# BAB III

# PELAKSANAAN KERJA PRAKTEK

UNIT PELAKSANA TEKNIS PERPUSTAKAAN UNIKOM

## 3.1 Bidang Pelaksanaan Kerja Praktek pada PT Bina Sanprima

Bidang pelaksanaan kerj praktek ini penulis melaksanakan kerja praktek pada PT Bina Sanprima cabang II surabaya bagian marketing, pada bidang penjualan. Adapun pada bagian ini penulis mendalami mengenai sistem penjualan produk/barang yang dijalankan oleh PT. Bina Sanprima cabang II surabaya.

## 3.2 Teknis Pelaksanaan Kuliah Kerja Praktek

Kuliah kerja praktek ini penulis laksanakan selama 14 hari yaitu mulai terhitung sejak dari tanggal 2 Agustus sampai dengan 14 Agustus 2004. Penulis melaksanakan kegiatan setiap harinya dimulai pada pukul 08.00 sampai dengan 15.00 WIB. Dalam pelaksanaan kerja praktek guna memperoleh data-data yang dibutuhkan penulis melakukan wawancara dan langsung terjun kelapangan guna mengetahui lebih lanjut lagi mengenai bagaimana pelaksanaan penjualan dengan sistem personal selling yang dilakukan oleh PT. Bina Sanprima Cabang II Surabaya.

Penulis melakukan pengenalan mengenai keadaan dan kondisi pada tempat kerja praktek tentang penjualan dalam setiap harinya dan menemui langsung konsumen pada saat melakukan penjualan

Dalam hal ini penulis melaksanakan kerja lapangan di PT. Bina Sanprima cabang Surabaya II selama dua minggu dari tanggal 2 agustus sampai dengan 14 agustus 2004.

Adapun teknis pelaksanaan pengumpulan data dalam penyusunan laporan praktek kerja lapangan ini di lakukan dengan mengadakan wawancara secara langsung dengan pembimbing di perusahaan dalam bidang yang berhubungan dengan masalah yang di bahas dan melalui pengamatan secara langsung dilapangan.

### 3.3 Hasil pelaksanaan kerja praktek

Menjual ialah masalah perorangan yang sifatnya kreatif. Pekerjaaan menjual merupakan keahlian yang tidak mungkin diganti dengan mesin. Pada Zaman modern seperti sekarang ini seorang penjual yang pandai masih sangat dibutuhkan. Peranan penjual sangat dominant sekali karena mereka dibutuhkan untuk menjual hasil produksi, dan menjaga tetap berputarnya roda industri.

Dengan demikian maka penjual bukan hanya sekedar tugas sampingan saja, tetapi penjual adalah suatu pekerjaaan yang menghasilkan dan sebagai karier dalam hidup yang paling menantang.

#### 3.3.1 Jenis Produk

Ada beberapa jenis produk yang ditawarkan pleh PT. Bina Sanprima cabang II Surabaya diantaranya :

2. Consumer Produk

1) Obat-obatan yang dijual bebas
2) Perawatan pribadi
3) Permen
4) Toiletries
5) Makanan dan minuman

3. Bahan baku Farmasi

### 3.3.2 Target Penjualan Produk

Produk yang ditawarkan oleh PT. Bina Sanprima Cabang II Surabaya memiliki target pasar sesuai dengan jenis produk yang ditawarkan. Untuk produk perawatan kesehatan dan bahan baku farmasi PT. Bina Sanprima Cabang II Surabaya memasarkan produknya dengan target pasar farmasi, rumah sakit, institusi, klinik, laboratorium, peternakann, pembibitan, pakan unggas, dan toko hewan.

Untuk Consumer Produk PT. Bina Sanprima Cabang II surabaya memasarkan produknya dengan target pasar tengkulak, toko eceran modern, toko obat, pengecer, pengecer tradisional dan institusi.

### 3.3.3 Sistem Personal Selling

Dalam pelaksanaan penjualan produknya PT. Bina Sanprima Cabang II Surabaya mengetahui bahwa harus mahir dalam melaksanakan tugas penjualan dasar, mencari pelanggan terpilih menyajikan produk, dan mendapatkan pesanan. Akan tetapi, di PT. Bina Sanprima Cabang II Surabaya tugas tenaga penjual bukan sekedar menjelajahi teritorinya mencari cari pembeli produk yang ditawarkan perusahaan disamping itu tenaga penjual dituntut untuk membina hubungan jangka panjang, sehingga hal ini dapat menguntungkan kedua belah pihak.

Membangun pelanggan yang kuat merupakan kriteria penting untuk mewujudkan hal tersebut PT. Bina Sanprima Cabang II Surabaya melakukan plaksanaan penjualannya dengan system personal selling yaitu dengan cara menjual atau menawarkan produknya secara langsung kepada para konsumen atau bertatap muka langsung kepada konsumen atau pembeli.oleh karena itu para penjual harus memiliki kepandaian berbicara dalam menawarkan produknya kepada konsumen sehingga konsumen tertarik untuk membeli produk yang kita tawarkan.

Dalam menjalankan tugas untuk menjual produknya tersebut PT. Bina Sanprima Cabang Ii Surabaya dibantu para salesman yang ikut juga membantu menawarkan dan menjualkan produknya tersebut dan wilayah penjualannya meliputi wilayah jawa timur dan sekitarnya.dan disetiap kota besar terdapat kantor cabang perusahaan PT. Bina Samprima Cabang II Surabaya sehingga

memudahkan perusahaan tersebut untuk menyebarkan dan menjual produknya diseluruh Indonesia.

Sistem penjualan personal selling sebenarnya merupakan cara yang paling tua dan penting cara ini adalah satu-satunya cara dari sales promotion yang dapat menggugah pembeli dengan segera, dan pada tempat waktu itu juga diharapkan konsumen dapat mengambil keputusan.

PT. Bina Sanprima Cabang II Surabaya melakukan bentuk personal selling dibeberapa tempat seperti ditoko dan menghubungi pedagang besar dan eceran seperti para pejual bagian farmasi mendatangi apotik-apotik atau agen agen. Sehingga PT. Bina Sanprima Cabang II Surabaya dapat mengetahui keluhan dari konsumen salah satunya mengenai pembayaran.

PT. Bina Sanprima Cabang II Surabaya memberikan kemudahan kepada konsumen apabila konsumen merasa keberatan dengan harga yang kita tawarkan maka PT. Bina Sanprima Cabang II surabaya memberikan alternatif lain dengan cara memberinya kredit. Karena PT. Bina Sanprima menggunakan dua cara pembayaran diantaranya :

1. Cara kredit

Yaitu dengan cara kita menawarkan produk kita kepada konsumen dan apa bila konsumen merasa keberatan dengan harga yang kita tawarkan maka kita memberikan system kredit dengan cara kita memberikan produknya dulu kepada

konsumen dan kita akan mengambil uangnya beberapa hari kemudian sesuai dengan perjanjian yang kita sepakati

2. Cara kontan

Yaitu setelah konsumen tertarik dengan produk yang kita tawarkan dan harganya pun sudah sepakat maka barangnya kita serahkan dan pembayarannya dilakukannya secara langsung setelah barang itu kita serahkan kepada konsumen

Jadi tenaga penjual di PT. Bina Sanprima Cabang II Surabaya belajar bahwa cara terbaik untuk tetap memperoleh pesanan adalah membina hubungan jangka panjang. Disamping itu PT. Bina Samprima Cabang II Surabaya memfokuskan perusahaannya pada kualitas dan kepuasan pelanggan.