

ABSTRAK

Perusahaan di Indonesia umumnya memilih *supplier* yang dapat memenuhi kebutuhannya dalam menunjang proses bisnisnya. Pemilihan *supplier* tidak hanya memerhatikan satu faktor saja. Beberapa faktor seperti kualitas produk, harga produk, dan *service* juga menjadi faktor pada pemilihan *supplier*. Jumlah pemain industri *hygiene and sanitation* di Indonesia masih sedikit. Salah satu pemain di industri tersebut adalah PT. Protekindo Sanita yang terletak di Cikupa, Tangerang. Permasalahan di PT. Protekindo Sanita yang juga diangkat dalam rumusan masalah pada penelitian ini adalah tenaga penjual tidak dapat menentukan metode *prospecting*, tenaga penjual tidak mengetahui cara kualifikasi prospek, tenaga penjual tidak dapat menentukan prioritas prospek, dan menentukan sistem *prospecting* yang tepat untuk tenaga penjual PT. Protekindo Sanita. Metode pada penelitian ini adalah dengan metode observasi dan studi pustaka. Jenis data yang digunakan adalah data primer (observasi dan wawancara karyawan PT. Protekindo Sanita) dan data sekunder (buku, *company profile*, struktur organisasi, dan laporan kerja praktik). Analisis data pada penelitian ini adalah dengan analisis deskriptif dan kualitatif. Hasil penulisan ini adalah berupa sistem *prospecting* ini, dirancang untuk tenaga penjual agar bisa mendapatkan bahan untuk melanjutkan ke proses penjualan berikutnya. Ketika tenaga penjual menggunakan sistem ini, tenaga penjual dapat menyusun rencana kunjungan penjualan sebagai langkah selanjutnya. Pengendalian implementasi sistem ini merupakan suatu hal yang dapat menjamin jika sistem *prospecting* ini diimplementasikan oleh tenaga penjual sesuai fungsinya dan tujuannya.

Kata Kunci: Sistem, *Prospecting*, Tenaga Penjual