

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **I.1. Latar Belakang**

Divisi sales khususnya *sales engineering* merupakan salah satu bagian dari manajemen perusahaan dan juga salah satu divisi yang mempengaruhi faktor yang sangat penting, karena menyangkut pemasaran yang akan mempengaruhi secara langsung terhadap kelancaran maupun keberhasilan perusahaan dalam mencapai tujuannya. Penting bagi perusahaan untuk mengetahui strategi pemasaran yang tepat dan untuk produk teknik yang akan dijual di pasaran. Dengan strategi pemasaran tepat dan sesuai maka produk teknik akan mudah diterima calon konsumen sehingga calon konsumen membeli produk teknik yang akan dijual.

Keberhasilan perusahaan dalam memasarkan produk-produk sangat tergantung pada kiat-kiat dan strategi pemasaran yang dilakukan, karena dengan penerapan strategi pemasaran yang tepat, perusahaan dapat menciptakan dan memelihara serta mengembangkan permintaan konsumen secara menyakinkan dan berkesinambungan. Apabila omset penjualan mengalami peningkatan yang lambat, maka harus dianalisis apakah hal tersebut disebabkan oleh kurang efektifnya strategi pemasaran yang dilakukan atau mungkin di pengaruhi oleh selera dan perilaku konsumen yang sudah berubah.

Dalam hal ini penulis melaksanakan praktik keinsinyuran di PT. Power Led. Dimana PT. Power Led merupakan industri manufaktur yang bergerak dalam bidang produksi lampu led dan sebagai distributor lampu led dengan merek Philips dan Osram yang terletak di Jakarta tepatnya di Jakarta Barat. Alasan penulis ingin melaksanakan praktik keinsinyuran di PT. Power Led karena dapat menerapkan nilai-nilai keprofesionalan di dunia industri dalam hal ini penerapan etika profesi dalam menjual produk teknik yang benar sesuai dengan keinginan pembeli dan secara tidak langsung dapat memajukan perusahaan dalam hal ini meningkatkan mutu serta penjualan yang lebih baik untuk perusahaan.

Mengingat adanya peningkatan kesadaran masyarakat di Indonesia dalam meminimalisasi limbah dengan cara melakukan penghematan konsumsi energi listrik di Indonesia maka, potensi ini harus ditindak lanjuti dengan bagaimana cara yang tepat dalam strategi pemasaran yang bertujuan untuk memenuhi permintaan pasar saat ini khususnya di Indonesia.

### **I.2. Tujuan**

Adapun tujuan yang ingin dicapai diantaranya :

1. Meningkatkan pengetahuan calon insinyur tentang peran, fungsi, posisi dan tanggung jawab insinyur dalam bidang industri.
2. Membekali calon insinyur agar memiliki wawasan, pengetahuan, ketrampilan, dan pengalaman praktis untuk melakukan pekerjaan keinsinyuran di industri
3. Memantapkan calon insinyur dalam memasuki dunia kerja profesional.
4. Memberi gambaran nyata tentang permasalahan pekerjaan keinsinyuran di industri.

### **I.3. Ruang Lingkup**

1. Filosofi keinsinyuran di Industri
2. Arah perkembangan Industri
3. Sistem Industri (*engineering*)
4. Tugas mengatasi masalah (kasus)
5. Penulisan laporan praktik keinsinyuran

### **I.4. Metode Pelaksanaan**

1. Mahasiswa mencari tempat praktik kerja.
2. Mahasiswa meminta persetujuan dan surat dari kaprodi.
3. Mahasiswa menyerahkan surat dari kaprodi ke tempat praktik kerja.
4. Mahasiswa melakukan praktik kerja di perusahaan keinsinyuran/bidang keinsinyuran minimal 14 minggu , lima hari kerja per minggu dan delapan jam kerja perhari dengan dibimbing oleh pembimbing lapangan dari tempat praktik. Aktivitas praktik kerja yang terkait dengan profesi keinsinyuran, misal seperti :
  - a. Perancangan
  - b. Instalasi/konstruksi
  - c. Pengoperasian
  - d. Penanganan Kasus (minimal tiga kasus).
2. Melakukan aktivitas praktik setiap hari yang dicatat dan buku tersebut wajib ditandatangani pembimbing lapangan setiap hari.
3. Membuat laporan praktik dengan dibimbing oleh pembimbing lapangan dan seorang dosen pembimbing.
4. Membuat tiga makalah yang berbeda berdasarkan kegiatan praktik keinsinyuran, dan mempresentasikannya pada seminar internal bulanan. Jadwal dan tempat seminar akan ditentukan kemudian. Makalah ini berguna untuk bahan isian FAIP (formulir aplikasi insinyur professional) PII.
5. Mahasiswa mengikuti ujian PK pada bulan ke empat.
6. Mahasiswa menyerahkan laporan resmi praktik kerja keinsinyuran yang telah diujikan dan disahkan. Mahasiswa selesai praktik keinsinyuran

## **I.5. Sistematika Laporan Kegiatan**

Sistematika penulisan laporan kerja praktik disusun sebagai berikut :

- BAB I           Pendahuluan terdiri dari : Latar Belakang, Tujuan Kerja Praktik, Ruang Lingkup, Metodologi Pelaksanaan, dan Sistematika Penulisan.
  
- BAB II           Profil Perusahaan terdiri dari : Gambaran Umum Perusahaan, Sejarah Perusahaan, Visi dan Misi Perusahaan, Lokasi Perusahaan, Struktur Organisasi Perusahaan, Deskripsi Struktur Organisasi Perusahaan, Jadwal Kerja Perusahaan, dan Produk Perusahaan.
  
- BAB III          Laporan Praktik Sistem Industri Perusahaan
  
- BAB IV          Laporan Praktik Studi Kasus 1
  
- BAB V           Laporan Praktik Studi Kasus 2
  
- BAB VI          Laporan Praktik Studi Kasus 3
  
- BAB VII         Penutup terdiri dari : Kesimpulan dan Saran