BAB III

PELAKSANAAN KERJA PRAKTEK

3.1 Bidang Pelaksanaan Kerja Praktek

Selama kurang lebih 1 (satu) bulan terhitung sejak tanggal 1 Agustus 2010 – 31 Agustus 2010 penulis melaksanakan kerja praktek di Perusahaan Wijaya Kusuma yang bergerak dalam bidang jasa pariwisata hiburan dan rekreasi serta warung lesehan ikan bakar yang berada di Cipanteneun kab. Sumedang. Karena sifat usaha ini merupakan usaha kecil milik pribadi dan dikelola secara sederhana maka penulis ditempatkan dan ditugasi untuk mengamati dan menganalisa dalam membantu menentukan strategi pelayanan yang akan diambil kemudian hari serta memperbaiki strategi pelayanan yang dianggap sebagai kelemahan.

Penulis juga melakukan pekerjaan yang dilakukan seluruh karyawan, karena pada tempat ini tidak diberikan pembagian tugas terhadap masing-masing karyawan, karena masih memegang sifat gotong royong. Penulis pun tidak berkeberatan untuk melakukan hal tersebut, karena penulis berprinsip untuk mencapai kesuksesan memerlukan proses dan perlu adanya pengorbanan. Dan hal ini merupakan proses bagi penulis untuk mampu berwirausaha dalam mencapai kesuksesan.

Dalam menjalankan Kerja Praktek diharapkan penulis dapat membantu dan mendukung proses perusahaan terutama kegiatan di bidang pelayanan .

3.1.1 Prosedur Pelaksanaan

Dalam setiap kegiatan usaha memerlukan prosedur-prosedur yang harus dilaksanakan dan dijaga, salah satunya prosedur standar adalah masalah K3 yaitu tentang masalah keamanan, ketertiban, dan keselamatan. Hal ini lah yang selalu dijaga dalam setiap kegiatan usaha terutama dalam hal pelayanan, karena kelangsungan usaha tergantung pada apa yang telah diterapkan pada prosedur awal mereka.

Untuk masalah keamanan dan ketertiban pengelola telah menunjuk bagian keamanan dan berkordinasi dengan masyarakat sekitar untuk senantiasa menjaga keamanan dan ketertiban sekitar lokasi, sedangkan untuk masalah keselamatan pihak pengelola telah menyiapkan pegawainya untuk senantiasa mengawasi seluruh aktifitas atau kegiatan yang sedang berlangsung dan selalu siap siaga.

Sedangkan untuk prosedur pelayanan yang diterapkan pengelola terhadap setiap karyawannya yaitu selalu memberikan senyum, dan mampu menahan diri terhadap pengunjung yang memiliki sifat cerewet, menyebalkan, dll. Karena kita memegang prinsip pembeli adalah raja, namun semua itu dalam batasan yang semestinya dan tidak melanggar norma-norma kemanusiaan yang berlaku, karena kita diciptakan sama dimata Allah SWT.

Sedangkan untuk prosedur pelaksanaannya yaitu seluruh pegawai harus stanbay paling lambat pukul delapan untuk mempersiapkan segala sesuatunya, bagi pengunjung yang berasal dari rombongan sekolah seluruh biaya akan

dikordinir oleh guru masing masing dan kemudian pihak guru/sekolah akan membayar dengan harga potongan diskon 50% dari harga awal. Seluruh pendapatan harian akan dikurangi oleh kewajiban-kewajiban seperti pemotongan zakat 2,5%, cadangan perusahaan 25% dan pengeluaran lain-lain sebesar 10% dan sisanya merupakan keuntungan pengelola.

3.2 Teknis Pelaksanaan kerja Praktek

Kegiatan yang penulis kerjakan pada saat melaksanakan kerja praktek sangat banyak dan sangat membantu bagi penulis dalam menghargai hidup dan menambah pengalaman. Disini penulis bebas memilih apa saja kegiatan yang dilakukan sesuai dengan judul apa yang penulis teliti. Karena disini penulis juga diajarkan bagaimana cara mengelola usaha agar dapat bertahan dan mampu exis dalam menghadapi persaingan.

Karena susunan organisasinya pun terdiri dari orang-orang dekat/keluarga sendiri, jadi segalanya dilakukan bersama-sama. Karena sifat usahanya milik pribadi dan pengelolaannya pun dilakukan oleh pribadi, penulis disini hanya bertugas untuk menilai strategi dan prosedur yang dilakukan apakah sudah berjalan atau tidak. Dan penulis menilai usaha ini cukup berkembang serta dapat menghasilkan keuntungan. Namun usaha seperti ini memerlukan sosok yang mengatur dan dapat menjadi panutan bawahannya yang mampu mengatur dan menjalankan usaha ini.

3.3 Hasil Pelaksanaan Kerja Praktek

Dari hasil pengamatan penulis selama ini melaksanakan kerja praktek penulis juga mengamati sifat dan keinginan masing masing konsumen sangat berbeda-beda. Terutama dalam masalah finansial, untuk orang yang penghasilannya menengah kebawah rata-rata mereka suka mencari tempat yang tidak mengeluarkan biaya besar namun kepuasannya dapat terpenuhi. Sedangkan untuk orang yang berpenghasilan lebih, umumnya mereka tidak menghiraukan masalah pengeluaran, yang terpenting dari mereka yaitu kepuasan diri serta keingintahuan mereka dapat terpenuhi.

Menurut penulis adapun strategi yang dapat diambil oleh perusahaan wijaya kusuma dalam menarik minat konsumen adalah

1. Selalu berinovasi dalam menciptakan hal-hal baru, misalnya dalam hal penambahan arena bermain yang unik dan tidak terlalu bahaya. Contohnya air tumpah, outbond,dll.
2. Mempertahankan kepercayaan pelanggan dengan cara selalu berusaha memberikan pelayanan yang terbaik.
3. Menjaga kualitas pelayanan yang sudah ada, dengan cara memberikan bonus maupun insentif kepada pegawai agar bekerja lebih giat.
4. Meningkatkan promosi melalui radio maupun media cetak
5. Memberikan program diskon bagi para pelajar, program ini dilakukan dengan cara melakukan sosialisasi ke sekolah-

sekolah yang melakukan eskul renang dan memberi potongan 50% kepada sekolah.

Sedangkan untuk hambatan-hambatan yang sering dialami dalam mengembangkan usaha antara lain :

1. Munculnya pesaing baru yang lebih inovatif
2. Faktor modal merupakan salah satu hambatan dalam pengembangan usaha.
3. Pengelolaan manajemen yang belum tersusun rapih.
4. Faktor lingkungan sekitar yang masih pro dan kontra
5. Sistem perizinan yang cukup rumit.

Sedangkan solusi terbaik dalam setiap menghadapi masalah yaitu dengan cara membicarakan dan berkonsultasi dengan pihak yang berkepentingan agar tidak terjadi hal-hal yang merugikan satu sama lainnya serta tidak merusak tatanan organisasi yang telah dibangun selama ini.