

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

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

Praktik kerja merupakan fase penting dalam perkembangan akademik yang berfokus pada bidang bisnis dan teknologi. Sebagai mahasiswa yang berkomitmen menyadari bahwa praktik kerja adalah peluang unik untuk mengaplikasikan teori-teori yang telah dipelajari selama perkuliahan ke dalam situasi praktis di dunia nyata. Hal ini tidak hanya membantu memperdalam pemahaman tentang konsep-konsep akademik, tetapi juga memungkinkan untuk memperluas wawasan dan keterampilan praktis yang diperlukan untuk menghadapi tantangan dalam dunia kerja.

Melalui praktik kerja, diharapkan untuk mendapatkan pengetahuan dan pengalaman praktis yang lebih mendalam dalam teknologi, khususnya dalam bidang pemasaran produk. Melihat bagaimana konsep-konsep bisnis diterapkan dalam praktik sehari-hari dan belajar dari para profesional yang berpengalaman dalam bidangnya. Dengan demikian, praktek kerja bukan hanya tentang meningkatkan kualifikasi akademik, tetapi juga tentang mengembangkan kemampuan praktis yang akan menjadi modal berharga untuk karir di masa depan.

Dengan adanya program praktik kerja menjadi salah satu cara yang efektif dan juga memiliki harapan besar untuk memperluas jaringan profesional dan membangun hubungan yang berkelanjutan dengan para praktisi dan pakar

industri. Penulis percaya bahwa interaksi dengan para profesional yang berpengalaman akan memberi perspektif yang berharga dan memperluas peluang karir di masa depan. Selain itu, berharap praktek kerja ini akan menjadi platform bagi penulis untuk mempelajari nilai-nilai budaya perusahaan, etika kerja, dan praktik terbaik yang dapat saya terapkan dalam lingkungan kerja selanjutnya.

Praktik Kerja di laksanakan disalah satu perusahaan yaitu Kliktron Indonesia yang direkomendasikan oleh Universitas Koperasi Indonesia untuk menjadi wadah para mahasiswa untuk melaksanakan praktik kerja.

Dalam era globalisasi dan persaingan bisnis yang sangat dinamis dan kompetitif, perusahaan harus terus meningkatkan efisiensi operasional untuk tetap berada di atas permukaan. Salah satu strategi yang efektif dalam meningkatkan efisiensi operasional adalah dengan melakukan optimalisasi proses pemasaran produk. Dalam konteks ini, optimalisasi proses pemasaran produk berfokus pada penggunaan teknologi dan strategi yang lebih efektif untuk meningkatkan penjualan produk dan meningkatkan keberlanjutan bisnis.

Dalam beberapa tahun terakhir, perusahaan telah mengalami perubahan yang cepat dan kompleks dalam lingkungan bisnis. Perubahan ini meliputi perubahan teknologi, perubahan kebutuhan pasar, dan perubahan kebijakan pemerintah. Untuk tetap berada di atas permukaan, perusahaan harus mampu mengadaptasi diri dengan cepat dan efektif. Salah satu cara untuk melakukan ini adalah dengan meningkatkan efisiensi operasional melalui optimalisasi proses pemasaran produk.

Optimalisasi proses pemasaran produk adalah salah satu strategi yang dapat membantu Kliktron Indonesia meningkatkan efisiensi operasional dan meningkatkan kualitas produk dengan melibatkan penggunaan strategi yang lebih efektif untuk meningkatkan penjualan produk dan meningkatkan keberlanjutan bisnis. Strategi ini dapat meliputi penggunaan teknologi digital, pengembangan produk yang lebih inovatif, dan pengembangan jaringan pemasaran yang lebih luas. Dengan menggunakan strategi ini, perusahaan dapat meningkatkan efisiensi operasional dan meningkatkan keberlanjutan bisnis.

Berdasarkan latar belakang, penulis memilih judul "Optimalisasi Proses Pemasaran Produk untuk Keberlanjutan Bisnis dalam Menyokong Efisiensi Operasional di Perusahaan Kliktron Indonesia" Hasil tugas akhir ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan untuk memberikan kontribusi yang berharga bagi penelitian ini dan manfaat nyata bagi perusahaan tempat praktek kerja.

## **1.2 Maksud dan Tujuan**

### **1.2.1 Maksud Praktik Kerja**

1. Melakukan praktik kerja dalam bidang manajemen bisnis khususnya pada aspek pemasaran produk Kliktron Indonesia.
2. Untuk mendapatkan data dan informasi dari perusahaan Kliktron Indonesia yang berguna untuk mengetahui proses pemasaran produk Kliktron Indonesia.
3. Untuk memperoleh pengalaman praktis dari perusahaan tempat praktik kerja.

### **1.2.2 Tujuan Praktik Kerja**

1. Untuk mengetahui pelaksanaan transaksi dalam produk Kliktron Indonesia.
2. Untuk mengetahui proses pemasaran produk Kliktron Indonesia.
3. Untuk mengetahui target pasar yang tepat untuk produk-produk yang disediakan oleh Kliktron Indonesia.

### **1.3 Kegunaan Praktik Kerja**

#### **1.3.1 Kegunaan Teoritis**

Karya Tulis Ilmiah Tugas Akhir ini diharapkan dapat memberikan manfaat secara teoritis dan juga memberikan sumbangsih ilmu pengetahuan di bidang manajemen bisnis dan hasil pelaksanaan praktek kerja di entitas bisnis. Selain itu, dapat menjadi informasi ilmiah bagi penulis tugas akhir selanjutnya tentang aspek pemasaran produk di perusahaan Kliktron Indonesia

#### **1.3.2 Kegunaan Praktis**

Hasil karya ilmiah tugas akhir ini di harapkan dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dan masukan konstruktif untuk laporan praktik kerja pada proses pemasaran produk Kliktron Indonesia dan dapat pengalaman praktis dari perusahaan tempat praktik kerja.

### **1.4 Tempat Praktik Kerja**

Nama Perusahaan : Kliktron Indonesia

Alamat Perusahaan : Studio, Jl. Jakarta No.36, Kebonwaru,

Kec.Batununggal, Kota Bandung, Jawa Barat 40272

Bentuk Badan Usaha : Perusahaan Perseorangan

### **1.5 Jadwal Praktik Kerja**

Penulis melakukan praktik kerja selama 60 hari kerja. Dengan waktu jam kerja sebagai berikut :

Hari : Senin - Jumat

Waktu : 09.00 s/d 17.00 WIB

