BAB III

PELAKSANAAN KERJA PRAKTEK

3.1 Bidang Pelaksanaan Kerja Praktek

Selama melaksanakan kuliah kerja Praktek di PT. Multi Instrumentasi Bandung, penulis ditempatkan pada bagian divisi pejualan, penulis diberi pengarahan dan bimbingan mengenai kegiatan dibagian penjualan, 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 sistem pembelian dan penjualan meteran air diseluruh wilayah Indonesia.

3.2 Teknis Pelaksanaan Kerja Praktek

Selama penulis melaksanakan kerja praktek pada PT. Multi Instrumentasi Bandung dari tanggal 13 juli 2010 sampai dengan 13 agustus 2010, penulis melakukan kerja praktek mengenai PENJUALAN.

Adapun kegiatan yang dilakukan penulis mulai awal kegiatan sampai akhir kegiatan di PT. Multi Instrumentasi khususnya bagian penjualan adalah:

1. Membantu pencatatan kebutuhan operasional di masing – masing bagian penjualan.
2. Membantu pencatatan pesanan meteran air dari konsumen.
3. Membantu mengarsipkan form penjualan meteran air.

3.3 Hasil Pelaksanaan Kerja Praktek

3.3.1 Kondisi dan Kemampuan daya beli pasar dalam penjualan pada PT.Multi Instrumentasi Bandung.

Kondisi dan Kemampuan daya beli pasar dalam penjualan pada PT.Multi Instrumentasi Bandung di pengaruhi oleh tiga faktor :

1. **Kondisi dan Kemampuan Daya beli.**

Transaksi jual-beli atau pemindahan hak milik secara komersial atas barang dan jasa itu pada prinsipnya melibatkan dua pihak, yaitu penjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua. Disini penjual harus dapat menyakinkan kepada pembelinya agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan.untuk maksud tersebut penjual harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan, yakni:

a. Jenis dan karakteristik barang yang di tawarkan.

b. Harga produk.

c.Syarat penjualan seperti: pembayaran, penghantaran, pelayanan sesudah penjualan, garansi dan sebagainya.

2. **Kondisi Pasar.**

Pasar, sebagai kelompok pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan, dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualannya. Adapun faktor-faktor kondisi pasar yang perlu di perhatikan adalah:

a. Jems pasarnya

b. Kelompok pembeli atau segmen pasarnya

c. Daya belinya

d. Frekuensi pembelian

e. Keinginan dan kebutuhan

3. **Kondisi Organisasi Perusahaan.**

Pada perusahaan besar, biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh bagian tersendiri (bagian penjualan) yang dipegang orang-orang tertentu/ahli di bidang penjualan.

3.3.2 Proses Penjualan Meteran Air Pada PT. Multi Instrumentasi Bandung.

Proses penjualan Meteran Air Pada PT. Multi Instrumentasi terdiri dari 9 tahap, yaitu :

1. **Penetapan persyaratan yang berkaitan dengan produk**

   Penentapan persyaratan yang berkaitan dengan produk meliputi sebagai berikut :

   a. Kepala Divisi Pemasaran dan Kerjasama dibantu Kepala Bagian Penjualan dan Layanan teknis menawarkan produk, sesuai dengan yang tercantum di dalam brosur kepada calon pelanggan yang antara lain mencakup Spesifikasi Teknis Meter Air.
   b. Kepala Divisi Pemasaran dan kerjsama menampung persyaratan lain yang diajukan calon pelanggan meliputi jumlah pesanan, harga, spesifikasi produk, persyaratan mutu dan waktu penyerahan.

c. Kepala Divis Pemasaran dan Kerjasama dibantu Kepala Bagian Penjualan dan Layanan teknis melakukan pertemuan dengan pelanggan dan calon pelanggan, sekaligus menampung kebutuhan atau keinginan pelanggan dan calon pelanggan akan spesifikasi produk yang diinginkan.

d. Sesudah menerima pesanan yang dinyatakan di dalam surat perintah kerja dari pelanggan, Kepala divisi pemasaran dan kerjasama mengisi form pesanan produk, untuk disampaikan kepada Kepala divisi administrasi dan keuangan dan Kepala divisi produksi.

e. Kepala divisi produksi mendistribusikan surat pesanan produk proses kepada Kepala bagian Assembling dan Tera meter air diteruskan kepada kepala sub bagian gudang barang jadi.

f. Kepala Bagian Assembling dan Tera meter air dan kepala sub bagian gudang barang jadi pada saat menerima surat pesanan produk, segera menginventarisir persediaan produk dan melaporkan persediaan berdasarkan data yang ada di kartu gudang.

2. Pengkajian persyaratan yang berkaitan dengan produk

Pengkajian persyaratan yang berkaitan dengan produk meliputi sebagai berikut :

a. Kepala Divisi Pemasaran dan Kerjasama bersama dengan Kepala Divisi produksi dan Kepala divisi Administrasi dan keuangan melakukan pengkajian persyratan pelanggan.

b. Bila hasil pengkajian menyimpulkan bahwa perusahaan dapat memenuhi persyaratan pelanggan maka kepala divisi pemasaran dan kerjasama mengirimkan surat penawaran kepada calon pelanggan. Bila calon pelanggan menyetujui dengan penawaran yang diajukan perusahaan, baik secara langsung maupun sesudah melalui negoisasi, maka calon pelanggan harus mengirimkan surat pesanan.
c. Kepala bagian penjualan dan layanan teknis menerima surat pesanan produk dari pelanggan berupa SPK (Surat Perjanjian Kontrak), PO (Purchase Order), Kontarak Pembelian, Surat Pesanan Biasa, dll.

3. Komunikasi pelanggan

Komunikasi pelanggan meliputi sebagai berikut :

a. Kepala divisi pemasaran dan kerjasama menyediakan sarana yang berhubungan dengan pelanggan, baik itu melalui Telepon, Fax, E-mail, atau komunikasi langsung, dilengkapi dengan catatan tertulis.
b. Kepala divisi pemasaran dan kerjasama menyediakan informasi yang cukup tentang mater air yang diproduksi PT. Multi Instrumentasi meliputi spesifikasi teknis meter air yang diproduksi, pemenuhan atas standar SNI 2547-2008, dan lain-lain yang terkait dengan produk meter air dalam bentuk leafet, melalui media elektronuk, seminar, pameran dan lain sebagainya, untuk dapat merebut pasar dan meningkatkan pangsa pasar meter air di indonesia.
c. Kepala divisi pemasaran dan kerjasama memberikan kesempatan kepada pelanggan dan calon pelanggan untuk menyampaikan

pertanyaan, penanganan kontrak atau pesanan, termasuk amandemen, dan menyampaikan umpan balik pelanggan, termasuk keluhan pelanggan.

d. Kepala divisi pemasaran dan kerjasama memberikan informasi, dalam bentuk seminar kecil atau forum kecil edukasi standar/SNI, kepada para pelanggan dan calon pelanggan, tentang persyaratan penyerahan produk meter air yang diproduksi PT. Multi Instrumentasi memenuhi persyaratan SNI.
e. Kepala divisi pemasaran dan kerjasama memberikan informasi, dalambentuk pelatihan, workshop promosi SNI, kepada para pelanggan, calon pelanggan dan masyarakat luas, tentang pentingnya SNI sebagai persyaratan produk meter air, untuk memperoleh kepastian volume air minum yang diserahkan ke konsumen air minum dengan akurasi yang baik, baik bagi pelanggan air minum maupun bagi perusahaan air minum. Program promosi SNI ini dilakukan secar berkala, minimum satu kali dalam satu tahun.
f. Kepala divisi pemasaran dan kerjasama melakukan klarifikasi atas komunikasi dengan pelanggan kepada kepala divisi terkait, untuk melakukan tindaklanjut bila diperlukan. Kepala divisi pemasaran dan kerjasama memberikan kemudahan akses kepada pelanggan dan calon pelanggan untuk memantau dan atau menyaksikan proses produksi meter air yang dipandu oleh Kepala divisi pemasaran dan kerjasama dan kepala divisi produksi. Kepala divisi pemasaran dan

kerjasama secepatnya memberitahukan kepada pelanggan bila terjadi keterlambatan dalam pengiriman.

4. Persiapan Pengiriman Produk

Persiapan pengiriman produk meliputi sebagai berikut :

a. Kepala Sub Bagian Gudang jadi menginformasikan produk siap kirim kepada Kepala divisi pemasaran dan kerjasama/ Penata usaha Distribusi yang diberi tugas oleh Kepala divisi pemasaran dan kerjasama melaksanakan perisapan pengiriman produk.

5. Pengiriman Produk

Pengiriman produk sebagai berikut :

a. Kepala Sub Bagian Gudang jadi mengisi dan memaraf form pengeluaran produk. Kepala Sub Bagian Gudang jadi mendistribusikan form pengeluaran barang. Penata Usaha Distribusi melaksanakan pengiriman produk dengan dilengkapi surat jalan.

6. Prosedur Penjualan produk KSU

Prosedur penjualan produk KSU meliputi sebagai berikut :

a. Pesanan pembelian dari pelanggan, Penata Usaha Distribusi KSU mencatat pesanan produk non meter air 1/2” dari pelanggan di buku pesanan barang yang telah disetujui oleh Direktur.
b. Penata Usaha Distribusi KSU melihat persediaan barang /produk pada data persediaa. Jika barang/produk tersebut tersedia maka Penata Usaha Distribusi KSU melakukan persiapan pengiriman

produk. Jika barang/produk tersebut pengajuan pengadaannya sesuai prosedur pembelian.

c. Bila Direktur tidak menyetujui pesanan maka Kepala Divisi Pemasaran dan Kerjasama memberitahu pelanggan bahwa perusahaan tidak dapat memenuh pesanan yang dimaksud.
d. Persiapan pengirman produk, Kepala Divisi Pemasaran dan Kerjasama bersama Penata Usaha Distribusi melaksanakan persiapan pengiriman produk.
e. Pengiriman produk, Penata Usaha Administrasi KSU mengisi dan memaraf format pengeluaran produk.
f. Penata Usaha Distribusi melaksanakn pengiriman produk dengan dilengkapi Surat Jalan.

7. Informasi Piutang

Informasi piutang meliputi sebagai berikut :

a. Bagian keuangan menerima informasi penjualan produk berdasarkan Surat Perintah Kerja (SPK), atau Purchasing Order (PO) dari divisi Pemasaran dan Kerjasama, Bukti pengeluaran barang warna puth dari Sub Bagian Barang Jadi, bukti pengeluaran barang warna puth dari bagian KSU (untuk produk KSU).
b. Kepala Sub Bagian Pembayaran membuat kwitansi penagihan dan faktur pajak, dan dikirim kepada pelanggan melalui divisi Pemasaran dan Kerjasama.

c. Kepala Sub Bagian Pembayaran melakukan verifikasi kelengkapan dan keabsahan, dan membuat catatan jatuh tempo pembayran dalam daftar piutang.
d. Kepala Sub Bagian Keuangan memeriksa daftar piutang dan kelengkapan berkas-berkas mengenai jatuh tempo pembayarandan menyatakan persetujuan dengan membubuhkan paraf bila sudah selesai.
e. Kepala Sub Bagian Pemabayaran menginformasikan kepada Kepala divisi Pemasaran dan Kerjasama tentan gpiutang yang sudah jatuh tempo, untuk ditindaklanjuti.

8. Penerimaan Pembayaran

Penerimaan pembayaran meliputi sebagai berikut :

a. Pembayaran piutang dilakukan melalui Bank dan Pembayran tunai, Kepala Bagian Keuangan melakukan pengecekan kebenaran pembayran piutang yang diterima dari pelanggan melalui Bank dan hasilnya secara berkala Kepala Bagian Keuangan menginformasikan Daftar Piutang / Penjualan ke Divisi Pemasaran dan Kerjasama.
b. Kepala Bagian Keuangan menerima cek atau giro atau bukti lainnya yang diterima dari pelanggan.
c. Penata Usaha yang diberi tugas Kepala Bagian Keuangan (Urusan Utang Piutang) melakukan pencatatan, penjurnalan dan pelaporan keuangan.

d. Pembayaran Piutang tidak melalui Bank, Kepala Sub Bagian Pembayaran menerima setoran pembayaran dan memberikannnya kepada penata usaha yang diberi tugas oleh Kepala Bagian Keuangan (Urusan Utang Piutang).
e. Kepala Sub Bagian Pembayaran memerima setoran pembayran dan memberikan kepada penata usaha yang diberi tugas oleh Kepala bagian Keuangan (Urusan Utang Piutang).
f. Penata Usaha diberi tugas oleh Kepala bagian Keuangan (Urusan Utang Piutang) menyetorkan uang pembayaran kepada staff yang diberi tugas oleh Kepala Bagian Keuangan (Urusan kas dan Bank).
g. Penata Usaha yang diberi tugas oleh Kepala Bagian Keuangan (Urusan Kas dan Bank) memeriksa kebenaran pembayaran dan melaporkan kepada Kepala Bagian Keuangan.
h. Staff yang diberi tugas oleh Kepala Bagian Keuangan (Urusan Kas dan Bank) menyetor uang pembayaran tunai ke Bank.

9. Rekaman

Rekaman meliputi sebagai berikut **:**

a. Semua dokumentasi proses yang berkaitan dengan pelanggan disimpan oleh Kepal Divisi Pemasran dan Kerjasama.

Untuk lebih jelasnya laporan penjualan meteran air pada pada PT. MULTI INSTRUMENTASI BANDUNG bisa di lihat pada lampiran gambar 3.2

3.3.3 Hambatan dan upaya di dalam penjualan pada PT. Multi Instrumentasi Bandung

Adapun hambatan yang dialami di dalam pemasaran atau penjualan pada PT. Multi Instrumentasi adalah banyaknya pesaing dari luar yang mengimpor dengan harga yang lebih murah dalam memproduksi meteran air.

Adapun upaya yang telah di lakukan oleh PT.Multi Instrumentasi oleh bagian pemasaran adalah PT. Multi Instrumentasi mengikuti berbagai seminar dan pameran. Menyelenggarakan pendidikan/pelatihan dan Workshop teknologi meter air. Serta mempunyai mitra kerja seperti :

1. UPT Balai Pengembangan Instrumentasi LIPI Bandung
2. ITB, Universitas Jenderal Ahmad Yani (UNJANI) Bandung
3. Pusat Penelitian Kalibrasi Instrumentasi dan Metrologi LIPI Serpong
4. Badan Standardisasi Nasional (BSN) Jakarta
5. Laboratorium Kalibrasi PT Multi Instrumentasi Mandiri Semarang