi dengan pembelajaran diluar kelas salah satunya adalahh kerja praktek yang wajib dilakukan oleh mahasiswa semester VII karena mata kuliah kerja praktek adalah salah satu syarat kelulusan untuk menuju sarjana. Adapun tujuan kuliah kerja praktek dapat melatih mahasiswa dalam menghadapi dunia kerja sehingga lulusan UNIKOM Fakultas Ekonomi lebih berkualitas.

Kerja praktek sangat bermanfaat bagi penulis karena penulis dapat terjun langsung dalam dunia kerja. Sehingga pembelajaran yang diberikan di mata kuliah manajamen pemasaran sesuai jurusan yang sudah penulis ambil saat ini dapat di praktekkan dalam mata kuliah kerja praktek dan memberikan pengetahuan yang lebih dari sekedar teori.

Hal utama yang paling mendasar untuk memasarkan produk yang akan kita tawarkan adalah melalui cara promosi kepada masyarakat agar mengetahui produk yaag akan perusahaan tawarkan. Promosi merupakan suatu bentuk komunikasi pemasaran. Yang dimaksud dengan komunikasi pemasaran adalah aktivitas pemasaran yang berusaha menyebarkan informasi atau membujuk, dan atau mengingatkan pasar sasaran atas perusahaan dan produknya agar bersedia menerima, membeli dan loyal terhadap produk yang ditawarkan perusahaan bersangkutan.

Promosi tersebut juga biasa dilakukan dengan pemasangan pamplet, penyebaran brosur kepada konsumen, iklan di tv, melalui telepon, promosi penjualan, penjualan tatap muka, pemasaran langsung dan dengan cara yang lainnya.

Selain sebagai alat untuk memenangkan persaingan, Promosi juga dapat digunakan perusahaan untuk meningkatkan penjualan, meningkatkan dan membentuk citra di mata konsumen. Jenis bisnis yang sekarang berkembang pesat dari beberapa tahun lalu hingga saat ini adalah perusahaan yang bergerak di bidang pemasangan internet. Menjamurnya pemakaian internet mulai dari kalangan atas hingga kalangan bawah, membuat berbagai macam penyedia jasa pelayanan internet semakin banyak dan beragam. Mulai dari provider telepon seluler yang menggunakan sinyal telepon, sampai yang menggunakan line telepon rumahnya agar bisa terkoneksi dengan internet.

CV.PERKASA merupakan sebuah perusahaan yang bergerak di bidang pelayanan jasa pendaftaran dan pemasangan salah satu produk dari PT. Telkom yaitu Internet Speedy, yang diberi kewenangan langsung dibawah PT. Telkom Indonesia untuk memberikan kemudahan informasi tentang salah satu produk dari Telkom.

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis tertarik untuk membahas tentang program promosi yang dilakukan CV.PERKASA untuk penjualan internet speedy. di Kota Bandung, khususnya di Kota Bandung bagian barat.

Selama penulis melakukan kerja praktek di CV.Perkasa penulis ditempatkan dibagian telemarketing. Pekerjaan telemarketing adalah menawarkan produk dari CV.Perkasa yang berupa produk penawaran internet speedy melalui telepon kantor dan data yang diberikan oleh perusahaan.

Dengan demikian penulis tertarik untuk melakukan kerja praktek dan membuat laporannya dengan judul **"Pelaksanaan Promosi Internet Speedy pada Tele Marketting CV.PERKASA Bandung".**

1.2 Tujuan Kerja Praktek

Adapun tujuan dari kerja praktek lapangan ini adalah:

1. Untuk mengetahui produk yang dipromosikan pada CV.PERKASA.
2. Untuk mengetahui pelaksanaan promosi pada CV.PERKASA.
3. Untuk mengetahui hambatan pada saat pelaksanaan promosi dan usaha yang di lakukan untuk mengatasinya pada CV.PERKASA

1.3 Kegunaan Kerja Praktek

Kegunaan yang diharapkan penulis adalah:

- **Bagi Penulis**
  a) Menambah ilmu, pengetahuan, serta pengalaman, terutama dalam pelaksanaan Promosi.
  b) Memantapkan mahasiswa untuk berdisiplin dan bertanggung jawab dalam melaksanakan tugas dan mempraktekkan keterampilan yang sudah diperoleh di bangku kuliah.
  c) Merupakan syarat kelulusan mata kuliah keja praktek

- **Bagi Perusahaan**
  a) Sebagai suatu masukan yang dapat dipertimbangkan dalam hal pelaksanaan promosi.

b) Membantu karyawan karena mahasiswa dapat mengerjakan sebagian tugas-tugas mereka.

c) Membina hubungan kemitraan antara perusahaan dengan perguruan tinggi.

- **Bagi Perguruan Tinggi**

a) Membekali kemampuan dasar yang memberikan kemampuan kepada mahasiswa untuk menyesuaikan diri dengan perubahan dalam dunia pekerjaan.

b) Meningkatkan kualitas program praktek kerja lapangan mahasiswa. Meningkatkan kemampuan tenaga pengajar agar memberikan kuliah yang relevan dengan dunia kerja disamping itu mutu akademisnya.

- **Bagi Pihak Lain**

a) Menjadikan sumbangan pemikiran perkembangan ilmu pengetahuan yang dapat dijadikan pelajaran serta pengalaman.

b) Diharapkan dapat bermanfaat bagi pihak-pihak yang membutuhkan, dan tidak menutup kemungkinan untuk mengadakan penyempurnaan terhadap laporan kerja praktek ini.

1.4 Lokasi dan Waktu Kerja Praktek

Penulis melakukan kerja praktek di CV.PERKASA, yang beralamat di Jl. Bengawan no. 59 Bandung.

Adapun waktu pelaksanaan kerja praktek yang disetujui terhitung dari tanggal 19 Juli 2010 sampai dengan 20 Agustus 2010. Kerja praktek ini dilakukan setiap hari kerja.

Tabel 1.1

Time Schedule

No.	Keterangan	Bulan																							
		Juli				Agst			Sept				Okt				Nov				Des				
1	Kerja praktek																								
2	Observasi																								
3	Wawancara																								
4	Penyusunan																								
5	Bimbingankerja praktek																								
6	Penyerahan laporan																								