BAB 3
LAPORAN KERJA PRAKTEK

3.1 Peranan Praktikan Dalam Perusahaan

Tugas utama praktikan dalam kerja praktek di TB.Togamas adalah mendekorasi rak buku dan merancang banner sebagai strategi promosi penjualan yang efektif. Dengan begitu, akan banyak konsumen yang tertarik untuk membeli buku diskon yang dijual di sana.

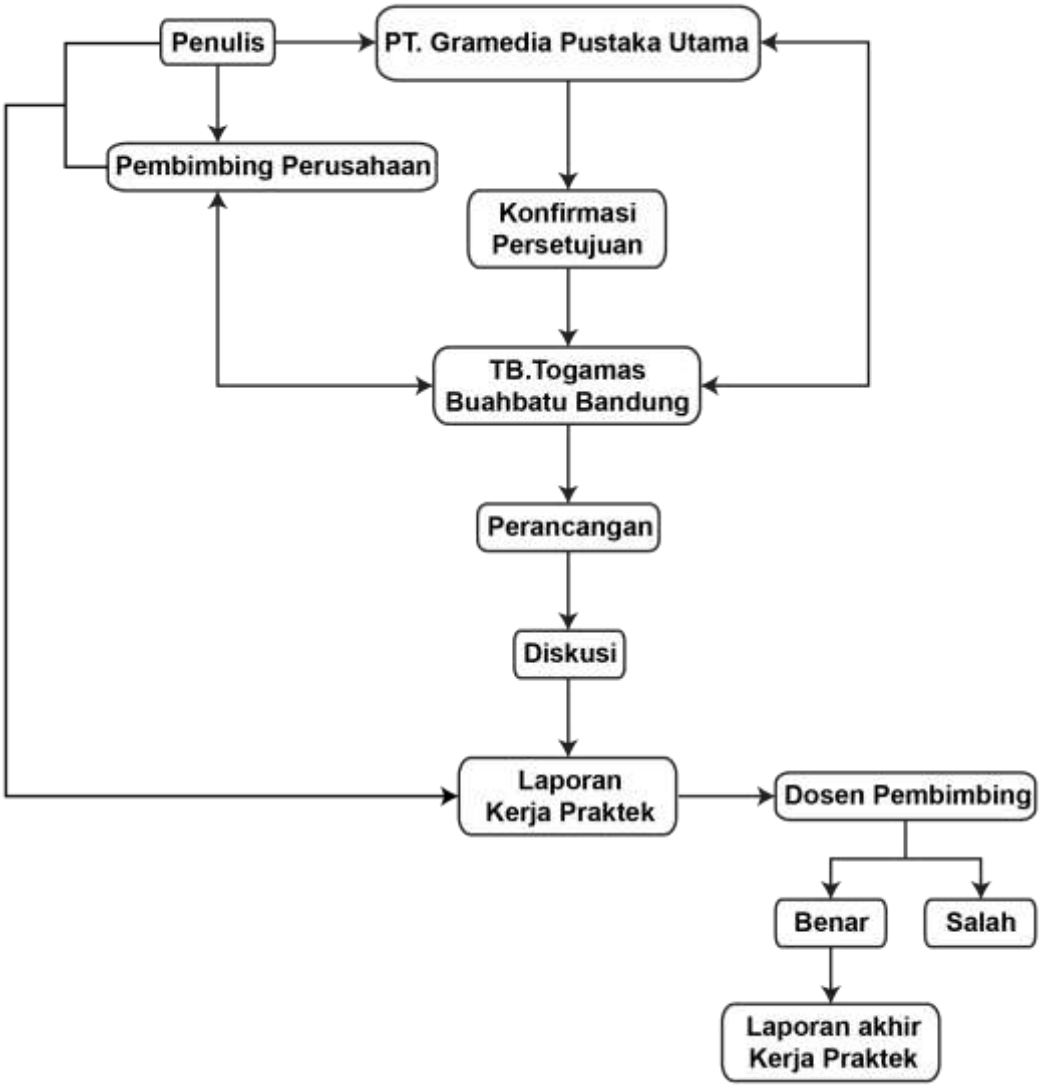
3.2 Pekerjaan Praktikan Selama Kerja Praktek

Pada awalnya penulis melamar kerja praktek ke PT.Gramedia Pustaka Utama dengan membawa CV dan portfolio. Kemudian penulis diperkenalkan dengan pemimpin perusahaannya Wihartono yang menerangkan peranan desainer beserta lingkup ruang kerjanya di perusahaan tersebut.

Salah seorang pembimbing di PT.Gramedia Pustaka Utama bernama Diki Rahmat P menugaskan penulis untuk merancang konsep promosi di TB.Togamas, karena toko buku tersebut merupakan mitra PT.Gramedia Pustaka Utama.

Penulis melakukan pengukuran media rak buku untuk kemudian menentukan tema yang tepat untuk dijadikan promosi buku-buku terbitan PT.Gramedia Pustaka Utama yang dijual di TB.Togamas. Penulis juga mencoba menggarap banner promosi buku-buku best seller terbitan PT. Gramedia Pustaka Utama dengan ukuran 4m x 4m.

3.3 Metode Kerja Praktikan



Tabel III.1 Prosedur Kerja Praktek di TB.Togamas

3.4 Perancangan

3.4.1 Konsep Perancangan

Tujuan utama promosi adalah merangsang pembelian produk atau jasa di atas tingkat sasaran dengan cara meningkatkan, walaupun untuk sementara nilainya pandangan pembeli atau pemakai. Promosi penjualan memamerkan produk kepada peminat dalam proses mengambil keputusan yang berjangka waktu pendek atau langsung. Momen ini biasanya ketika pembelian hampir terjadi teknik promosi penjualan:

1. Komunikasi: menarik perhatian konsumen
2. Intensif: ajakan yang mempunyai nilai lebih
3. Undangan: didalamnya terkandung undangan nyata bagi calon pembeli yang melakukan transaksi saat itu juga.

Faktor-faktor yang mempengaruhi turunnya penjualan

1. Faktor Internal

   Yaitu sebab yang terjadi karena perusahaan itu sendiri:

   - Penurunan promosi penjualan
   - Penurunan komisi penjualan
   - Turunnya kegiatan salesman
   - Turunnya jumlah saluran distribusi
   - Pengetatan terhadap piutang yang diberikan

2. Faktor Eksternal

   Yaitu sebab terjadi karena pihak lain:

   - Perubahan kebijakan pemerintah
   - Bencana alam
   - Perubahan pola konsumen
   - Munculnya saingan baru
   - Munculnya pengganti

Bila perusahaan mengalami penurunan maka harus meneliti faktor-faktor apa sajakah dan perusahaan harus segera menganalisis lebih lanjut untuk mencari solusinya. Jika perusahaan mau berusaha menambah

volume penjualan dengan menggunakan saluran distribusi, karena banyak saluran distribusi yang kompleks akan dapat menjangkau konsumen, dijelaskan oleh Swatha (1997, hal.286). “Saluran distribusi melaksanakan dua kegiatan penting untuk mencapai tujuan, yaitu mengadakan penggolongan produk dan mendistribusikannya. Penggolongan produk menunjukkan jumlah dari berbagai keperluan produk yang dapat memberikan kepuasan terhadap pasar”. Tidak hanya saluran distribusi yang menjadi faktor utama dalam penjualan. Harga jual juga perlu dipertimbangkan dalam penjualan produk di pasar.

Kualitas pelayanan yang diberikan harus diperhatikan karena pelayanan mengutamakan kepuasan konsumen, yang pada akhirnya akan menciptakan konsumen yang setia. Kualitas layanan secara keseluruhan ditentukan oleh:

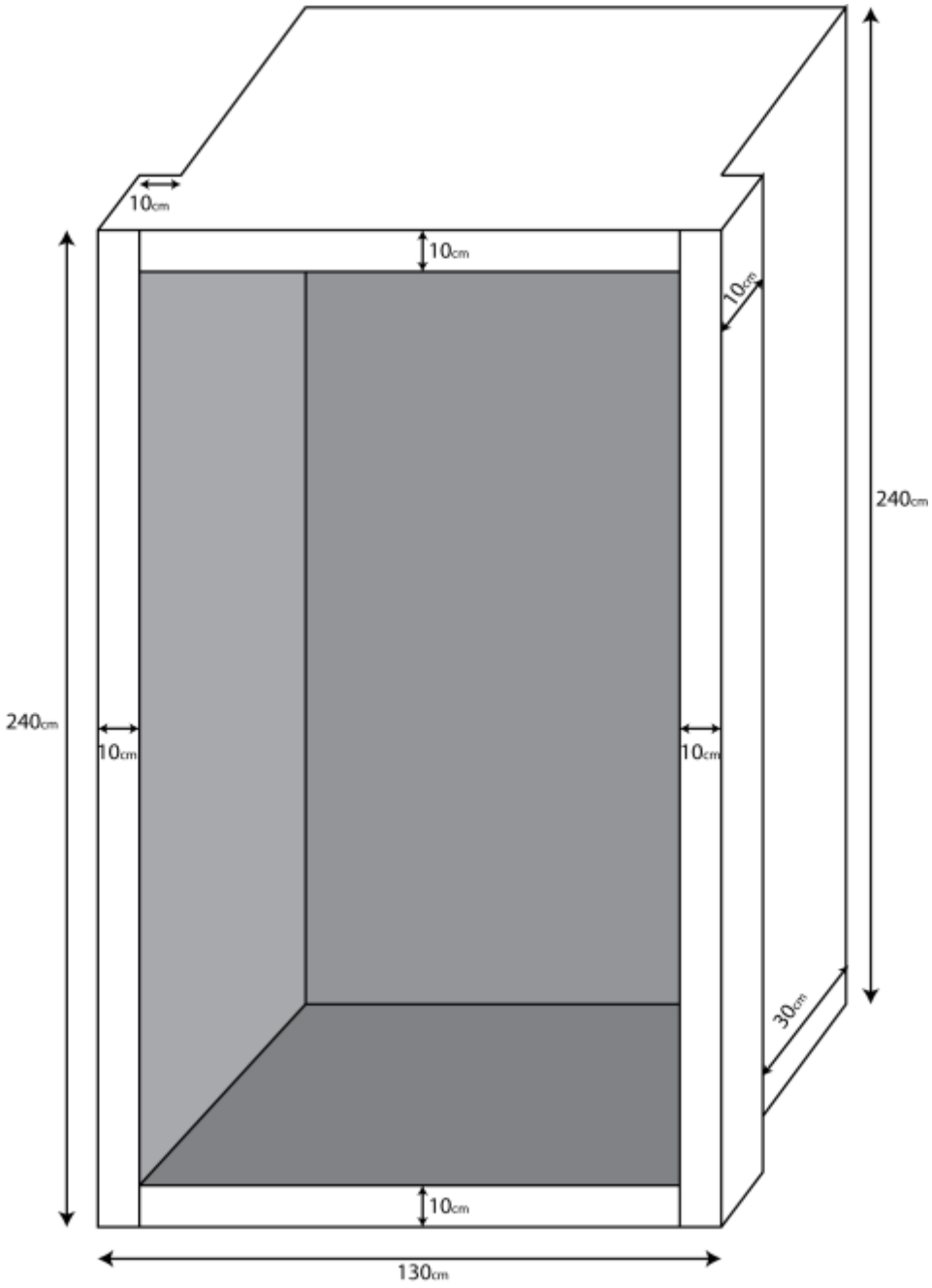
- Mengutamakan kepuasan konsumen di atas segalanya
- Menciptakan hubungan baik dengan masyarakat
- Memperhatikan keluhan konsumen
- Memperhatikan keberhasilan dan kerapian tempat usaha

TB.Togamas memiliki media promosi yang kurang dimaksimalkan secara penuh. Ini merupakan kelemahan paling vital yang dimiliki oleh toko buku yang dikenal “memberikan diskon seumur hidup” ini.

PT.Gramedia Pustaka Utama sebagai mitra TB.Togamas sebagai pemasok buku-buku bermutu tinggi, menginginkan promosi efektif yang dapat mendongkrak penjualan buku-buku mereka. Komik terbitan PT.Gramedia Pustaka Utama merupakan incaran pengunjung seperti komik Obladi-Oblada dan Naruto yang sangat disukai baik oleh anak-anak maupun dewasa. Kedua komik tersebut memiliki statistik penjualan tertinggi diantara penjualan buku-buku lainnya.

3.4.2 Teknis Perancangan

Rak buku yang dimiliki TB.Togamas masih terlihat polos dan kurang menarik untuk menyimpan buku-buku komik. Oleh karena itu, penulis melakukan pengukuran media rak buku secara keseluruhan baik itu panjang, lebar, tinggi, dan juga kedalaman.



Gambar III.1 Dimensi Rak Buku

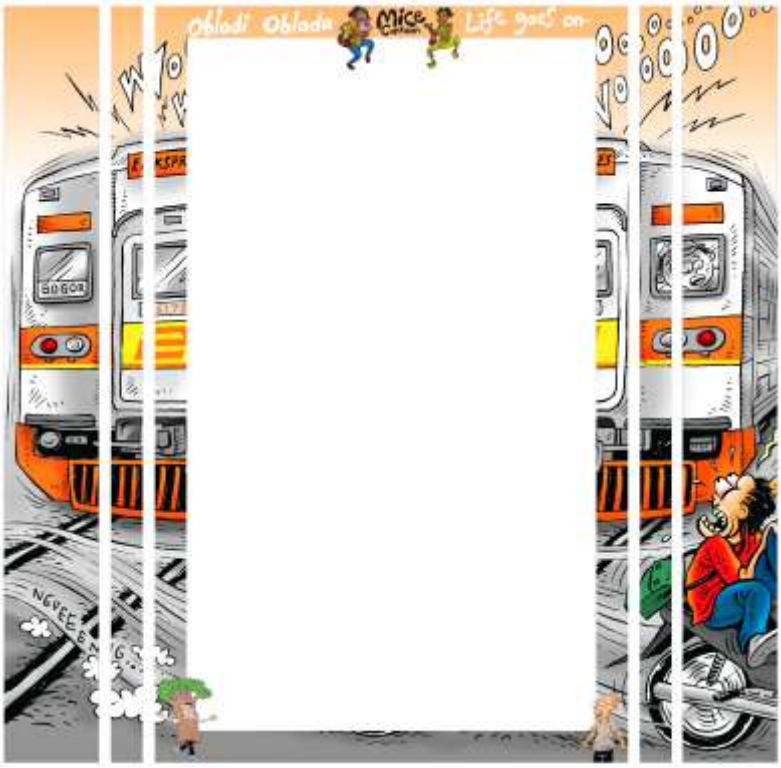
Setelah didapatkan ukuran asli rak buku, langkah selanjutnya adalah melakukan proses brainstorming untuk karakter yang akan dijadikan sebagai ikon utama rak buku. Karakter Naruto dan Obladi-oblada terpilih sebagai karakter utama, mengingat keduanya merupakan komik terbitan PT.Gramedia Pustaka Utama yang paling laku di pasaran. Secara implisit kedua karakter komik tersebut mewakili kelas konsumen potensial dari penggemar komik.

Ketika konsep sudah didapat, maka dilanjutkan dengan proses eksekusi yang diawali dengan proses pemindaian halaman buku komik Naruto dan Obladi-oblada. Halaman buku yang dipindai masih hitam putih dan diantaranya masih mengandung unsur dialog yang sebetulnya tidak dibutuhkan. Dialog dan elemen visual background yang tidak dibutuhkan dalam perancangan, akan dieliminasi dalam proses tracing nantinya. Pemindaian dilakukan secara berulang-ulang dari halaman yang terpilih.

Halaman buku komik yang dipindai kemudian dimasukkan ke komputer dan dilakukan tracing dengan Adobe Illustrator untuk mendapatkan garis-garis yang solid. Hasil tracing Illustrator dipindahkan ke Adobe Photoshop untuk proses color editing dan penambahan beberapa efek. Setelah semuanya rampung, file dibuat ke dalam bentuk PDF dan dibawa ke percetakan untuk dicetak.



Gambar III.2 Desain Karakter Naruto



Gambar III.3 Desain Karakter Obladi-oblada

Setelah dicetak, stiker tadi pun digunting dan ditempelkan ke permukaan rak buku. Penempelan dilakukan per-bagian, dimana antar bagian saling berhubungan satu sama lain.



Gambar III.4 Aplikasi Media Naruto pada Rak Buku



Gambar III.5 Aplikasi Media Obladi-oblada pada Rak Buku

Selain mendekorasi rak buku, penulis juga merancang banner promosi buku best seller terbitan PT.Gramedia Pustaka Utama di koridor pintu masuk bagian depan TB.Togamas.



Gambar III.6 Banner Promosi Buku Best Seller

Buku-buku bestseller terbitan PT.Gramedia Pustaka Utama dijual dengan diskon 25% selama masa liburan sekolah yaitu Juni – Juli 2012. Rancangan banner promosi ini berukuran 4m x 4m dan merupakan media terbesar yang berada di TB.Togamas sehingga merupakan faktor point of sale paling dominan.