

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pendidikan memiliki peran yang sangat penting dalam membentuk keterampilan dan kecakapan seseorang untuk memasuki dunia kerja. Pendidikan yang dilakukan di perguruan tinggi masih terbatas pada pemberian teori dan praktik dalam skala kecil. Agar dapat memahami dan memecahkan setiap permasalahan yang muncul di dunia kerja, maka mahasiswa perlu melakukan kegiatan pelatihan kerja secara langsung di instansi/lembaga yang relevan dengan program pendidikan yang diikuti. Salah satu program yang dapat ditempuh untuk dapat mewujudkan hal tersebut di atas adalah dengan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL). Bentuk kegiatan yang dilakukan adalah kerja praktik secara nyata dengan mengikuti semua aktifitas di lokasi kerja.

PKL merupakan salah satu mata kuliah yang wajib diikuti oleh mahasiswa D3 Manajemen Pemasaran Fakultas Vokasi, Universitas Airlangga. Melalui mata kuliah ini, mahasiswa diharapkan dapat mengaplikasikan ilmu yang telah diperolehnya ke dalam dunia kerja. PKL merupakan salah satu bentuk kegiatan belajar melalui praktik, yang berguna bagi mahasiswa untuk mendapatkan pengalaman kerja praktis serta mencari alternatif pemecahan masalah yang ditemukan pada saat praktik. Pengalaman yang diperoleh dari PKL ini diharapkan dapat digunakan sebagai modal awal bagi mahasiswa untuk menyongsong dunia kerja.

Program PKL ini termasuk ke dalam Sistem Kredit Semester (SKS) yang harus di tempuh untuk mendapatkan nilai sebagai syarat kelulusan, maka dari itu diharapkan bantuan pembimbing PKL untuk memberikan pengarahan, bimbingan dan penilaian terhadap mahasiswa yang melaksanakan PKL.

Berangkat dari pemikiran tersebut, maka kami, sebagai mahasiswa tingkat akhir di program studi Manajemen Pemasaran Fakultas Vokasi memilih PT. Kent Transindo Indonesia sebagai perusahaan yang tepat dan sesuai untuk melakukan kegiatan magang dalam bidang *Marketing dan Distribusi Logistik*.

Hal ini berdasarkan pertimbangan bahwa PT. Kent Transindo Indonesia, adalah Perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa angkutan atau ekspedisi yang juga menggunakan teknik pemasaran jasa sebagai strategi memasarkan jasa ekspedisinya. Adapun topik yang diambil oleh penulis yaitu materi tentang “Teknik Negosiasi”. Teknik Negosiasi pun dipilih guna meningkatkan pengetahuan akan praktik negosiasi secara nyata dalam dunia kerja. Beberapa teori tentang *Marketing* pada jasa dan Teknik Negosiasi akan dibahas pada bab selanjutnya sebagai acuan dan landasan penulis dalam pelaksanaan PKL pada perusahaan jasa ekspedisi PT. Kent Transindo Indonesia.

1.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimana strategi yang diterapkan oleh PT. Kent Transindo Indonesia dalam membangun jaringan perusahaan jasa ekspedisi ?
2. Bagaimana penerapan teknik negosiasi di PT. Kent Transindo Indonesia ?

1.3 Tujuan Praktik Kerja Lapangan (PKL)

Berdasarkan rumusan masalah tersebut, penulis memiliki tujuan sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui strategi yang diterapkan oleh PT. Kent Transindo Indonesia dalam membangun jasa ekspedisi.
2. Untuk mengetahui penerapan teknik negosiasi yang dilakukan PT. Kent Transindo Indonesia dalam membangun hubungan dengan para *stakeholder*.

1.4 Manfaat Praktik Kerja Lapangan (PKL)

1. Manfaat Bagi Penulis :
 - a. Meningkatkan kemampuan baik *softskill* maupun *hardskill*.
 - b. Memperoleh pengalaman kerja secara nyata di PT. Kent Transindo Indonesia bagian *Marketing*.
 - c. Mengetahui kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh PT. Kent Transindo Indonesia secara langsung.
 - d. Mengaplikasikan dan mengembangkan teori yang didapat selama kuliah di jurusan Manajemen Pemasaran.
 - e. Menumbuhkan dan meningkatkan mental mahasiswa untuk menghadap dunia kerja.
 - f. Mengetahui cara bernegosiasi yang baik dengan pelanggan.
2. Manfaat bagi Almamater :
 - a. Memberikan tambahan literatur dan referensi di bidang Manajemen Pemasaran bagi mahasiswa yang akan melakukan kegiatan PKL serta penulisan laporan akhir.
 - b. Sebagai sarana untuk menjalin kerjasama yang baik antara Universitas Airlangga dengan perusahaan.
 - c. Menghasilkan lulusan ahli madya yang handal, berkompeten dan memiliki pengalaman dalam bidang Manajemen Pemasaran.
3. Manfaat bagi Subyek PKL :
 - a. Memperoleh masukan ide, gagasan, dan saran dari mahasiswa yang melaksanakan PKL atas kondisi dan keluhan yang terjadi di lapangan.
 - b. Memperoleh bantuan dari mahasiswa PKL dalam merencanakan dan melaksanakan program kerja perusahaan.

- c. Memperoleh masukan dari mahasiswa untuk lebih menciptakan nilai produk yang sesuai dengan harapan konsumen.
4. Manfaat bagi Pembaca :
- a. Menambah informasi tentang teknik negosiasi.
 - b. Sebagai referensi strategi pemasaran jasa ekspedisi.

1.5 Rancangan Rencana Praktik Kerja Lapangan (PKL)

- 1. Obyek PKL
 - a. Bidang : Manajemen Pemasaran
 - b. Topik : Teknik Negosiasi
- 2. Jadwal PKL

Praktik Kerja lapangan ini di laksanakan PT. Kent Transindo Indonesia, pada bagian *Marketing* selama 3 (tiga) bulan di hitung masa kerja mulai tanggal 14 September 2015 sampai 12 Desember 2015.

Tabel 1.1 Jadwal Kegiatan PKL

No.	Keterangan	Agustus		September				Oktober				November				Desember					
		2015																			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1.	Pengajuan permohonan ijin PKL																				
2.	Pembekalan Praktik																				

