



### **Hak cipta dan penggunaan kembali:**

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk menggubah, memperbaiki, dan membuat ciptaan turunan bukan untuk kepentingan komersial, selama anda mencantumkan nama penulis dan melisensikan ciptaan turunan dengan syarat yang serupa dengan ciptaan asli.

### **Copyright and reuse:**

This license lets you remix, tweak, and build upon work non-commercially, as long as you credit the origin creator and license it on your new creations under the identical terms.

**LAPORAN KERJA MAGANG**

**PERAN *PERSONAL SELLING* TERHADAP  
PEMASARAN DI PT SINAR SYNO KIMIA**



Nama : Wildy Widarta  
NIM : 09130110028  
Fakultas : Ekonomi  
Program Studi : Manajemen

**UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA**  
**TANGERANG**  
**2012**

# **PENGESAHAN LAPORAN KERJA MAGANG**

## **PERAN PERSONAL SELLING TERHADAP PEMASARAN DI PT SINAR SYNO KIMIA**



Oleh

Nama : Wildy Widarta

NIM : 09130110028

Fakultas : Ekonomi

Program Studi : Manajemen

Tangerang, 5 Desember 2012

Pembimbing

Penguji

**Airbah Tulus Makmud, S.T., MBA**

**Purnamaningsih, SE., MSM**



Mengetahui :

Ketua Program Studi Manajemen

**Anna Riana Putriya, S.E, M.Si**

## **Surat pernyataan tidak melakukan plagiat dalam penyusunan Laporan Kerja Magang**

Dengan ini saya

Nama : Wildy Widarta

NIM : 09130110028

Program Studi : Manajemen

Menyatakan bahwa saya telah melaksanakan praktek kerja magang :

Nama perusahaan : PT Sinar Syno Kimia

Divisi : Marketing

Alamat : Bekasi International Industrial Estate Blok C8  
No 4-6, Cikarang.

Waktu Magang : 2 Juli 2012 – 31 Agustus 2012

Pembimbing Lapangan : Diana Kasim

Laporan kerja magang merupakan hasil karya saya sendiri dan saya tidak melakukan plagiat. Semua kutipan karya ilmiah orang lain atau lembaga lain yang dirujuk dalam laporan kerja magang ini telah saya sebutkan sumbernya dalam Daftar Pustaka.

Jika dikemudian hari terbukti ditemukan kecurangan / penyimpangan baik dalam pelaksanaan kerja magang maupun dalam penulisan laporan kerja magang, saya bersedia menerima konsekuensi dinyatakan tidak lulus untuk mata kuliah kerja magang yang telah saya tempuh.

Tangerang, 5 Desember 2012

Wildy Widarta

## ABSTRAKSI

Program kerja magang dilaksanakan di PT Sinar Syno Kimia atau bisa disebut PT SSK selama dua bulan. PT SSK merupakan sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang pewarna kimia yang berlokasi di Bekasi.

Dalam menghadapi persaingan bisnis dan untuk dapat bersaing secara kompetitif, PT Sinar Syno Kimia harus dapat mengetahui tindakan yang harus dilakukan dalam mempengaruhi penjualan serta hubungan baik dengan pelanggan. Tindakan yang diambil adalah melakukan *personal selling* dan negosiasi untuk mempengaruhi penjualan dan serta hubungan baik dengan pelanggan.

Laporan ini akan fokus pada *personal selling* dan juga negosiasi yang diimplementasikan di PT Sinar Syno Kimia.

UMMN

## KATA PENGANTAR

Puji Syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas berkat yang sudah diberikan kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan magang ini dengan baik. Tujuan dari penulisan laporan magang ini adalah sebagai salah satu persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan Strata I Jurusan Manajemen Universitas Multimedia Nusantara. Penulis juga ingin mengucapkan terimakasih kepada pihak-pihak yang telah membantu penelitian dan penyusunan laporan magang, diantaranya adalah:

1. Kedua orang tua dan keluarga besar penulis yang selalu memberikan dukungan.
2. Ibu Diana Kasim selaku *Finance Manager* PT SSK, yang telah membimbing saya selama melakukan kerja magang.
3. Bapak Jimmy selaku *Sales Executive* PT SSK, yang telah membimbing saya selama melakukan kerja magang di bagian penjualan.
4. Ibu Desi selaku *Admin Marketing* PT SSK, yang telah membimbing selama melakukan kerja magang di bagian administrasi.
5. Rekan-rekan PT SSK yang tidak dapat disebutkan satu per satu, yang telah membantu penulis selama melakukan kerja magang.
6. Bapak Airbah Tulus Makmud selaku dosen pembimbing magang yang telah memberikan banyak masukan selama proses pembuatan laporan magang ini.

7. Ibu Anna Riana Putriya selaku Kepala Program Studi Manajemen Universitas Multimedia Nusantara, yang telah memberikan dukungan dalam proses kegiatan magang ini dari awal hingga akhir.

Akhir kata, penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah banyak membantu dalam melakukan penyusunan laporan kerja magang. Semoga laporan magang ini berguna bagi para penulis secara khusus dan pembaca secara umum. Mohon maaf jika terdapat kesalahan dan kekurangan dalam penulisan laporan magang. Oleh karena itu, penulis menerima segala kritik dan saran yang bersifat membangun bagi penulisan laporan magang ini.

Tangerang, 5 Desember 2012

Penulis

Wildy Widarta

UMMN

# DAFTAR ISI

DAFTAR ISI.....	1
DAFTAR GAMBAR .....	3
DAFTAR TABEL.....	3
BAB I .....	4
1.1. Latar belakang .....	4
1.2. Pokok Permasalahan.....	5
1.3. Maksud dan Tujuan Kerja Magang .....	6
1.4. Manfaat Laporan Kerja Magang .....	6
1.5. Ruang Lingkup Magang .....	7
1.6. Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang.....	7
1.7. Sistematika Penulisan.....	8
BAB II.....	10
2.1. Profil Perusahaan.....	10
2.2. Struktur Organisasi.....	12
2.3. Hubungan Teori Dengan Pekerjaan Yang Dilakukan .....	15
2.3.1. Pemasaran .....	15
2.3.2. <i>Local Marketing</i> .....	16
2.3.3. Personal Selling.....	17
2.3.4. Relationship Marketing.....	21
2.3.5. Negosiasi.....	22
2.3.6. Kredit dan piutang.....	23
BAB III .....	26
3.1. Kedudukan kerja magang .....	26
3.2. Tugas Yang Dilakukan.....	26
3.3. Uraian Pelaksanaan Kerja Magang .....	27
3.3.1. Proses Pelaksanaan.....	27
3.3.2. Kendala Yang Ditemukan.....	31
3.3.3. Solusi Atas Kendala Yang Ditemukan.....	34
BAB IV .....	37



4.1. Kesimpulan.....	37
4.2. Saran.....	39
DAFTAR PUSTAKA .....	40
LAMPIRAN.....	41



# DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Struktur Organisasi PT SSK.....13

## DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Pekerjaan yang Dilakukan.....24

UMMN