

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Praktik Kerja Lapangan**

Praktik Kerja Lapangan (PKL) merupakan suatu bentuk program pengajaran kepada mahasiswa dengan memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk belajar pada dunia kerja secara langsung. Adanya kegiatan PKL mahasiswa dapat memperoleh pengalaman serta wawasan kerja secara nyata dalam suatu instansi atau perusahaan. Dengan adanya program ini, dapat menjadi peluang emas bagi mahasiswa untuk memperoleh banyak pembelajaran yang belum diperoleh mengenai bidang yang ditekuni dari instansi atau perusahaan terkait. Dasar pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan yaitu Undang-Undang No.20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional, Undang-Undang No.14 Tahun 2005 tentang guru dan dosen, Undang-Undang No.12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi, Peraturan pemerintah No.4 Tahun 2014 tentang Pendidikan dan Pengelolaan Perguruan Tinggi, dan Peraturan Menteri Pendidikan Nasional No.49 Tahun 2014 tentang Standar Nasional Pendidikan Tinggi. Pasalnya, berdasarkan peraturan tersebut tujuan dari pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan adalah agar mahasiswa mampu mengimplementasikan, mengembangkan keilmuan dalam dunia kerja sesuai dengan kompetensi yang dimilikinya, sehingga dapat menambah pengetahuan, pengalaman, dan keahlian sesuai dengan bidang keilmuannya.

Universitas Ma Chung sebagai salah satu lembaga pendidikan di Indonesia yang memiliki sistem pendidikan yang menitik beratkan pada praktik dan teori, yang diharapkan mampu mencetak atau menghasilkan tenaga-tenaga professional sesuai dengan bidang keahliannya. Demi mewujudkan itu, Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Ma Chung menerapkan program kegiatan Praktik Kerja Lapangan bagi mahasiswa yang merupakan salah satu kegiatan akademik wajib ditempuh sebagai syarat kelulusan program sarjana. Praktik Kerja Lapangan diharapkan mampu memberikan gambaran kepada mahasiswa mengenai dunia kerja yang sebelumnya tidak diketahui dan menambah wawasan mahasiswa untuk membandingkan antara teori dengan praktik di perusahaan/ instansi, sehingga mahasiswa lulusan Universitas Ma Chung memperoleh kesiapan dalam menghadapi dunia kerja yang sesungguhnya. Praktik Kerja Lapangan dilakukan sesuai dengan jurusan dan konsentrasi mahasiswa sehingga mahasiswa bisa mendapatkan deskripsi mengenai pengimplementasian ilmunya di dunia nyata dan diharapkan dapat membantu mahasiswa untuk lebih memahami bidang studi yang sedang ditekuninya. Di Universitas Ma Chung Praktik Kerja Lapangan ini dilaksanakan selama minimal 225 jam kerja atau di ekuivalen selama kurang lebih 1 bulan setengah. Selama melaksanakan Praktik Kerja Lapangan maka pihak perusahaan memberikan bimbingan dan penjelasan kepada mahasiswa mengenai kegiatan atau pekerjaan yang ada dalam perusahaan tersebut.

Pada Praktik Kerja Lapangan ini penulis mendapatkan kesempatan melakukan kegiatan Praktik Kerja Lapangan di salah satu perusahaan properti di Kota Malang, yaitu PT Citra Argo Tirta. Alasan memilih PT Citra Argo Tirta sebagai tempat pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan karena PT Citra Argo Tirta adalah perusahaan yang dikenal memiliki proyek pengembangan lahan perumahan yang berkonsen *Go Green*. Selain itu PT Citra Argo Tirta sedang memberikan kesempatan untuk mahasiswa yang ingin melakukan Praktik Kerja Lapangan, sehingga penulis tertarik untuk mengetahui bagaimana PT Citra Argo Tirta menjalankan program pemasarannya dan bagaimana berinteraksi langsung dengan konsumen. Saat mahasiswa telah menyelesaikan kegiatan Praktik Kerja Lapangan, mahasiswa diwajibkan untuk membuat laporan yang sesuai dengan konsentrasi yang diambil, hal ini bertujuan untuk mengumpulkan informasi-informasi mengenai seluruh kegiatan yang dilakukan selama kegiatan Praktik Kerja Lapangan berlangsung. Kegiatan Praktek Kerja Lapangan ini sangat penting, terutama bagi mahasiswa karena mendapatkan pengalaman kerja secara langsung dan mahasiswa dapat menerapkan teori-teori yang diajarkan oleh dosen melalui proses pembelajaran dan mengembangkan ilmu-ilmu yang dimiliki selama ini. Selain itu, mahasiswa juga mendapatkan berbagai pengetahuan mengenai dunia properti pada umumnya dan bagaimana strategi pemasaran khususnya pada perusahaan properti

Promosi merupakan salah satu kegiatan pokok yang dilakukan oleh para pengusaha untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan. Untuk mewujudkan tercapainya kepuasan konsumen dan tujuan perusahaan diperlukan strategi yang memungkinkan pencapaian tujuan tersebut.

Dalam dunia teknologi informasi sangat berkembang pesat dalam menciptakan persaingan yang sangat tajam. Dengan begitu PT. Citra Argo Tirta semakin gencar melakukan promosi produknya terutama pada *personal selling*. Tjiptono (2008) mengatakan bahwa kelebihan dari *personal selling* adalah operasinya lebih fleksibel karena penjual lebih dapat mengamati reaksi pelanggan dan menyesuaikan pendekatannya, usaha yang sia-sia dapat diminimalkan, pelanggan yang berminat biasanya langsung membeli, dan penjual dapat membina hubungan jangka panjang dengan pelanggan. Oleh karena itu, peran tenaga penjual dalam *personal selling* sangat penting untuk menciptakan keberhasilan perusahaan terutama untuk menghadapi persaingan.

Strategi *personal selling* meletakkan dasar penjualan produk secara jangka panjang karena jaminan kualitas terhadap produk begitu dipertaruhkan. Hal ini terjadi saat tenaga penjual berhadapan langsung dengan konsumen dan mendemonstrasikan produk yang dijual secara langsung, sehingga benar-benar perlu dipahami bagaimana menciptakan kepuasan konsumen dan keuntungan bagi perusahaan. Perusahaan juga harus memikirkan bagaimana

cara mengelola tenaga penjualan agar tidak salah merekrut tenaga penjual. Perusahaan juga perlu memahami bagaimana menganalisa data penjualan, mengukur potensi pasar, mengumpulkan informasi pasar dan menyusun strategi rencana pemasaran.

Oleh karena itu, dalam penelitian ini akan dilakukan evaluasi terhadap strategi pemasaran personal selling di PT.Citra Argo Tirta. Karena selama ini perusahaan memperkenalkan dan menjual produknya kepada konsumen salah satunya melalui tenaga personal selling. Karena selama ini perusahaan menganggap personal selling merupakan kegiatan yang paling berpengaruh dalam tingkat penjualan dan dalam memperkenalkan produknya kepada konsumen. Akan tetapi masih ada kendala yang dialami oleh tenaga penjual dalam pelaksanaan *personal selling* diantaranya persepsi konsumen beranggapan tentang perusahaan yang sudah berpikiran bahwa produk yang ditawarkan relatif mahal sehingga calon pelanggan kurang respon kemudian tenaga penjual yang tidak menggunakan alat produk/ccontoh produk yang berguna mempresentasikan kepada calon pelanggan.

Berdasarkan penjelasan masalah di atas, pada penulisan laporan ini yang fokus di bidang Manajemen Pemasaran mengambil judul **“PENERAPAN *PERSONAL SELLING* PADA PT CITRA ARGO TIRTA”**.

## 1.2 Tujuan Praktik Kerja Lapangan

### a. Umum

- 1) Menghasilkan tenaga kerja yang memiliki keahlian profesional dengan tingkat pengetahuan, keterampilan, dan etos kerja yang sesuai dengan tuntutan Praktik Kerja Lapangan.
- 2) Meningkatkan efisiensi proses pendidikan dan pelatihan tenaga kerja yang berkualitas profesional.
- 3) Untuk mencapai Visi dan Misi Universitas Ma Chung.

### b. Khusus

- 1) Membantu mahasiswa memahami pengertian Praktik Kerja Lapangan, beradaptasi, serta berkompetisi dengan bekerja secara maksimal, serta membantu dalam memahami etika, tata tertib dan kecakapan mandiri di perusahaan tempat Praktik Kerja Lapangan.
- 2) Menambah wawasan dan keahlian mahasiswa yang tidak diperoleh di lingkungan kampus dan menerapkannya di perusahaan tempat Praktik Kerja Lapangan.
- 3) Memahami karakter pelanggan serta pesaingannya dalam dunia usaha, khususnya di bidang properti.

### **1.3 Manfaat Praktik Kerja Lapangan**

Dengan dilaksanakannya PKL diharapkan dapat mempunyai manfaat bagi pihak-pihak terkait, antara lain:

#### 1.3.1. Bagi Perusahaan

- a. Menumbuhkan kerjasama yang saling menguntungkan antara PT Citra Argo Tirta dengan Universitas Ma Chung.
- b. Perusahaan mendapatkan bantuan tenaga kerja dari mahasiswa yang melakukan Praktik Kerja Lapangan.
- c. Diharapkan dapat memberikan sumbangsih pemikiran maupun ide dan jasa yang kelak akan berguna bagi PT Citra Argo Tirta.

#### 1.3.2. Bagi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Ma Chung

- a. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Ma Chung dapat meningkatkan kualitas lulusannya melalui pengalaman Praktik Kerja Lapangan.
- b. Menjalin hubungan dan kerjasama yang baik antara Universitas Ma Chung dengan perusahaan dalam pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan pada waktu yang akan datang.
- c. Dapat mempromosikan keberadaan akademik di tengah-tengah dunia kerja khususnya di bidang pemasaran sehingga dapat mengantisipasi

kebutuhan dunia kerja akan tenaga kerja yang profesional dan kompeten di bidang masing-masing.

- d. Menjalin suatu tolak ukur pembelajaran dan sebagai fasilitator media guna meningkatkan kualitas pengajaran di masa yang akan datang.

### 1.3.3. Bagi Mahasiswa Praktik Kerja Lapangan

- a. Menambah ilmu pengetahuan dan keterampilan mahasiswa tentang dunia kerja sehingga mendapatkan pengalaman kerja secara nyata di perusahaan/ instansi dan dapat bekerjasama dengan orang lain dengan latar belakang serta disiplin ilmu yang berbeda-beda.
- b. Mengajarkan mahasiswa tentang cara bertanggung jawab, berkomunikasi dan bersikap terhadap suatu tugas yang diberikan.
- c. Dapat mempelajari bidang pekerjaan yang sesuai dengan konsentrasi mahasiswa yaitu pemasaran.
- d. Mendapatkan pengalaman kerja yang sesungguhnya, sehingga mahasiswa lebih siap dalam memasuki dunia kerja yang sesungguhnya.
- e. Mendapatkan pengalaman tentang dunia secara nyata di perusahaan yang bergerak di bidang properti.



- f. Melatih *skill* dan kemampuan diri dalam mengaplikasikan teori perkuliahan yang didapat selama masa kuliah.
- g. Mengetahui gambaran dari *personal selling* yang dilakukan oleh PT Citra Argo Tirta sebagai perusahaan properti yang berlokasi di Kota Malang.