BAB 1
PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Kerja Praktek

Fungsi buku bagi kehidupan manusia menjadi sangat penting akibat dari kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi modern. Sejak dulu buku telah membuktikan fungsinya yang sangat efektif sebagai sarana pendidikan dan pranata ilmu pengetahuan. Buku seolah merupakan alat pokok untuk penyaluran ilmu. Tetapi untuk dapat melakukan perannya, buku harus dibaca. Perkembangan dunia maya yang lebih dikenal saat ini telah berkembang dengan pesatnya dalam beberapa tahun terakhir ini untuk menyediakan berbagai informasi buku yang memungkinkan orang berbagi. Menyadari potensi buku di dalam sikap mental masyarakat, maka diperlukan pemikiran tentang cara-cara penggunaan buku-buku tersebut sehingga benar-benar dimanfaatkan secara efektif dan efisien.

Togamas merupakan suatu bisnis ritel, dalam arti penjualan dilakukan secara eceran. Pelanggan terdiri dari sekolah, universitas, perpustakaan dan individu. Seiring tuntutan pasar bebas, bisnis ritel semakin berkembang dengan konsep ritel modern. Ritel tradisional merupakan ritel dengan tempat tidak terlalu luas dan barang dijual terbatas jenisnya. Sistem manajemen sederhana memungkinkan adanya proses tawar menawar harga. Berbeda dengan ritel modern yang menawarkan tempat yang lebih luas, banyaknya jenis buku yang dijual, manajemen yang lebih terkelola dan harga pun menjadi harga tetap.

Togamas sebagai salah satu toko buku, memiliki tantangan besar dalam persaingan bisnis yang semakin ketat. Tantangan itu bisa berasal dari dalam maupun dari luar. Tantangan dari dalam berasal dari sistem manajemen toko buku sendiri, yang mana meliputi sistem pembelian barang, promosi, cara melatih pegawai dan bagaimana memenuhi

harapan pelanggan. Sedangkan tantangan dari luar adalah cara menghadapi pesaing Togamas yaitu TB.Gramedia dan TB.Gunung Agung.

Dengan banyaknya pesaing, maka Togamas harus bisa mengelola logistik yang baik agar terhindar dari beralihnya konsumen ke toko buku lain. Selain itu, Togamas juga memiliki strategi penjualan yaitu memberikan “diskon seumur hidup” yang mana strategi ini digunakan untuk meningkatkan penjualan dan bersaing dengan yang lainnya. Togamas sudah sering melakukan promosi melalui diskon sampai 30% dan bekerjasama dengan pihak-pihak terkait seperti sekolah-sekolah, lembaga pendidikan dan berbagai pameran lainnya.

Peranan promosi sangat penting peranannya dalam meningkatkan target penjualan buku di TB.Togamas. Disinilah keterlibatan desainer dalam merancang strategi promosi yang tepat pada beberapa media yang merupakan aset TB.Togamas.

1.2 Tujuan Kerja Praktek

- Merancang strategi penjualan yang efektif untuk mengatasi terjadinya persediaan buku yang tidak terjual.
- Merancang desain yang efektif untuk mendukung promosi penjualan buku.

1.3 Waktu dan Tempat Kerja Praktek

Waktu: 10 April 2012 – 10 Juni 2012

Tempat: Toko Buku Diskon Togamas Buahbatu Bandung