BAB III

PELAKSANAAN KERJA PRAKTEK

3.1. Bidang Pelaksanaan Praktek

Dengan melihat uraian diatas maka penulis menyusun laporan kerja praktek dan menuangkannya dengan judul "ANALISIS PROSEDUR PENJUALAN PRODUK ANTS PROJECT" Penulis ditempatkan di bagian marketing, dalam pelaksanaanya penulis mengumpulkan data tentang promosi dan penjualan produk.

Adapun ruang lingkup dari pelaksanaannya adalah bagaimana menjalankan tugas seorang marketing dalam mempromosikan ANTS PROJECT dan melakukan penjualan secara langsung berhadapan dengan konsumen yang ingin menggunakan jasa produksi (maklon).

3.2. Teknis Pelaksanaan Kerja Praktek

Hasil kerja praktek selama kurang lebih 30 hari yang dimulai pada tanggal 1 Juli 2013 sampai dengan 1 Agustus 2013 pada ANTS PROJECT cukup memberikan hasil yang baik pada penulis selaku mahasiswa PKL,sehingga dapat menambah ilmu dan pengetahuan tentang dunia usaha.

Kegiatan atau aktivitas penulis selama kerja praktek di ANTS PROJECT adalah sebagai berikut :

1. Membantu marketing dalam mempromosikan produk dan jasa dari ANTS PROJECT.

2. Membantu marketing dalam menjual produk (kaos polos dan polo shirt) dan membantu dalam pengantaran produk kepada konsumen.
3. Informasi tentang kegiatan yang akan dikerjakan di perusahaan tersebut.

3.3 Hasil Pelaksanaan Kerja Praktek

3.3.1 Prosedur Penjualan Produk ANTS PROJECT

Yang dilakukan ANTS PROJECT untuk penjualan produk-produknya cukup memuaskan dan sesuai dengan yang di rencanakan oleh perusahaan. Peningkatan penjualan produk ANTS PROJECT dapat dilihat dari permintaan serta pesanan yang terus berdatangan, permintaan dan pesanan ini tidak hanya datang dari pulau jawa saja tetapi dari luar pulau jawa juga seperti pulau Sumatra, Kalimantan, Sulawesi dan pulau-pulau lain yang ada di Indonesia.

Langkah-langkahnya antara lain :

1. Menciptakan Kesadaran.

Langkah pertama dilakukan adalah menciptakan kesadaran akan adanya produk-produk yang berkualitas pada klien-klien potensial yang ditemui. ANTS PROJECT selalu menjelaskan tentang produk-produknya kepada konsumennya agar para konsumen paham betul tentang produk-produk yang ditawarkan, tentang pelayanan mutu yang diberikan, dan juga perhatian khusus yang diberikan kepada setiap pelanggan. Dan yang lebih penting ANTS PROJECT berhubungan dengan konsumen dengan cara memberikan informasi-informasi tentang produk lewat media internet (twitter).

2. Tingkatkan Ketertarikan.

ANTS PROJECT melakukan promosi penjualannya dengan berbagai cara yang menciptakan ketertarikan dari konsumen seperti ikut serta pameran-pameran fashion yang diadakan di Jakarta dan ikut membantu sebagai sponsor acara. Salah satunya menjadi sponsor acara Persatuan Desain Interior Indonesia.

3. Mengubah Menjadi Keinginan.

Ketika pelanggan potensial datang dan kemudian memberikan perhatian kepada produk yang dijual ANTS PROJECT, maka ANTS PROJECT membuat suasana yang meningkatkan gairah untuk membeli produknya salah satu caranya adalah dengan menggunakan daftar petunjuk yang sederhana untuk memberikan gambaran lengkap akan rangkaian produk yang ada dan membantu mewujudkan keinginan konsumen dalam memenuhi kebutuhan sandang (fashion).

4. Lakukan Tindakan.

Setelah memiliki pelanggan potensial yang tertarik pada produk yang dijual, dan kemudian harus ada dorongan pada mereka untuk melakukan tindakan. ANTS PROJECT membujuk para pelangganya untuk segera mengubah gaya hidupnya agar tampil lebih modern dengan cara mengkonsumsi produk yang ditawarkan ANTS PROJECT, dan ANTS PROJECT mencoba menceritakan tentang kisah-kisah sukses orang yang mengkonsumsi produknya.

5. Melengkapi Produk-produk yang Akan Dijual.

ANTS PROJECT meluangkan waktu untuk menjelaskan produk yang dipesan oleh konsumen , kapan dan bagaimana cara menggunakan produk-produk tersebut, dan bagaimana mendapatkan hasil yang terbaik yang mungkin bisa mereka dapatkan.

6. Melanjutkan Mencari Pelanggan Baru.

Kegiatan selanjutnya yang dilakukan adalah mencari prospek baru, dengan cara meyakinkan klien tetap ANTS PROJECT. ANTS PROJECT selalu melakukan yang terbaik demi terciptanya loyalitas pelanggan, agar pelanggan satu dapat menyampaikan tentang kepuasannya setelah mengkonsumsi produk ANTS PROJECT kepada orang lain yang mereka kenal dan dengan begitu maka pelanggan baru pun akan bermunculan.

3.3.2 Hambatan-hambatan dalam penjualan produk di ANTS PROJECT

Dalam pelaksanaan penjualan produk pasti selalu ada hambatan, hambatan tersebut bisa berasal dari dalam maupun luar perusahaan. Sama seperti ANTS PROJECT yang selalu menemukan hambatan dalam melaksanakan penjualan produk.

Hambatan –hambatan yang sering dialami oleh ANTS PROJECT yang berasal dari dalam perusahaan adalah dari faktor produksi. Faktor- faktor produksi yang menjadi hambatan penjualan adalah :

1. Melengkapi Bahan Baku.

Hambatan yang sering ditemui oleh ANTS PROJECT dalam melengkapi bahan baku adalah kurang lengkapnya stok warna bahan yang tersedia di toko

bahan kain sehingga ANTS PROJECT harus memesan bahan baku (kain) ke pabrik dan memerlukan waktu untuk menunggu bahan baku tersebut tersedia.

2. Ketepatan Waktu Penyelesaian Produksi.

Hambatan ini adalah hambatan yang sering terjadi di ANTS PROJECT, ketepatan dalam waktu penyelesaian produksi sangatlah penting karena penyelesaian produksi akan mempengaruhi hasil dari penjualan produk dari ANTS PROJECT. Mundurnya waktu penyelesain produksi di ANTS PROJECT berasal dari proses sablon yang tidak memiliki banyak tenaga kerja ahli sablon.

1. Proses Kuisi (pengecekan produk)

Produk – produk dari ANTS PROJECT memiliki standar kualitas yang sangat tinggi sehingga proses kuisi memerlukan waktu yang lama. ANTS PROJECT memiliki 3 proses kuisi yang diletakan di proses sablon, proses jahit dan proses penjualan sehingga memerlukan waktu yang cukup lama untuk mengecek produk dari 3 proses tersebut.

ANTS PROJECT juga memiliki hambatan – hambatan penjualan yang berasal dari luar perusahaan, salah satu contoh adalah semakin banyaknya perusahaan yang bergerak di bidang yang sama (fashion) yang mengakibatkan ketatnya persaingan.

3.3.3 Solusi dalam Mengatasi Hambatan – Hambatan Penjualan Produk di ANTS PROJECT

ANTS PROJECT harus mencari solusi untuk mengatasi hambatan – hambatan yang berasal dari dalam maupun luar perusahaan. Dalam mengatasi hambatan

tersebut ANTS PROJECT memiliki solusi yang dapat membantu mengatasi hambatan penjualan produk. Solusi yang dilakukan oleh ANTS PROJECT dalam menghadapi hambatan yang berasal dari dalam (produksi) adalah :

1. Menjalin hubungan baik dengan pemilik toko bahan baku (kain) sehingga proses pelengkapan bahan baku bisa lebih cepat disiapkan dan menjadi member pabrik kain sehingga proses pemesanan bahan baku tidak dipersulit.
2. ANTS PROJECT akan menambahkan jumlah tenaga kerja ahli sablon sehingga proses sablon bisa meningkatkan produksi sesuai dengan waktu yang ANTS PROJECT inginkan.
3. Dari proses kuisi (pengecekan produk) ANTS PROJECT berencana untuk menambahkan jumlah tenaga kerja untuk mempercepat proses kuisi.

ANTS PROJECT juga memiliki solusi dalam menghadapai hambatan yang berasal dari luar perusahaan. Dengan semakin ketatnya persaingan membuat ANTS PROJECT harus lebih inovatif dan kreatif dalam memproduksi dan mempromosikan produknya. Dengan mengembangkan promosinya lewat media internet dan dengan berhubungan langsung dengan para calon konsumen merupakan solusi yang baik untuk dapat memuaskan permintaan konsumen dan meningkatkan penjualan produk dari ANTS PROJECT.