

**TINJAUAN TENTANG PELAKSANAAN FUNGSI PEMASARAN
PADA TOKO GRACIA BANDUNG**

LAPORAN KERJA PRAKTEK

"Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Dalam Menempuh Program Studi SI"

Oleh :

YOHANES TUGINO
212.00.906



**JURUSAN MANAJEMEN FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS KOMPUTER INDONESIA
BANDUNG**

2004

LEMBAR PENGESAHAN LAPORAN

Judul : Tinjauan Tentang Pelaksanaan Fungsi Pemasaran Pada
Toko Gracia Bandung

Nama : Yohanes Tugino

Nim : 212 00 906

Program Studi : Strata I

Jurusan : Manajemen

Fakultas : Ekonomi

Nilai kerja pratek : A

Menyetujui

Pembimbing



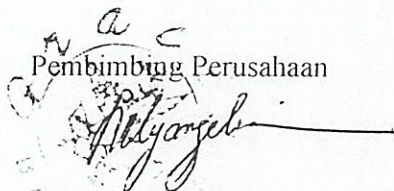
Ibu Lita Wulantika, S.E.
Nip : 4127.34.02.004

Ketua Jurusan Manajemen



Ibu Dra. Tutty S. Martadiredja, M.S.i
Nip: 131.124.775

Pembimbing Perusahaan



Ibu Lily Angelia
Owner

DAFTAR ISI



LEMBAR PENGESAHAN

KATA PENGANTAR..... i

DAFTAR ISI iii

DAFTAR LAMPIRAN..... IV

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Kerja Praktek..... 1

1.2 Tujuan Kerja Praktek..... 2

1.3 Kegunaan Kerja Praktek..... 2

1.4 Lokasi kerja Praktek..... 3

BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Singkat..... 4

2.2 Struktur Organisasi..... 4

2.3 Diskripsi Jabatan..... 5

2.4 Aspek Kegiatan Perusahaan..... 7

BAB III PELAKSANAAN KERJA PRAKTEK

3.1 Bidang Pelaksanaan Kerja Praktek..... 8

3.2 Teknis Pelaksanaan Kerja Praktek..... 8

3.3 Hasil Pelaksanaan Kerja Praktek..... 9

3.3.1 Fungsi Pemasaran Yang Diterapkan 14

3.3.1 Fungsi Pemasaran Yang Diterapkan	14
3.3.2 Promosi Yang Dilakukan.....	16

BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan.....	18
4.2 Saran.....	19
4.2.1 Saran Kepada Perusahaan.....	19
4.2.2 Saran Kepada Universitas.....	20

DAFTAR PUTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

KATA PENGANTAR



Perekonomian global yang menjelang di depan mata didukung kemajuan teknologi yang semakin berkembang pesat akan semakin mendorong seleksi alamiah yang mengarah pada yang terkuat yang bias bertahan. Keberhasilan akan digapai oleh para pelaku bisnis dan perusahaan yang paling mampu menyesuaikan diri dengan keadaan lingkungan pada saat ini, yaitu mereka sanggup memberikan apa yang diinginkan oleh masyarakat atau apa yang siap dibeli oleh masyarakat umum.

Sedemikian eratnya kaitan bisnis dengan perusahaan sehingga untuk memahami seluk-beluk bisnis di perlukan pengetahuan pemahaman., dan penguasaan ilmu ekonomi serta mempelajari pertumbuhan kelahiran di negara Indonesia seperti halnya dalam laporan kerja praktek, penulis mengambil judul Tinjauan Tentang Pelaksanaan Fungsi Pemasaran pada Toko Gracia. Oleh sebab itu perusahaan harus mampu manajemen sdm pemasaran untuk meningkatkan penjualannya.

Pada kesempatan ini tidak lupa penulis mengucapkan puji syukur kepada Tuhan, karena berkat-NYA penulis bisa menyelesaikan laporan kerja praktek. Dan tidak lupa penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada :

1. Bapak Ir. Eddy Suryanto Soegoto, M.S.c, selaku Rektor Universitas Komputer Indonesia.

2. Ibu Prof, Dr.Hj. Ria Ratna Ariawati, M.S.i, Ak. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Komputer Indonesia.
3. Ibu Dra. Tutty.S Martadiredja, M,Si, selaku Ketua Jurusan Manajemen Universitas Komputer Indonesia.
4. Ibu Linna Ismawati, SE. selaku Koordinator Kerja Praktek Universitas Komputer Indonesia.
5. Ibu Elvira Azis, SE.M,T. selaku Dosen Wali Universitas Komputer Indonesia Jurusan Manajemen.
6. Ibu Lita Wulantika SE. sebagai Dosen Pembimbing.
7. Ibu Lily Angelia sebagai Pembimbing dan Pimpinan Toko Gracia Bandung.
8. Teman-teman karyawan Toko Gracia (Mbak Tri, Luci, Wien, Seri, dan Diana) yang telah membantu dalam penyusunan laporan kerja praktek ini.

Februari, 2004

Penulis

DAFTAR LAMPIRAN

1. Formulir Permohonan Ijin Kuliah Kerja Praktek
2. Absensi Kehadiran mahasiswa
3. Penilaian Kerja Praktek
4. Estimasi Order Toko Gracia
5. Chek List Paket Yogya Group
6. Purrchase Order
7. Form Usulan Order Manual
8. Rekapitan Purchase Order
9. Laporan Kunjungan Toko
10. Form Permintaan Barang
11. Faktur Penjualan
12. Faktur penjualan
13. Tanda Terima Kontra Bon