

KEGIATAN PERSONAL SELLING PADA BAGIAN PEMASARAN  
DI PT. SEMEN GRESIK (BUMN) BANDUNG



TUGAS AKHIR

PROGRAM DIPLOMA -I  
JURUSAN : SEKRETARIS EKSEKUTIF

Oleh

RINI RUBAEAH NIM : SE198019  
TENI RAHAYU NIM : SE198028



INDONESIAN GERMANY INSTITUTE  
LEMBAGA PENDIDIKAN KOMPUTER INDONESIA JERMAN  
BANDUNG

1999

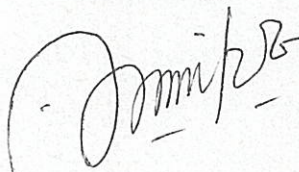
# KEGIATAN PERSONAL SELLING PADA BAGIAN PEMASARAN DI PT. SEMEN GRESIK (BUMN) BANDUNG

Disusun Oleh :

RINI RUBAEAH NIM : SE198019  
TENI RAHAYU NIM : SE198028

Bandung, Juli 1999  
Laporan ini telah disetujui  
Dan disahkan oleh :

Pembimbing,

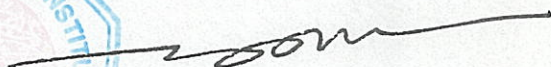
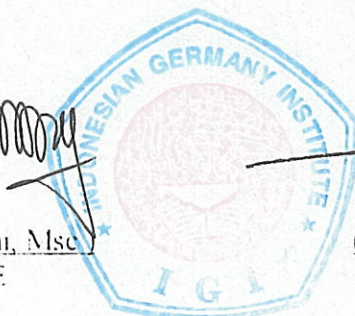


( Ismar Budiarti, SE )

Mengetahui,



( Ir. Etni Indrayani, Msc )  
Ket. Jurusan SE



( Ir. Eddy Suryanto Soegoto, Msc )  
Direktur Utama IGI-LPKIG



Tugas Akhir ini telah di Uji dan dinyatakan Sah

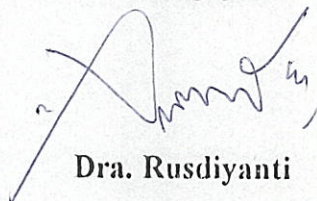
Oleh Panitia Sidang pada tgl 27 Agustus 1999

Penguji I

A handwritten signature in black ink, consisting of a long horizontal line with several loops and a small 'm' at the end.

Ir. Eddy Suryanto Soegoto, Msc

Penguji II

A handwritten signature in black ink, featuring a large, stylized 'R' followed by several loops and a small 'in' at the end.

Dra. Rusdiyanti

## LEMBAR PENGESAHAN

Mengetahui :

a.n. Kepala Unit

PT. SEMEN GRESIK (BUMN) BANDUNG



(REVIANTO AGUS. T)

Pembimbing I

(BUDI HARTO)

Pembimbing II

(M. ISMAT SY)



## KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim

Segala puji bagi Allah, Tuhan seru sekalian alam, yang telah menciptakan manusia dalam sebaik-baik bentuk dan melengkapinya dengan akal pikiran, shalawat serta salam semoga tercurah kehabisaan Nabi dan Rasul pilihan Muhammad SAW yang telah mengajak umat manusia dari cara berpikir Jahilliyyah menuju cara berpikir Ilmiyyah yang dilandasi dengan nilai dan iman.

Melalui Kerja Praktek (KP) selama kurang lebih satu bulan, pada perusahaan yang bergerak dalam bidang Industri yaitu PT. Semen Gresik (BUMN) di Jl. Soekarno Hatta No. 19 Bandung, dan di tempatkan pada bagian Pemasaran. Alhamdulillah kami telah dapat menyelesaikan laporan ini, yang merupakan tugas akhir bagi program Diploma satu (D-1) pada Lembaga Pendidikan Komputer Indonesia Jerman (IGI-LPKIG) jurusan Sekretaris Eksekutif, yang bertempat di Jl Dipati Ukur No. 102 Bandung.

Dalam laporan ini kami membahas mengenai salah satu pekerjaan yang dilakukan bagian Pemasaran, dan laporan ini kami beri judul " KEGIATAN PERSONAL SELLING PADA BAGAIAN PEMASARAN DI PT. SEMEN GRESIK ". Kami mengakui bahwa dalam pembuatan laporan ini tidak lepas dari bantuan berbagai pihak, untuk itu kami sampaikan terima kasih kepada :

1. Bapak Ir. Eddy Suryanto Soegoto, Msc selaku Direktur Utama IGI-LPKIG.
2. Ibu Ir. Etin Indrayani, Msc selaku ketua Jurusan Sekretaris Eksekutif.
3. Ibu Isnar Budiarti, SE , selaku Dosen Pembimbing dalam menyusun laporan tugas akhir ini di IGI.

4. Bapak Revianto Agus T., selaku Ka. Unit di PT Semen Gresik
5. Bapak Budiharto, selaku Pembimbing di Perusahaan PT. Semen Gresik
6. Bapak Agung Prasetyo Utomo di PT. Semen Gresik
7. Seluruh Karyawan dan Karyawati PT. Semen Gresik yang telah banyak membantu memberikan data dan informasi yang kami perlukan
8. Kedua Orang Tua kami, Kakak dan semua keluarga yang sangat mendukung dan banyak memberi motivasi dalam menyelesaikan Study ini.
9. Semua sahabat dan rekan sekalian yang telah membantu hingga tersusunnya Tugas Akhir ini.

Harapan kami, semoga laporan Tugas Akhir tentang pemasaran ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang berhubungan dengan masalah tersebut.

Kami menyadari bahwa Tugas Akhir yang kami susun ini masih jauh dikatakan dari sempurna. Untuk itu, kami sangat mengharapkan kritik dan saran yang membangun sebagai masukan bagi kami agar bisa lebih meningkatkan isi laporan Tugas Akhir ini.

Bandung, Juli 1999

## DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	i
DAFTAR ISI .....	iii
DAFTAR LAMPIRAN	
ABSTRAKSI	
BAB I. PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang Masalah.....	1
1.2. Maksud dan Tujuan.....	2
1.3. Metodologi Penelitian .....	2
1.4. Pembatasan Masalah .....	3
1.5. Sistematika Penulisan.....	4
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA	
2.1. Penertian Pemasaran.....	6
2.2. Pengerian Promosi.....	7
2.3. Pengerian Proses Personal Selling.....	9
2.3.1. Pengertian Personal Selling.....	9
2.3.2. Proses Personal Selling .....	11
2.4. Sasaran Personal Selling .....	12
2.5. Faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan personal Selling .....	14
BAB III. DATA HASIL PENELITIAN	
3.1. Sejarah Berdirinya PT. Semen Gresik.....	15
3.2. Struktur Organisasi.....	18



3.3. Tata Kerja dan Uraian Kerja.....	19
3.4. Kegiatan Personal Selling pada Bagian Pemasaran di Pt. Semen Gresik.....	20

#### BAB IV. ANALISIS HASIL PENELITIAN

4.1. Memperkenalkan Produk.....	24
4.2. Menghadapi Persaingan.....	24
4.3. Mengadakan Pendekatan.....	25
4.4. Meningkatkan Volume Penjualan.....	25

#### BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan.....	26
5.2. Saran.....	27

#### DAFTAR PUSTAKA

#### LAMPIRAN-LAMPIRAN



## DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN -1	STRUKTUR ORGANISASI PT. SEMEN GRESIK
LAMPIRAN -2	SURAT PENGAMBILAN BARANG
LAMPIRAN -3	BON PENGIRIMAN
LAMPIRAN -4	SURAT IZIN PENGELUARAN SEMEN
LAMPIRAN -5	BERITA ACARA

## ABSTRAKSI

PT. Semen Gresik merupakan Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang bergerak di bidang Industri Semen dan telah menjual sahamnya kepada masyarakat sejak bulan Juli 1957 dan hingga kini terus berkembang untuk memenuhi kebutuhan semen di daerah pasarnya.

Berkat pengalaman yang bertahun-tahun serta didukung adanya Laboratorium Pengendalian Proses dan Laboratorium Penelitian dan Pengembangan Semen Gresik mengutamakan MUTU untuk menghasilkan produknya.

Untuk menjamin kontinuitas penjualan yang merupakan sumber pendapat penting bagi kelangsungan hidup Perusahaan, maka perusahaan harus berusaha agar volume penjualan mencapai tingkat yang diharapkan dan menguntungkan, baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang dengan menawarkan dan menjual produk yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen.

Dalam melaksanakan Personal Selling Perusahaan di wakili oleh Salesman. Agar penjualan produk berhasil dengan baik, maka diperhatikan faktor-faktor yang dapat mempengaruhi keberhasilan Personal Selling, yaitu seleksi dalam penerimaan dan pelatihan tenaga penjual. Mengenai pelatihan ini tidak saja diberikan kepada karyawan yang baru akan tetapi karyawan yang lamapun diberikannya dengan tujuan untuk dapat lebih meningkatkan atau mengembangkan keterampilan yang sudah ada dan pelatihan ini dilakukan secara teratur.

Didalam aktivitas penjualannya, PT. Semen Gresik selain menjual Semen secara tunai juga menjual Semen secara kredit melalui Bank yang telah ditunjuk oleh perusahaan. Tujuan perusahaan memberikan pelayanan penjualan Semen



secara kredit adalah untuk membantu konsumen mendapatkan Semen yang diinginkan yang mana syarat-syarat penjualan kreditnya sudah ditentukan.

PT. Semen Gresik dalam memasarkan produk yang dihasilkan, lebih menitik beratkan promosinya pada kegiatan Personal Selling. Pertimbangan-perimbangan perusahaan dalam melaksanakan kegiatan Personal Selling sesuai dengan tujuannya yaitu Memperkenalkan Produk, Untuk menghadapi Persaingan, Mengadakan Pendekatan dan untuk meningkatkan Volume Penjualan.