

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Listrik telah menjadi kebutuhan yang mendasar untuk berbagai aktifitas manusia, yang kemudian digunakan untuk beragam fungsi kedepannya. Listrik menjadikan manusia ketergantungan akan keberadaannya, tidak dapat dipungkiri bahwa listrik merupakan tenaga yang dibutuhkan manusia dalam segala hal yang mendukung aktifitas manusia. Adapun akhirnya peran dari pemerintah dalam penyediaan listrik bagi masyarakat luas. Tidak heran jika pemerintah menguasai kepentingan listrik dalam bentuk Badan Usaha Milik Negara (BUMN) untuk dapat mengaturnya dengan baik untuk kepentingan bersama.

PT. PLN (Persero) dapat menerapkan bauran pemasaran jasa yang lebih baik, bauran pemasaran jasa yang dimaksud terdiri dari produk, harga, tempat, promosi, orang, proses, dan layanan konsumen. PT. PLN (Persero) juga memberikan pelayanan sebagai upaya pasti dalam memberikan pelayanan pada masyarakat umum yang maksimal untuk kepentingan dan kemajuan bangsa

Pelayanan berlangsung secara rutin dan berkesinambungan meliputi seluruh kehidupan orang dalam masyarakat. PT. PLN (Persero) menyadari kebutuhan listrik masyarakat yang semakin ketergantungan akan adanya tenaga listrik, dengan terus melakukan berbagai kajian untuk meningkatkan mutu pelayanan dengan menawarkan berbagai program layanan, Perusahaan

mempertahankan eksistensi dan juga untuk kemajuan serta pengembangan dalam memberikan pelayanan kepada masyarakat.

PT. PLN (Persero) Wilayah Sumatera Barat Area Bukittinggi adalah perusahaan yang bergerak dibidang listrik yang berfungsi sebagai pelaksana dan sarana layanan listrik di area kota Bukittinggi, pada umumnya listrik dapat berjalan dengan baik dan lancar. Listrik merupakan kebutuhan yang penting, baik untuk penerapan maupun kebutuhan rumah tangga, perusahaan ataupun industri yang semakin berkembang. Untuk itu bagaimana PT. PLN (Persero) melaksanakan penerapan Bauran Pemasaran Jasanya.

Berdasarkan uraian diatas, penulis tertarik untuk melakukan praktek kerja lapangan (magang) dengan judul pembahasan mengenai **“Bauran Pemasaran Jasa pada PT. PLN (Persero) Area Bukittinggi”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian dan keterangan diatas dapat dirumuskan suatu permasalahan yaitu;

1. Bagaimana penerapan bauran pemasaran jasa pada PT. PLN (Persero) Area Bukittinggi ?

1.3 Tujuan Magang

Adapun tujuan dari pelaksanaan magang ini adalah untuk;

1. Mengetahui bagaimana penerapan bauran pemasaran jasa yang dilakukan PT. PLN (Persero) Area Bukittinggi.

1.4 Manfaat Magang

1. Bagi perusahaan :

Dengan adanya praktek kerja lapangan ini, dapat memperoleh informasi tambahan dari teori yang didapatkan mahasiswa.

2. Bagi akademis :

Dari hasil praktek kerja lapangan ini dapat menambah pengetahuan mengenai penerapan bauran pemasaran jasa pada PT. PLN (Persero), serta menambah wawasan tentang PT. PLN (Persero).

1.5 Waktu Dan Tempat Magang

Pelaksanaan magang ini akan dilakukan di PT. PLN (Persero) Area Bukittinggi. Magang ini akan direncanakan pada tanggal 26 Desember 2016 sampai 20 Februari 2017, yang berkisar 40 hari kerja.

1.6 Sistematika Laporan Magang

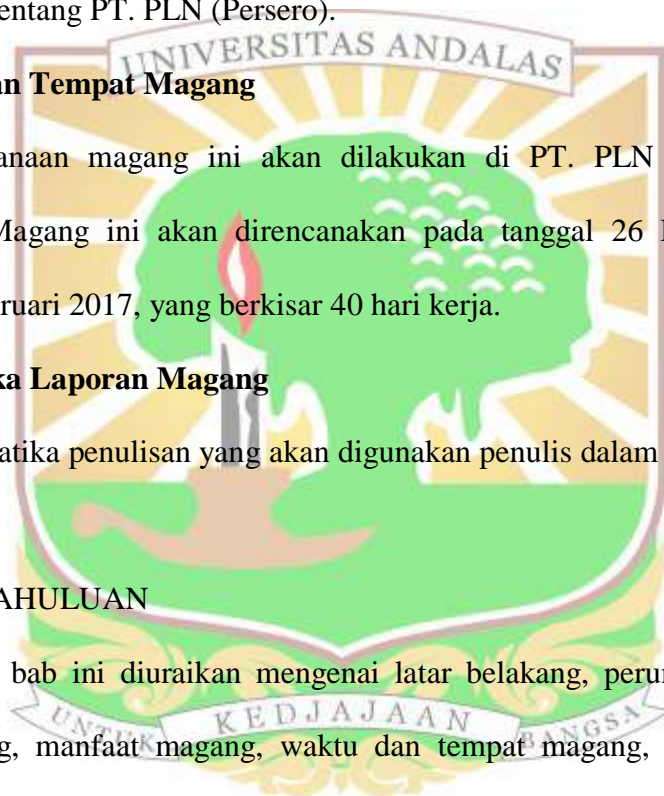
Sistematika penulisan yang akan digunakan penulis dalam laporan magang ini adalah :

BAB I PENDAHULUAN

Dalam bab ini diuraikan mengenai latar belakang, perumusan masalah, tujuan magang, manfaat magang, waktu dan tempat magang, dan sistematika laporan magang.

BAB II LANDASAN TEORI

Dalam bab ini berisi definisi pemasaran, konsep strategi, karakteristik jasa, konsep pelayanan dan bauran pemasaran jasa.



BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Pada bab ini berisi tentang lokasi perusahaan, sejarah perusahaan, visi dan misi perusahaan, dan struktur organisasi.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisikan tentang pembahasan bauran pemasaran jasa pada PT. PLN (Persero).

BAB V PENUTUP

Bab terakhir ini berisi tentang kesimpulan dan uraian-uraian yang telah dilakukan dan saran-saran dari praktek magang ini.

