

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 LATAR BELAKANG MASALAH

Kerja Praktek (KP) merupakan salah satu syarat yang harus diikuti oleh setiap mahasiswa pada Lembaga Pendidikan Komputer Indonesia German (IGI-LPKIG) Bandung, program Diploma I (DI) jurusan Sekretaris Eksekutif dan sebagai pertanggungjawabannya maka diwajibkan untuk membuat laporan akhir dari hasil kerja praktek tersebut, adapun tempat pelaksanaan Kerja praktek di sebuah Perusahaan yang bergerak dalam bidang industri yaitu di PT. Semen Gresik (BUMN) pada bagian Pemasaran.

Kami memilih PT. Semen Gresik (BUMN) Bandung sebagai tempat Praktek Kerja Lapangan dengan alasan sebagai berikut :

- a. PT. Semen Gresik (BUMN) Bandung merupakan salah satu Perusahaan yang memiliki sarana yang mendukung dalam pelaksanaan Praktek Kerja Lapangan.
- b. PT. Semen Gresik (BUMN) Bandung merupakan salah satu Perusahaan BUMN yang bergerak dalam bidang Industri.
- c. Perusahaan ini banyak berkiprah dalam bidang pelayanan kepada masyarakat yang berupa penyediaan produksi alat-alat industri.

Dalam laporan ini kami mengambil judul mengenai “KEGIATAN PERSONAL SELLING PADA BAGIAN PEMASARAN DI PT SEMEN GRESIK BANDUNG” disini kami akan membahas mengenai segala kegiatan yang dilakukan oleh urusan bagian pemasaran. Pada urusan ini tugas atau aktivitas utamanya adalah memasarkan Semen Gresik di wilayah Jawa Barat

1.2 Maksud dan Tujuan Pembuatan Laporan

Maksud dan tujuan pembuatan laporan ini adalah untuk menambah pengetahuan dan pengalaman yang diperoleh dari Kerja Praktek (KP) serta untuk memenuhi syarat yang telah ditentukan oleh Lembaga Pendidikan, dan untuk lebih jelasnya lagi kami merumuskan maksud dan tujuan pembuatan laporan ini, diantaranya sebagai berikut :

- a. Sebagai salah satu syarat untuk memenuhi kurikulum program pendidikan setara Diploma I (DI) untuk jurusan Sekretaris Eksekutif (IGI-LPKIG).
- b. Untuk menerapkan ilmu yang didapat selama perkuliahan serta membandingkan teori yang didapat dalam perkuliahan dengan kenyataan dalam pekerjaan.
- c. Dengan kerja praktek diharapkan mahasiswa dapat menambah pengalaman serta memperoleh bekal dan memperluas hasanah ilmu pengetahuan.
- d. Agar setiap mahasiswa dapat mengetahui, menguasai mengenal kesekretarian dan melaksanakan di tempat kerja
- e. Menambah pengalaman mengenai kerja yang sesungguhnya.

1.3 Metodologi Penelitian

Dalam rangka pelaksanaan penelitian ini, kami menggunakan metode Penelitian Deskriptif Analisis yaitu menyelidiki, mengumpulkan, mengatur dan menganalisis data-data serta masalah-masalah yang terjadi, kemudian disusun pembahasannya secara Sistematis sehingga dipahami masalahnya dengan baik.

Untuk menunjang masalah diatas, kami memperoleh sumber data yang didapat dari :

- a Study Kepustakaan yaitu merupakan cara untuk memperoleh data tertulis dengan mengadakan penelaahan terhadap Literatur, Literatur yaitu buku-buku, diklat, majalah, laporan-laporan serta catatan kuliah yang berhubungan dengan materi laporan.
- b Observasi yaitu cara memperoleh data dengan mengadakan pengamatan langsung di lingkungan PT. Semen Gresik (BUMN) Bandung sebagai tempat pelaksanaan kerja lapangan yang relevan dengan penulisan laporan ini.
- c Wawancara atau tanya jawab yaitu cara untuk memperoleh data dengan mengadakan tanya jawab langsung kepada para karyawan yang ada di urusan Pemasaran.
- d Study Dokumentasi yaitu study yang menggunakan cara membaca peraturan-peraturan, buku-buku dan study Literatur yang berhubungan dengan obyek atau pembahasan yang yang di bahas dalam tulisan, kemudian dari hasil bacaan tersebut dituangkan atau disimpulkan kedalam tulisan sehingga menjadi sebuah laporan.

1.4 Pembatasan Masalah

Karena terbatasnya waktu Kerja Praktek (KP) di PT. Semen Gresik (BUMN) Bandung, serta banyaknya materi yang ada maka kami membuat batasan masalah, supaya dalam pembuatan laporan ini tidak mengalami kesulitan dan dalam pembuatannya dapat selesai pada waktu yang telah ditentukan.

Berdasarkan uraian tersebut, maka kami akan membatasi ruang lingkup penelitian dengan mengidentifikasi masalah sebagai berikut :

- a. Memperkenalkan Produk

- b. Untuk menghadapi persaingan
- c. Mengadakan pendekatan
- d. Untuk meningkatkan volume penjualan

1.5 Sistematika Penulisan

Dalam penulisan tugas akhir ini Sistematika Penulisan yang ditetapkan penulis adalah :

BAB I PENDAHULUAN

Dalam bab ini berisi tentang pendahuluan yang terdiri dari latar belakang masalah, maksud dan tujuan, metodologi penelitian, pembatasan masalah dan sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Dalam bab ini berisi tentang Pengertian Pemasaran, Pengertian Promosi, Pengertian dan Proses Personal Selling, Sasaran Personal Selling, Faktor-faktor yang mempengaruhi berhasilnya Personal Selling.

BAB III DATA HASIL PENELITIAN

Dalam bab ini berisi tentang Sejarah berdirinya PT. Semen Gresik. Struktur Organisasi. Tata kerja dan uraian kerja. Kegiatan Personal Selling pada bagian Pemasaran di PT. Semen Gresik.

BAB IV ANALISIS HASIL PENELITIAN

Dalam bab ini berisi tentang Memperkenalkan Produk, Menghadapi Persaingan, Mengadakan Pendekatan, Meningkatkan Volume Penjualan.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Dalam bab ini berisi tentang kesimpulan dan saran.