BAB III

PELAKSANAAN KERJA PRAKTEK

3.1 Bidang Pelaksanaan Kerja Praktek

Selama kurang lebih 1 (satu) bulan terhitung sejak 19 Juli 2010 – 20 Agustus 2010 penulis melaksanakan kerja praktek di CV.PERKASA penulis ditempatkan sebagai tim telemarketing (outboundcall) atau dengan kata lain, penulis ditugaskan melakukan pemasaran melalui menelepon langsung dan menawarkan produk speedy yang datanya diberikan oleh perusahaan.

Dalam menjalankan Kerja Praktek diharapkan penulis dapat membantu dan mendukung proses perusahaan terutama kegiatan di bidang tele marketing penjualan speedy.

3.2 Teknis Pelaksanaan Kerja Praktek

Kegiatan–kegiatan yang dilakukan penulis selama melaksanakan Kerja Praktek di CV.PERKASA adalah membantu kegiatan dari karyawan.

Adapun kegiatan rutin yang dilakukan oleh penulis anatara lain:

1. Melakukan pelayanan pelatihan komputer dan internet speedy.
2. Melakukan *outbondcall*.
3. Melakukan diskusi atau tanya jawab dengan pembimbing mengenai langkah-langkah pekerjaan yang harus dilakukan di CV.PERKASA.
4. Melakukan mengumpulkan data-data dan informasi yang diperlukan untuk menulis Laporan Kerja Praktek.
5. Melakukan Pelaksanan promosi pada CV.PERKASA

3.3 Hasil Pelaksanaan Kerja Praktek

3.3.1 Promosi Yang Dilakukan Oleh CV.PERKASA

Promosi adalah salah satu unsur dalam bauran pemasaran perusahaan yang digunakan untuk memberitahukan, membujuk, dan mengingatkan tentang produk perusahaan yang akan ditawarkan kepada konsumen.

Adapun promosi yang dilakukan oleh CV.PERKASA Bandung, yaitu:

1. *Public relation*

   Public relation adalah alat promosi yang tidak terlalu menjurus pada pencarian keuntungan atau laba, promosi jenis ini cenderung lebih focus terhadap pembentukkan citra perusahaan dimata masyarakat dan konsumen.



Gambar 2.3

Public Relation yang dilakukan dalam pameran.

1. *Open Car (OC)*

Yaitu cara perusahaan melakukan promosi dengan cara turun ke lapangan langsung dengan menggunakan mobil Telkom atau mobil speedy yang telah diberi fasilitas oleh prerusahaan sehingga masyarakat mengenal produk yang ditawarkan dan memberikan pengarahan tentang produk tersebut.



Gambar 2.4

Promosi yang dilakuan dalam open car

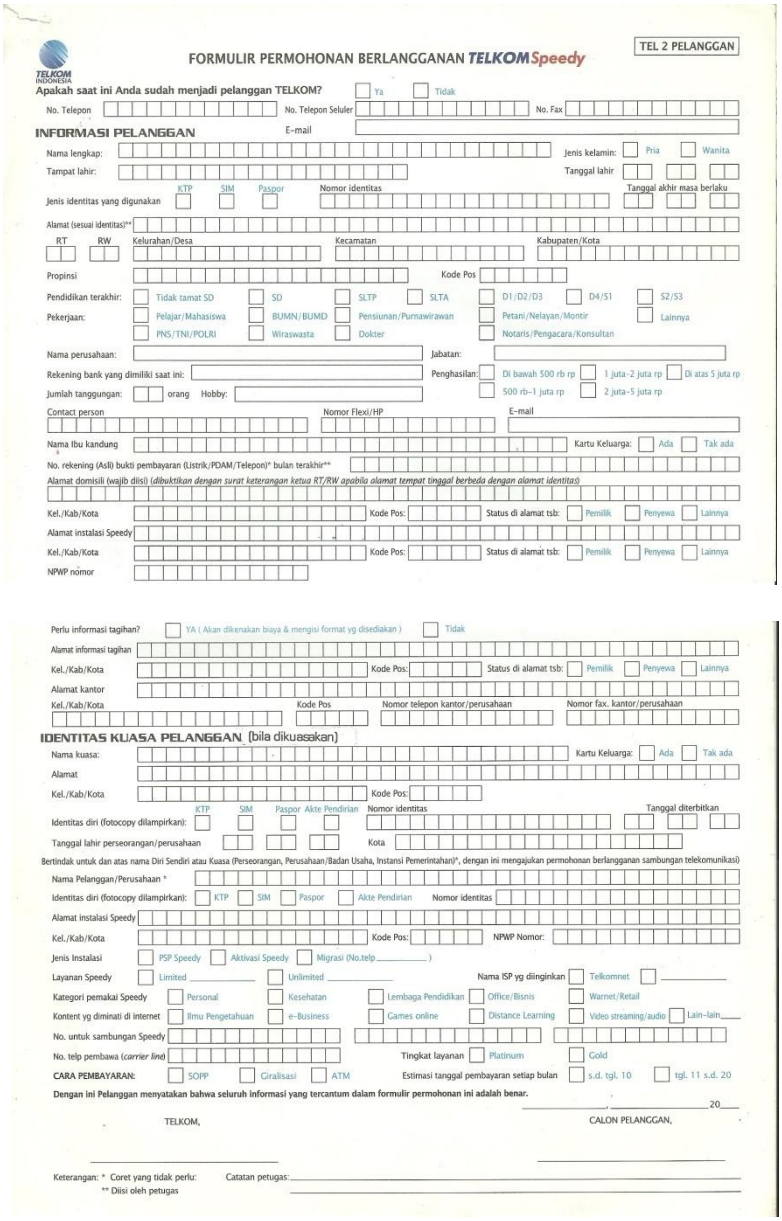
3. Sales promotion

Secara umum sales promotion dilakukan untuk meningkatkan jumlah pelanggan yang berujung kepada meningkatnya laba perusahaan. Namun lebih dari itu, CV.Perkasa juga menggunakan sales promotion untuk membuat konsumen datang langsung ke kantor dan mengetahui informasi yang pada akhirnya setiap konsumen yang menyempatkan diri untuk datang ke kantor.



Gambar 2.5

Sales Promotion Yang Dilakukan Didalam Kantor



FORMULIR PERMOHONAN BERLANGGANAN TELKOMSpeedy

TEL 2 PELANGGAN

TELKOM INDONESIA

Apakah saat ini Anda sudah menjadi pelanggan TELKOM? Ya Tidak

No. Telepon | No. Telepon Seluler | No. Fax

E-mail

INFORMASI PELANGGAN

Nama lengkap: | Jenis kelamin: Pria Wanita

Tampat lahir: | Tanggal lahir

Jenis identitas yang digunakan: KTP SIM Paspor | Nomor identitas | Tanggal akhir masa berlaku

Alamat (sesuai identitas)**

RT RW | Kelurahan/Desa | Kecamatan | Kabupaten/Kota

Propinsi | Kode Pos

Pendidikan terakhir: Tidak tamat SD SD SLTP SLTA D1/D2/D3 D4/S1 S2/S3

Pekerjaan: Pelajar/Mahasiswa BUMN/BUMD Pensiunan/Purnawirawan Petani/Nelayan/Montir Lainnya
PNS/TNI/POLRI Wiraswasta Dokter Notaris/Pengacara/Konsultan

Nama perusahaan: | Jabatan:

Rekening bank yang dimiliki saat ini: | Penghasilan: Di bawah 500 rb rp 1 juta-2 juta rp Di atas 5 juta rp
500 rb-1 juta rp 2 juta-5 juta rp

Jumlah tanggungan: orang Hobby:

Contact person | Nomor Flexi/HP | E-mail

Nama Ibu kandung | Kartu Keluarga: Ada Tak ada

No. rekening (Asli) bukti pembayaran (Listrik/PDAM/Telepon)* bulan terakhir**

Alamat domisili (wajib diisi) (*dibuktikan dengan surat keterangan ketua RT/RW apabila alamat tempat tinggal berbeda dengan alamat identitas*)

Kel./Kab/Kota | Kode Pos: | Status di alamat tsb: Pemilik Penyewa Lainnya

Alamat instalasi Speedy

Kel./Kab/Kota | Kode Pos: | Status di alamat tsb: Pemilik Penyewa Lainnya

NPWP nomor

Perlu informasi tagihan? YA (Akan dikenakan biaya & mengisi format yg disediakan) Tidak

Alamat informasi tagihan

Kel./Kab/Kota | Kode Pos: | Status di alamat tsb: Pemilik Penyewa Lainnya

Alamat kantor

Kel./Kab/Kota | Kode Pos | Nomor telepon kantor/perusahaan | Nomor fax. kantor/perusahaan

IDENTITAS KUASA PELANGGAN (bila dikuasakan)

Nama kuasa: | Kartu Keluarga: Ada Tak ada

Alamat

Kel./Kab/Kota | Kode Pos:

Identitas diri (fotocopy dilampirkan): KTP SIM Paspor Akte Pendirian | Nomor identitas | Tanggal diterbitkan

Tanggal lahir perseorangan/perusahaan | Kota

Bertindak untuk dan atas nama Diri Sendiri atau Kuasa (Perseorangan, Perusahaan/Badan Usaha, Instansi Pemerintahan)*, dengan ini mengajukan permohonan berlangganan sambungan telekomunikasi)

Nama Pelanggan/Perusahaan *

Identitas diri (fotocopy dilampirkan): KTP SIM Paspor Akte Pendirian | Nomor identitas

Alamat instalasi Speedy

Kel./Kab/Kota | Kode Pos: | NPWP Nomor:

Jenis Instalasi: PSP Speedy Aktivasi Speedy Migrasi (No.telp _____)

Layanan Speedy: Limited _____ Unlimited _____ | Nama ISP yg diinginkan: Telkomnet _____

Kategori pemakai Speedy: Personal Kesehatan Lembaga Pendidikan Office/Bisnis Warnet/Retail

Kontent yg diminati di internet: Ilmu Pengetahuan e-Business Games online Distance Learning Video streaming/audio Lain-lain____

No. untuk sambungan Speedy

No. telp pembawa (*carrier line*) | Tingkat layanan: Platinum Gold

CARA PEMBAYARAN: SOPP Giralisasi ATM | Estimasi tanggal pembayaran setiap bulan: s.d. tgl. 10 tgl. 11 s.d. 20

Dengan ini Pelanggan menyatakan bahwa seluruh informasi yang tercantum dalam formulir permohonan ini adalah benar.

_____, _____ 20____

TELKOM, | CALON PELANGGAN,

Keterangan: * Coret yang tidak perlu
** Diisi oleh petugas

Catatan petugas:

Gambar 2.6

Formulir Pendaftaran Berlangganan Speedy

3.3.2 Pelaksanaan Promosi Yang Dilakukan Oleh CV. Perkasa

Adapun pelaksanaan promosi yang dilakukan oleh CV.Perkasa adalah sebagai berikut :

1. Mendatangi daerah yang diperintahkan oleh perusahaan.
2. Membagikan brosur internet speedy kepada masyarakat.
3. Mendatangi rumah-rumah warga dan berkomunikasi sekaligus membujuk warga untuk berlangganan internet speedy.

Setelah mendapatkan calon konsumen yang akan berlangganan internet speedy, ada sayarat-syarat untuk berlangganan internet speedy.

Adapun syarat-syarat untuk berlangganan internet speedy adalah sebagai berikut :

1. Memiliki line telpon yang masih aktif.
2. Tidak ada tunggakan telepon pada PT. Telkom.
3. Mengisi formulir untuk berlangganan internet speedy.
4. Mengumpulkan materai Rp. 6000,- sebanyak 2 lembar.

3.3.3 Hambatan-Hambatan Yang Terjadi Pada Pelaksanaan Promosi

Dalam melakukan promosi ada dua hal utama yang dapat menghambat pelaksanaan promosi tersebut. Dua faktor tersebut adalah faktor internal dan eksternal.

1. Internal

   Faktor internal adalah faktor yang mengahambat program promosi yang dilakukan oleh CV.Perkasa dari dalam perusahaan. Faktor ini dapat dikurangi pengaruhnya jika perusahaan dapat mengindentifikasi dan hal-hal yang mnejadi penghambat.

   Faktor internal yang menghambat pelaksanaan program promosi CV.Perkasa adalah kualitas sumber daya manusia dan budget yang terbatas.

2. Eksternal

   Faktor eksternal adalah faktor yang menghambat program promosi yang dilakukan CV.Perkasa dari luar perusahaan sehinnga sulit dikendalikan. Faktor ini dapat dikurangi pengaruhnya jika perusahaan dapat mengidentifikasikan dan mengendalikan hal-hal yang menjadi penghambat.

   Faktor eksternal yang menghambat pelaksanaan program promosi CV.Perkasa adalah Pesaing perusahaan.

3.3.4 Usaha Yang Dilakukan Dalam Mengatasi Hambatan Pelaksanaan Promosi

1. Seharusnya perusahaan harus mempunyai sumber daya manusia yang berkualitas dan anggaran yang diberikan tidak dibatasi.
2. Sebaiknya CV.Perkasa memberikan promosi yang menarik kepada masyarakat sehingga tidak kalah saing dengan perusahaan lain.