

# BAB I PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang Proyek

Perkembangan ekonomi di suatu daerah akan mendorong roda ekonomi dan kegiatan pembangunan secara fisik. Pembangunan gedung, perumahan, jalan raya dan proyek infrastruktur lainnya membutuhkan banyak peralatan dan mesin, salah satunya adalah peralatan berat yang banyak digunakan. Bagi perusahaan kontraktor atau developer membeli mesin atau peralatan berat memerlukan modal yang lumayan besar, sehingga banyak dari perusahaan tersebut yang hanya menyewa dari perusahaan penyedia jasa persewaan mesin dan peralatan berat.

Pemilik peralatan telah menyadari bahwa manajemen peralatan yang profesional menawarkan keuntungan yang lumayan besar. Strategi pengadaan sebagai salah satu tugas paling penting bagi manajer peralatan berubah dari sekadar membeli alat berat untuk memanfaatkan berbagai opsi terkait sewa dan penjualan. Namun demikian, pengadaan alat berat yang strategis dan efisien hanya satu langkah impor menuju manajemen alat yang strategis. Sebagai langkah selanjutnya perlu meningkatkan pemanfaatan alat berat terkait dengan logistik, pemeliharaan, dan perbaikan peralatan untuk meningkatkan pengembalian investasi selama siklus hidup peralatan. Oleh karena itu, makalah ini menyajikan pendekatan untuk memprediksi permintaan alat berat yang andal dengan menghitung tingkat pemanfaatan bulanan dengan dukungan mesin vektor regresi. Pengetahuan yang lebih baik tentang permintaan peralatan yang akan datang untuk proyek masa depan memungkinkan untuk berkembang dari manajemen peralatan ad-hoc ke manajemen peralatan strategis berbasis data. Manfaat dari

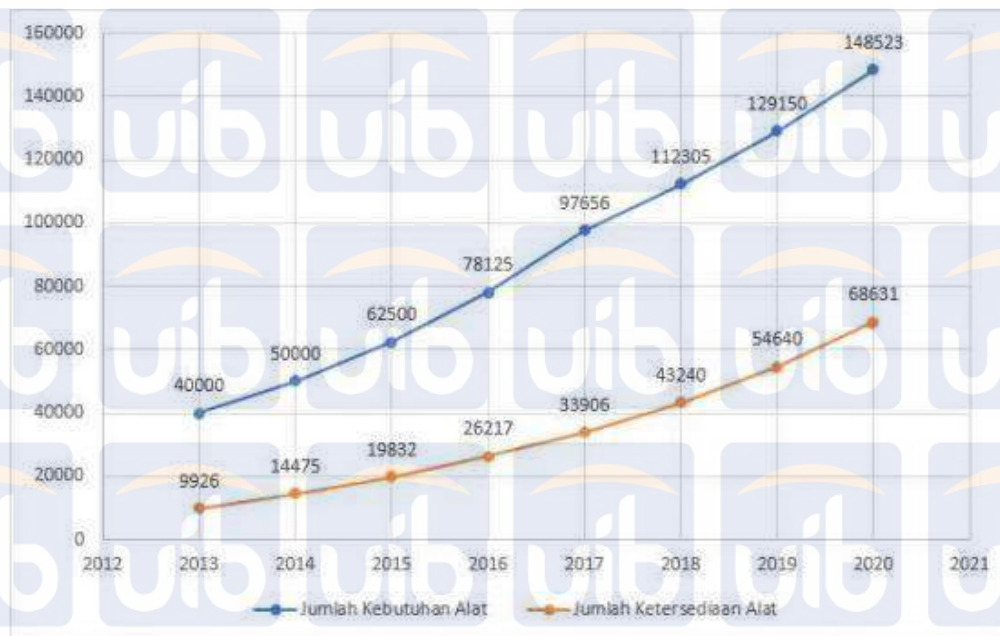
pendekatan yang disajikan dibahas dalam rangka meningkatkan pengembalian investasi dengan menyewakan peralatan yang tidak digunakan atau untuk menyeimbangkan armada alat berat dengan mengurangi masing-masing membeli peralatan baru (www.kompasiana.com, 2019).

Penggunaan alat berat yang efisien di lokasi konstruksi di tingkat operasional memiliki dampak tinggi pada biaya proyek dan kemajuan proyek. Dengan demikian, mengukur dan memperkirakan kinerja dan produktivitas mesin konstruksi di lokasi merupakan topik yang banyak diselidiki. Perusahaan menggunakan lima fitur berbeda dari peralatan (lokasi, kecepatan, berat beban, kedekatan dan sudut kemiringan) untuk mengidentifikasi tugas (antrean muat, muatan, perjalanan, antrean pembuangan, pembuangan, pengembalian dan servis) yang dilakukan oleh mesin konstruksi. Informasi ini berpotensi berguna bagi manajer lapangan untuk menentukan apakah mesin konstruksi digunakan secara efisien. Namun, publikasi tersebut bertujuan untuk mengukur produktivitas operasional beberapa mesin konstruksi tertentu untuk meningkatkan dan mengoptimalkan produktivitas keseluruhan proyek konstruksi tetapi mereka tidak mempertimbangkan pemanfaatan yang efisien dari seluruh armada peralatan perusahaan konstruksi. Karenanya, mereka tidak mendukung manajer peralatan konstruksi dalam mengurangi waktu henti dan biaya untuk armada peralatan. Kedua, model yang disajikan tidak dapat memperkirakan produktivitas dan pemanfaatan di masa depan, baik untuk mesin konstruksi khusus maupun untuk seluruh peralatan berat.

Dalam mempromosikan usaha jasa alat berat ini dapat dilakukan dengan menyebarkan brosur ke beberapa proyek bangunan. Selain itu brosur juga bisa



disebarkan ke beberapa kantor kontraktor hingga kantor konsultasi desain bangunan. Selain itu, focus dalam usaha memasarkannya merupakan sebuah keharusan bagi perusahaan penyedia peralatan berat, membangun usaha jasa alat-alat berat ini sudah harus memiliki segmen pasar, yakni menyasar kontraktor yang sudah memiliki badan hukum, dengan sudah memiliki badan hukum dipastikan pelanggan tersebut akan melakukan kerja sama secara profesional. Berikut grafik tren kebutuhan alat berat di Indonesia.



*Gambar 1* Trend Kebutuhan dan Ketersediaan Penyewaan Alat Berat di Indonesia. Sumber: [www.kompasiana.com](http://www.kompasiana.com) (2019)

PT. Karya Seng Jaya Mandiri merupakan sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang penyewaan alat alat berat pada perusahaan lain yang membutuhkan. Lokasi usaha ini berada di Sungai Panas yaitu Ruko Taman Buana Indah Blok B/07, Batam. Dalam menjalankan operasionalnya PT. Karya Seng Jaya Mandiri membutuhkan banyak biaya operasional, mulai dari pemeliharaan

peralatan berat dan biaya operasional kantor yang bersifat tetap seperti listrik dan air. Semua pengeluaran rutin ini membutuhkan biaya yang cukup besar, sehingga dibutuhkan banyak pendapatan bulanan untuk dapat menutupi pengeluaran operasional tersebut. Berdasarkan dari kondisi diatas, maka penulis melaksanakan kerja praktek di perusahaan tersebut dengan mengambil judul “**Analisis dan Penerapan Bauran Promosi pada PT. Karya Seng Jaya Mandiri**”.

## **1.2 Ruang Lingkup Proyek**

Penulis menetapkan ruang lingkup kerja praktek ini yaitu berupa sebuah perancangan dan penerapan sistem bauran promosi berupa promosi penjualan dan periklanan pada PT. Karya Seng Jaya Mandiri. Dalam pelaksanaan kerja praktek ini akan dirancang sebuah program promosi yang akan mampu meningkatkan pendapatan dan jumlah pelanggan dari PT. Karya Seng Jaya Mandiri. Dengan diterapkannya bauran promosi ini akan mampu meningkatkan kinerja perusahaan menjadi lebih positif dan berhasil mencapai tujuan perusahaan secara umum.

## **1.3 Tujuan Proyek**

Penelitian ini memiliki tujuan dan manfaat sebagai berikut :

1. Dapat meningkatkan pendapatan hasil operasional PT. Karya Seng Jaya Mandiri, ditargetkan peningkatan ini bisa mencapai 20% dengan pelaksanaan bauran promosi ini.
2. Menerapkan strategi bauran promosi yang tepat dan sesuai pada perusahaan klien untuk meningkatkan daya saing usaha
3. Meningkatkan pengetahuan pengguna jasa sewa alat berat di Batam agar lebih mudah bagi pelanggan dan calon pelanggan dalam mencari peralatan yang dibutuhkan.



#### 1.4 Luaran Proyek

Penulis membantu merancang dan membuat sistem bauran promosi untuk

PT. Karya Seng Jaya Mandiri dalam meningkatkan jumlah pelanggan seperti:

1. Menyebarkan brosur pada pelaku usaha yang berhubungan dengan kebutuhan peralatan berat mengenai keberadaan PT. Karya Seng Jaya Mandiri dan program promosi yang di lakukan
2. Membuat media promosi melalui media sosial seperti *Facebook* dan *Instagram* dan juga aktif mempromosikan PT. Karya Seng Jaya Mandiri di Batam. Dengan berpromosi melalui media sosial diharapkan dapat lebih memperkenalkan PT. Karya Seng Jaya Mandiri pada masyarakat dan pelaku usaha di Batam.
3. Melakukan promosi dengan cara memberikan harga khusus untuk menarik pelanggan yang lebih besar.

#### 1.5 Manfaat Proyek

Manfaat yang bisa didapatkan dari kerja praktek ini adalah sebagai berikut;

- a. Bagi penulis: dengan menerapkan bauran promosi pada usaha ini diharapkan mahasiswa dapat lebih memahami dan kegunaan bauran promosi dan manfaat nya bagi pengembangan perusahaan.
- b. Bagi perusahaan: dengan melaksanakan elemen dari bauran promosi untuk lebih memperkenalkan usaha tersebut maka akan dapat meningkatkan jumlah pelanggan dan akan meningkatkan pendapatan dan aktivitas perusahaan.

## **1.6 Sistematika Pembahasan**

Penulis membagi penulisan pelaksanaan kerja praktek ini ke dalam beberapa bab agar lebih terstruktur dan sistematis, yaitu:

### **BAB I : PENDAHULUAN**

Bab pendahuluan ini mengulas tentang latar belakang pelaksanaan kerja praktek ini, ruang lingkup penelitian yang ditetapkan, tujuan proyek kerja praktek, luaran proyek, dan manfaat proyek, metode penulisan, jadwal pelaksanaan kerja praktek hingga sistematika yang digunakan dalam penulisan.

### **BAB II : TINJAUAN PUSTAKA**

Bab ini berisi teori mengenai pemasaran dan bauran pemasaran yang berkaitan dengan pelaksanaan kerja praktek. Teori didapatkan dari jurnal maupun buku-buku sebagai referensi sesuai dengan kerja praktek yang diterapkan.

### **BAB III : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

Bab ini membahas mengenai identitas perusahaan yang membuat tentang lokasi serta sejarah umum perusahaan, struktur organisasi perusahaan, waktu operasional dan aktivitas kegiatan perusahaan yang menggambarkan siklus perusahaan secara jelas.

### **BAB IV : METODOLOGI**

Bab ini membahas mengenai rancangan penelitian, teknik pengumpulan data, proses perancangan, serta tahapan dan jadwal pelaksanaan dari tahap persiapan hingga penilaian dan pelaporan.

## **BAB V : ANALISA DATA DAN PERANCANGAN**

Bab ini membahas mengenai analisa data yang berisi gambaran hasil observasi awal hingga akhir kerja praktek, perancangan luaran yang dihasilkan, dan kendala implementasi jika kerja praktek tidak dapat diimplementasikan perusahaan.

## **BAB VI : IMPLEMENTASI**

Bab ini membahas mengenai proses yang terjadi pada tahap implementasi dan umpan balik yang diperoleh dari hasil perancangan yang di implementasikan perusahaan.

## **BAB VII : KESIMPULAN DAN SARAN**

Bab ini membahas mengenai kesimpulan yang merupakan rangkuman laporan kerja praktek dan saran unuk ditindaklanjuti atau di kembangkan untuk penulis selanjutya.