BAB I

PENDAHULUAN

UNIT PELAKSANA TEKNIS PERPUSTAKAAN
UNIKOM

1.1 Latar belakang kerja praktek

Dewasa ini dalam Era Globalisasi yang demikian pesat, dunia industri tumbuh dan berkembang sejalan dengan perkembangan pola hidup masyarakat modern, dimana didalamnya terdapat berbagai kehidupan modern disamping itu persaingan dunia usaha yang bergerak di dunia marketing dalam menghadapi Era Globalisasi semakin ketat. Hal ini memberikan peluang kepada dunia industri untuk meningkatkan poisi perusahaan kearah yang lebih baik perkembangannya. Oleh karena itu perusahaan harus mampu menerapkan strategi-strategi, salah satunya yaitu strategi penjualan yang bergerak dalam bidang marketing. Serta perusahaan harus mampu bertahan dalam menghadapi persaingan yang ada dan mampu menunjukkan hasil yang dapat menjawab setiap tantangan yang dihadapi oleh perusahaan.

Agar dapat mencapai hal tersebut maka pihak perusahaan harus mengelola semua bagian dari perusahaan secara optimal sehingga diharapkan dapat meningkatkan performansi kerja perusahaan.

PT. Bina Sanprima Cabang II Surabaya adalah sebuah perusahaan yang bergerak dalm bidang farmasi dan distributor umum mencoba menjawab tantangan tersebut dengan menerapkan dan menggunakan sistem personal selling dalam pelaksanaan penjualannya sehingga mempunyai nilai lebih dalam melayani

konsumen, berbebekal hal itu PT. Bina Sanprima Cabang II Surabaya siap bersaing.

Selain itu PT Bina Sanprima Cabang II Surabaya harus dapat bertahan menghadapi setiap tantangan yang dihadapi. Untuk mengantisipasi hal ini maka PT. Bina sanprima Cabang II Surabaya harus dapat meningkatkan performansi kerjanya baik dari produk, harga jual, maupun saluran distribusi yang tapat, sehingga dapat bersaing dengan perusahaan lain, responsif terhadap permintaan konsumen dan sebagainya.

Dalam usaha meningkatkan performansi kerja tersebut maka perusahaan harus dapat menggunakan semua sumber daya agar didapat keputusan perusahaan yang tepat dan akurat, sumber daya perusahaan yang selama ini dikenal adalah karyawan, produk dan sumber daya lainnya untuk mencapai tujuan tersebut yang harus diperhatikan oleh perusahaan adalah saluran pemasarannya.

Sesuai dengan kesempatan penulis dalam pelaksanaan praktek kerja di PT. Bina Sanprima Cabang II Surabaya penulis mengungkapkan dalam bentuk laporan kerja praktek dengan judul **"PELAKSANAAN PENJUALAN DENGAN SISTEM PERSONAL SELLING DI PT.BINA SANPRIMA CABANG II SURABAYA"**

1.2 Tujuan kerja praktek

Adapun tujuan lain dari praktek kerja lapangan dilaksanakan adalah:

1. Untuk mengetahui jenis product yang dijual/dipasarkan oleh PT. Bina Sanprima Cabang II Surabaya.
2. Untuk mengetahui target penjualan produk di PT. Bina sanprima Cabang II Surabaya.
3. Untuk mengetahui pelaksanaan penjualan produk/barang secara personal selling di PT. Bina Sanprima Cabang II Surabaya.

1.3 Kegunaan kerja praktek

Adapun kegunaan yang penulis harapkan dari kerja praktek ini adalah :

a. Bagi penulis

Agar dapat meningkatkan pemahaman mengenai sistem penjualan di PT. Bina Sanprima Cabang II Surabaya yang nantinya dapat menjadi modal untuk terjunkedunia kerja yang nyata serta untuk memenuhi salah sati syarat dalam menempuh jumlah sks yang harus ditempuh oleh setiap mahasiswa/I di Universitas Komputer Indonesia.

b. Bagi Perusahaan

Diharapkan dapat menjalin kerja sama yang baik antara dunia pendidikan dengan dunia kerja

c. Bagi Pihak-pihak lain

Agar dapat dijadikan referensi atau bahan masukan bila mempelajari masalah yang sama.

1.4 Lokasi dan waktu kerja praktek

Untuk mendapatkan data-data dalam penyusunan laporan kerja praktek ini penulis melakukan kerja praktek di PT. Bina Sanprima cabang II yang berlokasi dijalan rungkut industri III no.22 surabaya.