

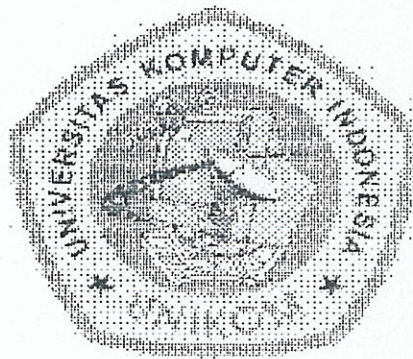
**PERANAN PERSONAL SELLING TERHADAP KUANTITAS PENJUALAN
PADA MDR SYSCOM BACK-UP DATA**

LAPORAN KERJA PRAKTEK

**Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan
Dalam Menempuh Program Studi Strata Satu
Jurusan Manajemen**

Disusun Oleh :

Endy Yুদ্ধie 21298019



**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS KOMPUTER INDONESIA
BANDUNG**

2004

LEMBAR PENGESAHAN

JUDUL : PERANAN PERSONAL SELLING TERHADAP
KUANTITAS PENJUALAN PADA MDR SYSCOM
BACK-UP DATA
NAMA : ENDY YUDDIE
NIM : 21298019
PROGRAM STUDI : STRATA I
JURUSAN : MANAJEMEN
FAKULTAS : EKONOMI
NILAI KP : A

Dosen Pembimbing



Linna Ismawati, SE.
NIP. 4127.34.02.008

Ketua Jurusan



Dra. Tutty S. Martadireja, M.Si.
NIP. 131.124.775

Pembimbing Perusahaan



KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum wr. wb.

Dengan menyebut nama Allah Yang Maha Pengasih Lagi Maha Penyayang, puji syukur kami ucapkan kehadiran-Nya, dan Rahmat-Nya serta hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan laporan kerja praktek ini.

Laporan kerja praktek ini dilaksanakan di MDR Syscom Back-up Data selama 1 (satu) bulan. Laporan kerja praktek ini berjudul **"Peranan Personal Selling Terhadap Kuantitas Penjualan pada MDR Syscom Back-up Data"**.

Selama menulis laporan kerja praktek ini penulis tak lupa menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Ir. Eddy Suryanto Soegoto, M.Sc, selaku Rektor Universitas Komputer Indonesia.
2. Ibu Prof. Dr. Hj. Ria Ratna Ariawati, MS., Ak., selaku Dekan Fakultas Ekonomi.
3. Ibu Dra. Tutty S. Martadiredja , M.Si, selaku Ketua Jurusan Manajemen Universitas Komputer Indonesia.
4. Ibu Linna Ismawati, SE., selaku koordinator kerja praktek sekaligus sebagai pembimbing penyusun dalam melakukan Kerja Praktek di MDR Syscom Back-up Data.
5. Saudara Yanto, yang telah berkenan mengijinkan penyusun untuk melakukan kerja praktek
6. Karyawan/karyawati di MDR Syscom Back-up Data yang telah banyak membantu penyusun.
7. Mama dan papa tercinta berserta saudara-saudara dan tak lupa untuk "peri kecilku" yang telah banyak membantu dan memberikan bantuan baik moril maupun materil kepada penyusun.
8. Pihak yang telah memberikan kesempatan kepada penyusun dalam menyusun laporan kerja praktek ini secara langsung maupun tidak langsung.

9. Kepada semua pihak yang telah membantu penyusun dalam menyelesaikan laporan kerja praktek ini, semoga amal baik yang telah diberikan kepada penyusun dalam menyusun kerja praktek ini mendapat imbalan serta pahala dari Allah SWT, Amin.

Bandung, Januari 2004

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
LEMBAR PENGESAHAN	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR TABEL	vi
DAFTAR GAMBAR	vii
 BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar belakang Kerja Praktek	1
1.2 Tujuan Kerja Praktek	1
1.3 Kegunaan Kerja Praktek	2
1.4 Lokasi dan Waktu Kerja Praktek	2
 BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	
2.1 Sejarah singkat MDR Syscom Back-up Data	3
2.2 Struktur organisasi MDR Syscom Back-up Data	4
2.3 Deskripsi jabatan di M DR Syscom Back-up Data	5
2.4 Aspek kegiatan MDR Syscom Back-up Data	6
 BAB III PELAKSANAAN KERJA PRAKTEK	
3.1 Bidang Pelaksanaan Kerja Praktek	8
3.2 Teknik Pelaksanaan Kerja Praktek	8
3.3 Hasil Pelaksanaan Kerja Praktek	8
3.3.1 Peranan Personal Selling Terhadap Kuantitas Penjualan pada MDR Syscom Back-u Data	9
3.3.2 Prosedur pelaksanaan pemasaran secara teknis	15

BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN

4.1	Kesimpulan	16
4.2	Saran	16

TABEL

GAMBAR

DAFTAR TABEL

TABEL I	: Modal yang dikeluarkan	1
TABEL II	: Analisis Kebutuhan Kredit	2
TABEL III	: Analisis Sensitivitas pada tahun 2003	3
TABEL IV	: Penjualan periode 2000 – 2002	4

DAFTAR GAMBAR

GAMBAR I : Bagan Struktur Organisasi MDR Syscom Back-up Data	1
GAMBAR II : Aspek Kegiatan MDR Syscom Back-up Data	2