

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

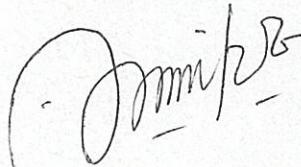
**KEGIATAN PERSONAL SELLING PADA BAGIAN PEMASARAN
DI PT. SEMEN GRESIK (BUMN) BANDUNG**

Disusun Oleh :

RINI RUBAEAH NIM : SE198019
TENI RAHAYU NIM : SE198028

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

Pembimbing.



(Isniar Budiarti, SE)

Mengetahui,



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



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

Tugas Akhir ini telah di Uji dan dinyatakan Sah

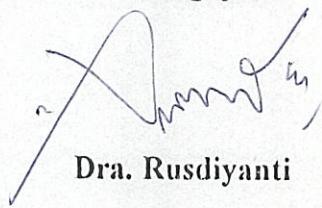
Oleh Panitia Sidang pada tgl 27 Agustus 1999

Penguji I



Ir. Eddy Suryanto Soegoto, Msc

Penguji II



Dra. Rusdiyanti

INDONESIAN GERMANY INSTITUTE
LEMBAGA PENDIDIKAN KOMPUTER INDONESIA JERMAN
BANDUNG

LEMBAR PENGESAHAN

Mengetahui :

a.n. Kepala Unit

PT. SEMEN GRESIK (BUMN) BANDUNG



(REVIANTO AGUS. T)

Pembimbing I

(BUDIHARTO)

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 kehabiaan Nabi dan Rasul pilihan Muhammad SAW yang telah mengajak umat manusia dari cara berpikir Jahiliyyah 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. Alhamdulliah kami telah dapat menyelesaikan laporan ini, yang merupakan tugas akhir bagi program Diploma satu (D-I) 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 Isniar 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 banmyak memberi motifasi 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 PENGELOUARAN 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 mengasilkan produknya.

Untuk menjamin kontinuitas penjualan yang merupakan sumber pendapatan 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.