



Hak cipta dan penggunaan kembali:

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk menggubah, memperbaiki, dan membuat ciptaan turunan bukan untuk kepentingan komersial, selama anda mencantumkan nama penulis dan melisensikan ciptaan turunan dengan syarat yang serupa dengan ciptaan asli.

Copyright and reuse:

This license lets you remix, tweak, and build upon work non-commercially, as long as you credit the origin creator and license it on your new creations under the identical terms.

BAB 1

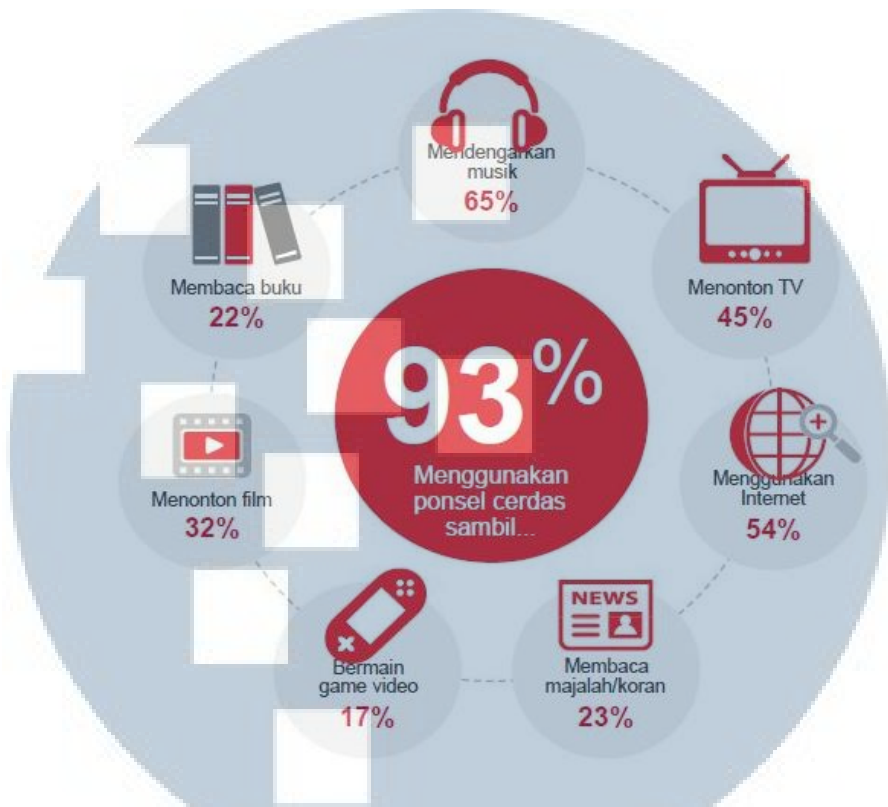
PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Teknologi pada masa ini dapat dirasakan semakin berkembang. Hal ini dapat dilihat dari banyaknya inovasi – inovasi yang telah dibuat di dunia ini dari yang sederhana hingga yang menghebohkan dunia. Inovasi dari teknologi yang semakin *instant* membuat pekerjaan manusia semakin mudah untuk diselesaikan. Teknologi diciptakan oleh manusia dengan tujuan untuk memecahkan permasalahan yang terjadi dalam keseharian dan dalam pekerjaannya.

Salah satu teknologi yang paling dirasakan perkembangannya adalah teknologi *smartphone*. Kini setiap individu dapat tetap saling terhubung tidak peduli belahan dunia manapun dengan adanya teknologi tersebut. *Smartphone* tidak hanya digunakan untuk kebutuhan komunikasi tetapi juga sudah dijadikan sebagai gaya hidup masyarakat terkini. Hal ini dapat dilihat, mulai dari anak – anak, remaja hingga orang tua, hampir semuanya memiliki *smartphone*. Menurut survei Horace H. Dediu, adapun penggunaan *smartphone* di masyarakat Indonesia tahun 2013 menduduki posisi 5 besar dengan pengguna aktif sebanyak 47 juta di dunia atau sekitar 14% dari seluruh total pengguna ponsel (inet.detik.com).

Penggunaan *smartphone* di Indonesia tidak sebatas hanya untuk komunikasi, berdasarkan survei yang dilakukan oleh Google dan Ipsos MediaCT (Media Content and Technology Research Specialists), Mei 2013. Penggunaan *smartphone* juga dapat digunakan untuk melakukan hal lainnya.



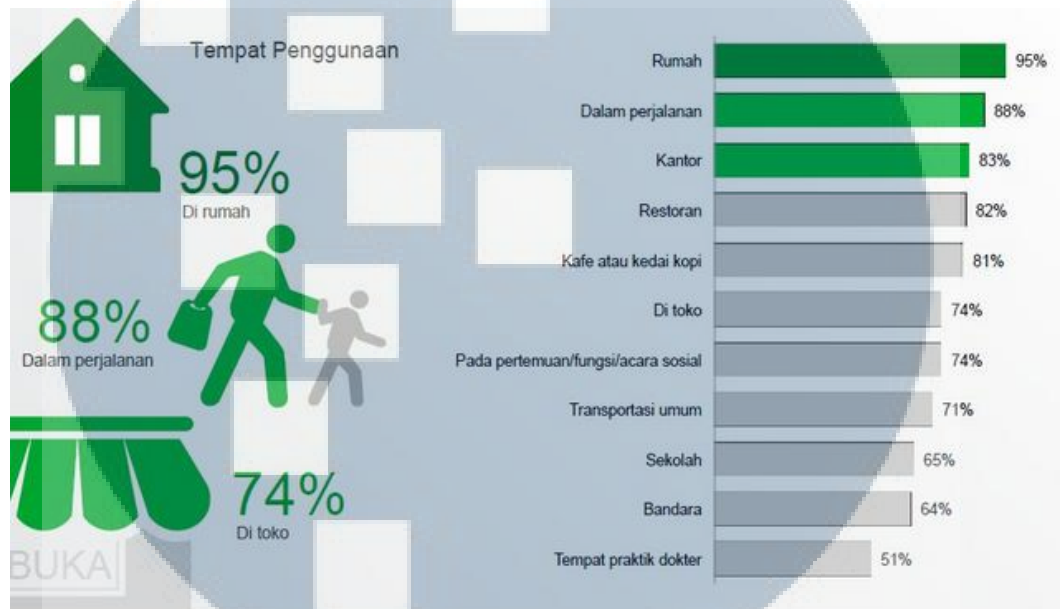
Sumber : <http://mirzailhami.com/inspirasi/fakta-pengguna-smartphone-di-indonesia/>

Gambar 1.1 Penggunaan *Smartphone* Dalam Berbagai Hal

Survei yang dilakukan oleh Google dan Ipsos MediaCT (Media Content and Technology Research Specialists), Mei 2013 menunjukkan bahwa *smartphone* juga tidak terpisahkan dari kehidupan sehari – hari manusia. Manusia menggunakan *smartphone* sebesar 61% setiap hari dalam 7 hari terakhir, 73% tidak keluar rumah tanpa *smartphone*, 41% menghabiskan lebih banyak waktu di Internet melalui

U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A

smartphone dalam 6 bulan terakhir, 39% lebih baik tidak menonton TV daripada tidak boleh menggunakan *smartphone*, dan *smartphone* digunakan dimana-mana.



Berikut ini adalah grafik penggunaan *smartphone* di berbagai tempat.

Sumber : <http://mirzailhami.com/inspirasi/fakta-pengguna-smartphone-di-indonesia/>

Gambar 1.2 Pemakaian *Smartphone* di Berbagai Tempat

Smartphone juga menawarkan kecanggihan yang terletak pada sistem operasi yang tangguh, kecepatan proses data yang tinggi, koneksi internet dan layar sentuh. Kecanggihan dari fitur – fitur *smartphone* menjadi daya tarik konsumen untuk lebih sering melakukan proses penggantian *smartphone*. Hal ini menciptakan peluang bisnis baru pada perusahaan yang bergerak di bidang *gadget* untuk melengkapi aksesoris *smartphone*.

PT Wellcomm Ritelindo Pratama berdiri pada tahun 2005 yang merupakan perusahaan ritel yang bergerak di bidang aksesoris *smartphone*, *gadget* dan modem. Untuk bisa terus berkembang dengan pesat, tentunya PT Wellcomm Ritelindo

Pratama membutuhkan Sumber Daya Manusia yang profesional dan berkualitas. Untuk menciptakan Sumber Daya Manusia yang profesional dan berkualitas, tentunya dibutuhkan *training* terutama kepada *sales counter*. *Sales Counter* adalah jabatan yang paling krusial karena mereka merupakan *front liner* yang berhadapan langsung dengan konsumen dan menawarkan fitur produk serta *selling point* kepada konsumen secara totalitas agar memikat konsumen untuk membeli produk yang di tawarkan tersebut di *shop* maupun *counter* Wellcomm.

Dengan adanya *training* kepada *sales counter* maka akan dibekali dengan pengetahuan tentang etos kerja, produk - produk, *selling skill*, *personality plus* dan *team work* yang akan menunjang kinerja *sales counter* dalam memikat konsumen untuk terus melakukan pembelian terhadap produk yang ditawarkan. Proses *Training* tersebut ditujukan kepada *sales counter* dengan tingkatan *Probation*, *Basic* dan *Intermediate*. Proses *training* yang berlangsung tentunya membutuhkan evaluasi untuk mengukur efektifitas *training* terhadap *sales counter* serta mengukur kinerja *sales counter* setelah mengikuti *training*.

Maka dari itu, penulis tertarik dalam memilih topik **“Proses *Training* dan Evaluasi terhadap *Sales Counter* PT Wellcomm Ritelindo Pratama”** .

1.2 Maksud dan Tujuan Kerja Magang

Maksud dan tujuan dari pelaksanaan kerja magang antara lain :

1. Dapat mengaplikasikan ilmu tentang *Human Resource* ke praktek kerja di lapangan.

2. Mendapatkan banyak wawasan tentang proses kerja di PT Wellcomm Ritelindo Pratama.
3. Memperoleh pengalaman kerja tentang *Training* dan Evaluasi terhadap peningkatan kerja *Sales Counter*.
4. Memahami secara nyata proses kerja di dunia kerja.

1.3 Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

1.3.1 Waktu Pelaksanaan Kerja Magang

Pelaksanaan kerja magang di Wellcomm Ritelindo Pratama mulai tanggal 26 Januari 2015 sampai tanggal 24 April 2015. Hari kerja selama magang dari hari Senin sampai dengan hari Jumat dan jam operasionalnya mulai dari jam 08.00 sampai jam 17.00 kecuali hari Senin berakhir sampai jam 17.30. Penempatan di divisi *Training – Evaluation*.

1.3.2 Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

Prosedur tahap pengajuan magang ini dimulai dengan beberapa proses yaitu

- a. Pengisian formulir pengajuan kerja magang.
- b. Pembuatan surat pengajuan kerja magang yang sudah di legalisir oleh Ketua Program Studi.
- c. Memberikan surat pengajuan kerja magang ke perusahaan tempat kerja magang saat proses *interview*.
- d. Setelah menjadi karyawan kerja magang, diberikan surat konfirmasi diterima magang dari perusahaan.

- e. Memperoleh Kartu Kerja Magang, Kehadiran Kerja Magang, Laporan Realisasi Kerja Magang dan Formulir Penilaian Kerja Magang.
- f. Tahap pelaksanaan kerja magang dan Bapak Purnomo selaku Manajer *Training* sebagai pembimbing lapangan selama proses kerja magang.
- g. Mengikuti seluruh peraturan yang berlaku di PT. Wellcomm Ritelindo Pratama.
- h. Pembimbing lapangan memberikan arahan dan menilai kualitas selama proses kerja magang.
- i. Penyusunan laporan kerja magang dan mendapatkan dosen pembimbing yang telah ditunjuk oleh Ketua Program Studi Manajemen untuk pembekalan secara teknis.
- j. Dosen pembimbing memantau laporan *final* sebelum mengajukan permohonan ujian kerja magang.
- k. Menghadiri ujian kerja magang dan mempertanggungjawabkan hasil laporan pada ujian kerja magang.

1.4 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan laporan kerja magang yaitu :

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini penulis menjabarkan hal – hal yang melatar belakangi pelaksanaan kerja magang, maksud dan tujuan penulis melakukan kerja magang, waktu dan prosedur pelaksanaan kerja magang dan sistematika penulisan laporan kerja magang.

BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Pada bab ini penulis membahas sejarah PT Wellcomm Ritelindo Pratama, struktur organisasi, landasan teori yang berkaitan dengan pembahasan dalam laporan praktek kerja magang.

BAB III PELAKSANAAN KERJA MAGANG

Pada bab ini penulis menjabarkan tentang jabatan penulis, tugas – tugas yang dikerjakan penulis selama pelaksanaan kerja magang, kendala – kendala yang dihadapi selama pelaksanaan kerja magang, solusi atas kendala yang ditemukan dan pandangan penulis terhadap PT Wellcomm Ritelindo Pratama.

BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini penulis menjabarkan sejumlah kesimpulan dan saran selama penulis melakukan praktek kerja magang di PT Wellcomm Ritelindo Pratama.

UMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA