



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 CV PANCASONA



Nama : Stevanus Gunawan
NIM : 09130110042
Fakultas : Ekonomi
Program Studi : Manajemen

UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA

TANGERANG

2014



**PERAN *PERSONAL SELLING* TERHADAP
PEMASARAN DI CV PANCASONA**

UMMN

PENGESAHAN LAPORAN KERJA MAGANG

PERAN *PERSONAL SELLING* TERHADAP PEMASARAN DI CV PANCASONA

Oleh

Nama : Stevanus Gunawan

NIM : 09130110042

Fakultas : Ekonomi

Program Studi : Manajemen

Tangerang, 4 Februari 2014

Pembimbing

Penguji

Teofilus, S.E., M.M.

Moch. Riyadh Rizky Adam, S.T., M.S.M.

Ketua Program Studi Manajemen

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

LEMBAR PERNYATAAN TIDAK MELAKUKAN PLAGIAT

Dengan ini saya:

Nama : Stevanus Gunawan

NIM : 09130110042

Program Studi : Manajemen

Menyatakan bahwa saya telah melaksanakan praktik kerja magang :

Nama Perusahaan : CV Pancasona

Divisi : Marketing

Alamat : Ruko Villa Tangerang Regency II, Blok AA 1 no. 50, Tangerang

Peroide Magang : 1 April 2013 – 31 Mei 2013

Pembimbing Lapangan : Ibu Fika Indrani

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 sumber kutipan serta saya cantumkan di Daftar Pustaka. Jika di kemudian 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, 4 Februari 2014

Stevanus Gunawan

ABSTRAK

Program kerja magang dilakukan di CV Pancasona yang beralamatkan di Ruko Villa Tangerang Regency II, blok AA 1 no. 50, Tangerang. Perusahaan ini merupakan perusahaan yang bergerak di bidang cat.

Dengan semakin cepatnya perkembangan zaman, dunia persaingan bisnis pun semakin ketat dan bersama-sama berlomba menuju situasi yang lebih baik hingga bisa memimpin pasar. Dalam kondisi seperti itu, CV Pancasona harus mampu melihat dan memahami faktor-faktor penting yang bisa berpengaruh terhadap tingkat penjualan, perilaku konsumen, kepuasan konsumen maupun loyalitas konsumen.

Untuk bisa melakukan hal tersebut, CV Pancasona perlu melakukan strategi pemasaran yang efektif dan efisien dalam membangun hubungan dengan konsumen. Salah satu caranya adalah dengan *personal selling*.

Dengan melakukan *personal selling* sebagai salah satu strategi pemasaran, maka perusahaan dapat membangun hubungan yang baik dengan konsumen, sehingga konsumen memiliki sesuatu yang berkesan selama berhubungan dengan perusahaan, sehingga CV Pancasona dapat menjaga loyalitas mereka tentunya.

Kata Kunci : *Marketing, Personal Selling, Production, Relationship Marketing*

ABSTRACT

The internship program was implemented at CV Pancasona. The headquarters located in Villa Tangerang Regency II, block AA 1 no. 50, Tangerang. This company is engaged in the field of manufacturing paint.

With the rapid growth of industry, business competitions and race for market leader are getting tougher. In that kind of circumstances, CV Pancasona must be able to foresee and understand critical factors that affect sales, consumers' behavior, satisfaction, and loyalty.

In order to get many customers, CV Pancasona needs to perform effectively and efficiently activities of marketing strategy for building relationships with customers. The method is with personal selling.

By doing event marketing as one of the marketing strategy, the company can build good relationship for customer, so that customers can have something memorable during associated with the company. So of course, CV Pancasona can attract more customers and maintain their loyalty.

Keywords : Marketing, Personal Selling, Production, Relationship Marketing

KATA PENGANTAR

Puji Syukur kepada Tuhan Yesus Kristus atas hikmat yang sudah diberikan-Nya kepada penulis, sehingga laporan kerja magang ini dapat selesai dengan baik. Adapun tujuan dari penulisan laporan kerja magang ini adalah sebagai salah satu persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan strata 1 Manajemen Universitas Multimedia Nusantara. Selama melakukan kerja magang ini mahasiswa dituntut untuk belajar mengasah kemampuannya dan mencari pengalaman kerja yang berhubungan dengan jurusan masing-masing. Selain itu, mahasiswa diharapkan dapat belajar di perusahaan terkait dengan mengalami praktik kerja langsung di lapangan disertai ilmu yang telah mereka terima selama perkuliahan khususnya dalam laporan ini mengenai peran *personal selling* terhadap pemasaran di CV Pancasona.

Selama penulisan laporan kerja magang ini tentunya banyak pihak yang telah membantu penulis dalam penyelesaian laporan kerja magang ini. Untuk itu penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Orang tua dan keluarga penulis yang selalu memberikan dukungan kepada penulis;
2. Bapak Hadi Tanata selaku direktur CV Pancasona yang memberikan izin untuk melakukan praktek kerja magang di CV Pancasona;
3. Ibu Fika Indrani selaku asisten direktur CV Pancasona yang memberikan arahan serta bimbingan kepada penulis selama kurang lebih 2 bulan;

4. Ibu Anna Riana Putriya selaku dosen Kepala Program Studi Manajemen Universitas Multimedia Nusantara yang telah memberikan dukungan, nasihat, dan bantuan dalam program kerja magang ini;
5. Bapak Teofilus selaku dosen pembimbing magang yang telah memberikan bimbingan selama proses pembuatan laporan kerja magang hingga selesai;
6. Para dosen Universitas Multimedia Nusantara yang telah memberikan nasihat kepada penulis di dalam penulisan laporan kerja magang ini;
7. Yunita, Kevin, Indra, Tommy, Kerin, Robert, Arton, Wildy, dll yang menjadi teman seperjuangan untuk menyelesaikan laporan kerja magang;
8. Brigitta Cynthia, Nenden, Azzam yang selalu memberikan semangat untuk menyelesaikan laporan kerja magang ini;

Akhir kata penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak yang telah banyak membantu dalam penyusunan skripsi ini dan semoga skripsi ini dapat berguna bagi para penulis secara khusus dan bagi pembaca secara umum. Mohon maaf jika masih terdapat banyak kekurangan dalam penulisan. Oleh karena itu, penulis menerima segala saran dan kritik yang bersifat membangun untuk penulisan ini.

Tangerang, 4 Februari 2014

Stevanus Gunawan

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
LEMBAR PERNYATAAN TIDAK MELAKUKAN PLAGIAT	iii
ABSTRAK.....	iv
<i>ABSTRACT</i>	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR GAMBAR.....	x
DAFTAR TABEL.....	xi
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Pokok Permasalahan.....	3
1.3 Maksud dan Tujuan Kerja Magang.....	4
1.4 Manfaat Laporan Kerja Magang	4
1.5 Ruang Lingkup Magang	5
1.6 Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang	5
1.7 Sistematika Penulisan	7
BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	
2.1 Profil Perusahaan	9
2.2 Struktur Organisasi	10

2.3	Hubungan Teori dengan Pekerjaan yang dilakukan	12
2.3.1	Pemasaran.....	12
2.3.2	<i>Relationship Marketing</i>	20
2.3.3	<i>Personal Selling</i>	20
2.3.4	Kredit dan Piutang.....	24
BAB III PELAKSANAAN KERJA MAGANG		
3.1	Kedudukan Kerja Magang	26
3.2	Tugas yang dilakukan.....	27
3.3	Uraian Pelaksanaan Kerja Magang	
3.3.1	Proses Pelaksanaan.....	28
3.3.2	Kendala yang ditemukan	34
3.3.3	Solusi atas Kendala yang ditemukan	36
3.4	Peran <i>Personal Selling</i> terhadap Pemasaran di CV Pancasona	36
BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN		
4.1	Kesimpulan	39
4.2	Saran	40
DAFTAR PUSTAKA		42
LAMPIRAN.....		43

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Tugas yang dilakukan	27
Tabel 3.2 Laporan Omzet Bulan April 2013	29



UMMN

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 CV Pancasona	9
Gambar 2.2 Struktur Organisasi CV Pancasona	10
Gambar 2.3 <i>Marketing Strategic Planning Process</i>	13
Gambar 2.4 <i>Model of marketing process</i>	15
Gambar 3.1 Kedudukan Penulis dalam Kerja Magang.....	26
Gambar 3.2 Catatan Penggunaan Bahan	30
Gambar 3.3 Surat Jalan	31
Gambar 3.4 Faktur	31
Gambar 3.5 Stiker dan Penamaan.....	32
Gambar 3.6 Pencatatan Kas Harian	33
Gambar 3.7 Daftar cat CV Pancasona	35
Gambar 3.8 Berbagai Warna Cat.....	36

UMMN