BAB III

PELAKSANAAN KULIAH KERJA PRAKTEK

3.1 Bidang pelaksanaan kerja praktek

Dalam pelaksanaan kerja praktek ini , bidang penjualan penulis ditempatkan pada **Bagian Penjualan di PT. Sarana Panca Karya Nusa** yang diarahkan oleh karyawan yang ditunjuk perusahaan yaitu Ibu Wiwin dan Ibu Yanti untuk mendampingi penulis selama diperusahaan.

Pembimbing perusaahan memperkenalkan penulis situasi dan kondisi perusahaan serta lokasi tiap divisi serta tugas meraka masing – masing kemudian mengirim penulis ke divisi pemasaran yang menjual buku – buku pelajaran.

Di bagian penjualan , pembimbing mengajarkan penulis bagaimana cara menjual buku – buku pelajaran, mulai dari prosedur, promosi para sales, penerimaan pesanan, dicatat, dikelompokan dan dilakukan pengiriman pesanan hingga terjadi trasaksi penjualan.

Adapun jenis – jenis buku yang terdapat di bagian penjualan yang dijual antara lain :

1. Buku Matematika
2. Buku Bahasa Indonesia
3. Buku IPA
4. Buku IPS
5. Buku Atikan Bahasa Sunda
6. Buku Pendidikan Agama Islam
7. Buku Bahasa Inggris

3.2 Teknis Pelaksanaan Kerja Praktek

Didalam melaksanakan kerja praktek di bagian pemasaran di PT. Sarana Panca Karya Nusa,Penulis melakukan peninjaun langsung.

Bagian Pemasaran memiliki kegiatan rutin sebagai berikut:

1. Pelayanan pada Konsumen atau publik
2. Setoran harian
3. Amprahan buku pelajaran
4. Penataan tampilan outlet
5. Melakukan pameran

Selama melakukan kerja praktek,penulis dilibatkan langsung dalam proses kegiatan dalam menjual buku – buku pelajaran.

Kegiatan penulis yang dilakukan antaralain.:

1) Menjual buku – buku pelajaran secara langsung.
2) Menjual buku – buku pelajaran lewat pesanan secara berlangganan, pemesanan eceran.
3) Mengirim buku – buku pada para pembeli.

3.3 Hasil Pelaksanaan kerja praktek

Berjalannya bagian Penjualan Di PT. Sarana Panca Karya Nusa yaitu melalui promossi sales, promosi yang dilakukan sales merupakan hal terpenting, sebab tanpa adanya promosi bukan tidak mungkin produk yang kita produksi tidak dapat dikenal oleh masyarakat luas

PT. Sarana Panca Karya Nusa yang penulis tempati termasuk kantor perwakilan Kabupaten Bandung, dimana dalam mempromosikan dan menerima pesanan buku tidak boleh keluar dari jalur yang ditentukan, maksudnya tidak bisa menerima pesanan yang berada di luar wilayah kerja PT. Sarana Panca Karya Nusa Bandung selatan,kecuali bila kantor perwakilan habis stok buku.

Promosi yang dilakukan sales, salah satanya melalui sekolah - sekolah, toko buku dengan cara memberikan sampel atau contoh buku pelajaran apakah sesuai dengan kurikulum yang berlaku.

3.3.1 Pelaksanan Penjualan Buku – buku Pelajaran

1) Melakukan Penjadwalan (Jadwal penerbitan). Disini biasanya dilakukan setahun 2 kali atau setahun sekaligus, karena sekolah menerapkan sistem semester dalam melakukan proses belajarnya.

2) Selanjutnya dilakukan produksi secara massal sehingga menjadi buku – buku pelajaran.

3) Kemudian baru melakukan penjualan melalui:

a. Penjualan Buku secara langsung

Penulis melayani para konsumen yang datang membutuhkan buku pelajaran dapat langsung melihat contoh yang berada di oulet.

b. Penjualan Buku melalui Pemesanan

Buku yang di keluarkan oleh PT. Sarana Panca Karya Nusa disebar dan dijual di seluruh Kantor perwakilan Indonesia, seperti Medan, Jakarta, Bandung, Surabaya dan lain-lain.

Untuk meningkatkan penjualannya PT. Sarana Panca Karya Nusa memberikan kemudahan dalam memperoleh buku – buku pelajaran dapat dilakukan melalui pemesanan dengan cara:

- Berlangganan

  Para sales yang mempromosikan akan mencatat nama – nama yang akan menjadi langganan.

- Melalui telepon, faksimile, E-mail atau fasilitas – fasilitas lainnya yang dimiliki oleh PT. Sarana Panca Karya Nusa.

4) Merekapitulasi data dan membuat daftar sisa Buku – buku pelajaran.

5) Setelah itu dilihat baru akan diketahui buku – buku yang mana yang habis atau masih ada stok di gudang.

3.3.2 Cara memasyaratkatkan Buku – buku

PT Sarana Panca Karya Nusa dalam meningkatkan penjualan buku – buku pelajaran melakukan penginformasian kepada masyarakat melalui:

1. Pengriman buku untuk di resensi kepada surat kabar dan majalah.
2. Mengadakan ceramah (bedah buku) di sekolah-sekolah.
3. Mengadakan audensi dengan departemen-departemen terkait.
4. Memberikan harga khusus yang rendah pada bulan tertentu.
5. Memberikan harga rendah dengan jalan mendaftarkan lebih dulu sebagai pembeli sebelum buku terbit.

3.3.3 Kendala – kendala Yang dihadapi dalam melaksanakan Penjualan buku - buku pelajaran.

Didalam menjalani usaha yang baik itu usaha kecil maupun usaha besar tentu akan menghadapi berbagai kendala yang dapat mempersulit jalannya kegiatan perusahaan tersebut.

1. Faktor Internal

Faktor internal adalah faktor-faktor yang berada didalam lingkungan perusahaan itu sendiri dan langsung mempengaruhi kegintan penualan. Faktor internal meliputi:

a) Kurangnya komunikasi internal didalam lingkungan perusahaan karena terlalu banyak aktivitas karyawan.
b) Para karyawan yang belum mengetahui dan memahami secara penuh terhadap fungsi – fungsi yang ada pada perusahaan, seperti: kesalahan penulisan pesanan dan perhitungan.
c) Para kayawan kurang memperhatikan pekerjaan, sehingga terjadi penumpukan pekerjaan.

2. Faktor Ekternal

Faktor eksternal adalah factor yang berada di luar lingkungan perusahaan dan berpengaruh terhadap jalannya kegiatan perusahaan.

UNIT PELAYANAN TEKNIS PERPUSTAKAAN UNIKOM

a) Pihak distribusi atau langganan tidak mau tahu dengan ketentuan yang ada pada perusahaan.

b) Keterlambatan pihak Distribusi atau langganan dalam melunasi kewajibannya

3.3.3.1 **Penanggulangan Terhadap kendala yang dihadapi Perusahaan**

Supaya tercapai hasil yang baik dan sesuai yang diharapkan. Upaya yang harus dilakukan oleh perusahaan dalam mengatasi kendala – kendala tersebut adalah sebagai berikut:

1. Faktor Internal

a) Selalu mengadakan evaluasi atau breafing sebelum aktivitas kerja dilaksanakan.

b) Untuk menanggulangi masalah karyawan yang ada, sebaiknya perusahaan melakukan training atau pelatihan minimal satu bulan sekali untuk menghasilkan sumber daya manusia yang berkualitas.

c) Para karyawan harus diberi motivasi yng lebih agar lebih bergairah dalam melaksanakan pekerjaannya.

2. Faktor Eksternal

a) Pihak perusahaan harus lebih mensosialisasikan mengenai fungsi – fungsi yang ada di perusahaan.

b) Melakukan penagihan yang tegas,bila pihak distribusi atau langganan yang selalu menunggak, akan tetapi sebelumnya pihak perusahaan mengadakan negoisasi kepada pihak distribusi atau pelanggan.