PELAKSANAAN PENJUALAN DENGAN SISTEM PERSONAL SELLING DI PT. BINA SANPRIMA CABANG II SURABAYA

Laporan Kerja Praktek

Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat

Dalam menempuh Program Studi Strata-1

Jurusan Manajemen

Oleh :

Nama : Gandit Setyo Budi

Nim : 21201174

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS KOMPUTER INDONESIA

BANDUNG

2004

LEMBAR PENGESAHAN LAPORAN

Judul : "Pelaksanaan Penjualan Dengan Sistem Personal Selling Di PT. Bina Sanprima Cabang II Surabaya"

Nama : Gandit Setyo Budi

Nim : 21201174

Program Studi : Strata I / S-1

Jurusan : Manajemen

Fakultas : Ekonomi

Nilai keja Praktek : A

Bandung, Desember 2004

Menyetujui,

Dosen Pembimbing,

Dra. Tutty S. Martadiredza, M.Si
Nip : 131.124.775

Pembina perusahaan

Samyana dwi Hendri W
Nik : B.S 565.01

Mengetahui
Ketua Jurusan Manajemen

Dra. Tutty S. Martadiredza, M.Si
Nip : 131.124.775

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis ucapkan kepada Tuhan YME. Karena dengan izin, karunia serta kasih-Nya penulis dapat menyelesaikan laporan kerja praktek ini yang berjudul " **"PELAKSANAAN PENJUALAN DENGAN SISTEM PERSONAL SELLING DI PT. BINA SANPRIMA CABANG II SURABAYA".**

UNIT PELAKSANA PERPUSTAKAAN UNIKOM

Meskipun penulis telah berusaha sebaik mungkin dalam menyusun laporan kerja praktek ini, penulis menyadari sepenuhnya bahwa laporan kerja praktek ini masih jauh dari sempurna. Hal ini disebabkan keterbatasan pengetahuan, pengalaman maupun kemampuan penulis, sehingga kritik dan saran serta koreksi demi kesempurnaan laporan kerja praktek ini sangat penulis harapkan.

Dalam melakukan penelitian dan penulisan laporan kerja praktek ini penulis banyak mendapat arahan, bimbingan dan bantuan dari berbagai pihak, sehingga laporan kerja praktek ini dapat terselesaikan. Maka pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terimakasih dan penghargaan yang sebesar-besarnya kepada :

1. **Ir. Eddy Suryanto Soegoto M.sc** selaku Rektor Universitas Komputer Indonesia (UNIKOM) Bandung.
2. **Prof. Dr. Hj. Ria Ratna Ariawati, MS., Ak**. selaku Dekan Fakultas Ekonomi pada Universitas komputer Indonesia (Unikom) Bandung.
3. **Dra. Tutty S. Martadiredja, M.S.i.** selaku Dosen wali, Ketua Jurusan, dan Dosen pembimbing Manajemen Universitas Komputer Indonesia (UNIKOM) Bandung. yang telah memberikan pengarahan dan bimbingan selama proses penyusunan laporan kerja praktek ini

4. **Linna Ismawati, SE** selaku Koordinator Kerja Praktek Jurusan Manajemen Universitas Komputer Indonesia (UNIKOM) Bandung.
5. **Samyana Dwi Hendri** selaku pembimbing kerja praktek dari PT. Bina Sanprima Cabang II Surabaya yang telah memberikan waktu, saran, dan pengarahan serta bimbingan selama penulis menyelesaikan penyusunan laporan kerja praktek.
6. **Seluruh Staf Karyawan PT Bina Sanprima Cabang II Surabaya** yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu nama-namanya, atas segala bantuan, perhatian dan dukungannya dalam pelaksanaan kerja praktek Di PT. Bina Sanprima Cabang II Surabaya.
7. **Ibu dan Bapak** yang telah membesarkan dan memberi Do'a restu, perhatian, dan dorongan serta pengorbanan baik moril maupun materiil.
8. **"Santi"** yang selalu memberikan motivasi, dukungan dan kasih sayangnya yang begitu besar untuk keberhasilan penulisan laporan kerja praktek.
9. **Sahabat-sahabatku** di MN-3 yang selalu membantu dan menyayangiku serta dorongan dan saran kalian selama ini.

Dengan terselesaikannya laporan kerja praktek ini, semoga bermanfaat bagi penulis secara pribadi dan mudah-mudahan bermanfaat bagi semua pihak.

Bandung, Desember 2004

Penulis,


UNIVERSITAS KOMPUTER INDONESIA
UNIKOM

DAFTAR ISI

UNIT PELAKSANA TEKNIS PERPUSTAKAAN UNIKOM

LEMBAR PENGESAHAN

KATA PENGANTAR.....i

DAFTAR ISI.....iii

DAFTAR LAMPIRAN.....v

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Kerja Praktek.....1

1.2 Tujuan Kerja Praktek.....3

1.3 Kegunaan Kerja Praktek.....3

1.4 Lokasi Dan waktu Kerja Praktek.....4

BAB II GAMBARAn UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Singkat Perusahaan.....5

2.2 Struktur Organisasi.....7

2.3 Deskripsi Jabatan Perusahaan.....9

2.4 Aspek Kegiatan Perusahaan.....11

BAB III PELAKSANAAN KERJA PRAKTEK

3.1 Bidang pelaksanaan Kerja Praktek.....12

3.2 Teknis Pelaksanaan Kerja Praktek.....12

3.3 Hasil Pelaksanan Kerja Praktek.....13

3.3.1 Jenis produk.....13

3.3.2 Target Penjualan Produk.....14

3.3.3 Sistem Personal Selling 15

BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan.....18

4.2 Saran.....19

LAMPIRAN-LAMPIRAN

RIWAYAT HIDUP

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Profile Perusahaan

Lampiran 2 Struktur Organisasi

Lampiran 3 division & Channel

Lampiran 4 Daftar Kehadiran Pelaksanaan Kerja Praktek

Lampiran 5 Surat Keterangan Hasil Kerja Praktek

Lampiran 6 Daftar Riwayat Hidup