

**STRATEGI PERSONAL SELLING PADA PT VIRA SURYA UTAMA
PALEMBANG**



LAPORAN AKHIR

**Disusun untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Menyelesaikan
Pendidikan Diploma Pada Jurusan Administrasi Bisnis
Program Studi Administrasi Bisnis
Politeknik Negeri Sriwijaya**

OLEH:

**FATIMAH SYAHIRA
NPM 061930600709**

**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
PALEMBANG
2022**

STRATEGI PERSONAL SELLING PADA PT VIRA SURYA UTAMA
PALEMBANG



LAPORAN AKHIR

OLEH:

FATIMAH SYAHIRA
NPM 061930600709

Menyetujui

Palembang, Agustus 2022

Pembimbing I

Gst. Ayu Oka Windarti, S.E., M.M
NIP 196003271990032001

Pembimbing II

Dr. Heri Setiawan, S.E., M.AB
NIP 197602222002121001

Mengetahui,

Ketua Jurusan
Administrasi Bisnis

Dr. Heri Setiawan, S.E., M.AB
NIP 197602222002121001

Koordinator Program Studi
D-III Administrasi Bisnis

Fetty Maretha, S.E., M.M
NIP 198203242008012009

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Fatimah Syahira
NPM : 061930600709
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/ DIII Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran
Judul Laporan Akhir : Strategi Personal Selling pada PT Vira Surya Utama
Palembang

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Laporan yang saya buat dengan judul sebagaimana tersebut di atas beserta isinya merupakan hasil penelitian saya sendiri.
2. Laporan Akhir ini bukanlah plagiat/salinan Laporan Akhir milik orang lain.
3. Apabila Laporan Akhir saya plagiat/menyalin Laporan Akhir milik orang lain maka saya sanggup menerima sanksi berupa pembatalan Laporan Akhir beserta konsekuensinya.

Demikianlah surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya untuk diketahui oleh pihak-pihak yang berkepentingan.

Palembang, Juli 2022

Yang membuat pernyataan,

Fatimah Syahira

NPM 061930600709



LEMBAR PENGESAHAN

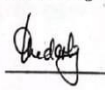


Nama : Fatimah Syahira
NPM : 061930600709
Jurusan/Program Studi : AdministrasiBisnis/Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran
Judul Laporan Akhir : Strategi Personal Selling Pada PT Vira Surya
Utama Palembang

Telah dipertahankan dihadapan Dewan Penguji Laporan Akhir
Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis
dan dinyatakan LULUS

Pada Hari:

Tanggal:

TIM PENGUJI

No.	Nama	Tanda Tangan	Tanggal
1.	<u>Gst. Ayu Oka Windarti, S.E.,M.M</u> Ketua Penguji		16-08-2022
2.	<u>Dr. Dewi Fadila, S.E.,M.M</u> Anggota Penguji		16-08-2022
3.	<u>Dr. Markoni Badri, S.E.,MBA</u> Anggota Penguji		16-08-2022

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

“Barang siapa keluar untuk mencari sebuah ilmu, maka ia akan berada di jalan Allah hingga ia kembali.” (Hr. Tirmidzi)

Kegagalan tidak akan menjadi kegagalan bila dijadikan sebuah pelajaran. (Fatimah Syahira)

Kupersembahkan kepada:

- **Kedua Orang Tuaku Tercinta**
- **Saudara-saudaraku Tersayang • Dosen dan Staff
Jurusan Administrasi Bisnis**
- **Teman Seperjuangan • Almamaterku**

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah Subhannahu Wa Ta'ala Yang Maha Esa karena atas berkat rahmat-Nya, penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir dengan judul “Strategi Personal Selling pada PT Vira Surya Utama Palembang”.

Tujuan penyusunan Laporan Akhir ini untuk mengetahui Strategi Personal Selling pada PT Vira Surya Utama Palembang. Pembuatan laporan akhir ini untuk memenuhi persyaratan menyelesaikan pendidikan diploma III pada Jurusan administrasi Bisnis program studi Administrasi Bisnis di Politeknik Negeri Sriwijaya.

Penulis menyadari bahwa Laporan Akhir ini masih banyak terdapat kekurangan dan masih jauh dari kesempurnaan baik segi penyajian maupun segi pembahasannya. Hal ini dikarenakan keterbatasan kemampuan dan ilmu yang penulis miliki. Untuk itu, penulis sangat mengharapkan kritik dan saran dari pembaca yang bersifat membangun demi perbaikan di masa yang akan datang. Akhir kata penulis ucapkan terima kasih atas bantuan dan dorongan dari berbagai pihak yang telah membantu dalam penyusunan laporan ini.

Palembang, Juli 2022

Penulis

UCAPAN TERIMA KASIH

Puji dan syukur kami ucapkan kehadiran Allah SWT karena dengan rahmat dan hidayah-Nya lah sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan laporan akhir ini. Adapun tujuan dari penulisan laporan akhir ini untuk memenuhi salah satu syarat kurikulum pada Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.

Kami menyadari bahwa penulisan laporan ini tidak akan terselesaikan dengan baik tanpa adanya bimbingan, masukan, dan arahan dari berbagai pihak yang telah banyak membantu. Penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Ing. Ahmad Taqwa, M.T. selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
2. Bapak Dr. Heri Setiawan, S.E., M.AB selaku Ketua Jurusan Administrasi Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang Bisnis dan Dosen Pembimbing II yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan juga saran dalam penyusunan Laporan Akhir.
3. Ibu Dr. Marieska Lupikawaty, S.E., M.M selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang
4. Ibu Fetty Maretha, S.E., M.M selaku Ketua Program Studi Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
5. Ibu Gst. Ayu Oka Windarti, S.E., MM selaku Dosen Pembimbing I yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan juga saran dalam penyusunan Laporan Akhir.
6. Saudara Abdullah, SE selaku Wakil Kepala PT Vira Surya Utama Palembang yang telah membantu dalam pemberian informasi.
7. Karyawan PT Vira Surya Utama Palembang yang telah memberi informasi mengenai Perusahaan.
8. Bapak/Ibu Dosen dan Staf Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya yang telah banyak memberikan ilmunya kepada penulis selama penulis kuliah di Politeknik Negeri Sriwijaya.
9. Kedua Orang Tuaku tercinta yang senantiasa mendoakan dan memberikan kasih sayangnya untuk penulis serta memberikan semangat kepada penulis dalam menyelesaikan laporan akhir ini.
10. Kepada Saudaraku dan Kakakku yang telah memberikan dukungan dan doanya.

11. Sahabat dan seluruh teman-teman di kelas 6 NC Administrasi Bisnis yang sudah berjuang bersama-sama dari awal hingga akhir.
12. Semua pihak yang telah membantu dan mendoakan saya, terima kasih atas semua bantuan kalian walaupun tidak dapat disebutkan satu persatu.

Penulis mengucapkan terima kasih atas segala bantuan, dukungan, doa dan perhatian yang telah diberikan kepada penulis. Semoga amal baik yang telah diberikan kepada penulis mendapatkan imbalan dari Allah SWT.

Palembang, Juli 2022

Penulis

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Strategi Personal Selling yang dilaksanakan pada PT Vira Surya Utama Palembang. Metode analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif kualitatif. Berdasarkan analisis deskriptif yang dilakukan PT Vira Surya Utama Palembang bertujuan untuk menjelaskan kondisi yang sebenarnya secara nyata serta data hasil dari wawancara dengan Manager Bagian Keuangan dan Administrasi PT Vira Surya Utama Palembang.

Pada Strategi personal selling yang dilakukan PT Vira Surya Utama memiliki beberapa tahapan yaitu, Mencari dan mengelompokkan pelanggan, melakukan pra pendekatan, melakukan pendekatan, melakukan presentasi, mengatasi keberatan calon pelanggan dan melakukan penutupan. Personal selling memiliki kekurangan dan kelebihan atau keuntungan dalam proses penjualan. Kelebihan atau keuntungan dari personal selling sebagai sarana promosi lebih banyak berasal dari kenyataan bahwa hal itu melibatkan komunikasi tatap muka dengan calon pelanggan.

Kata kunci: Tahapan proses *Personal selling*

ABSTRACT

This study aims to determine the Personal Selling Strategy implemented at PT Vira Surya Utama Palembang. The data analysis method used is descriptive qualitative analysis. Based on the descriptive analysis conducted by PT Vira Surya Utama Palembang, it aims to explain the actual conditions in real terms as well as data from interviews with from interviews with the Manager of the Finance and Administration Section of PT Vira Surya Utama Palembang. The personal selling strategy carried out by PT Vira Surya Utama has several stages, namely, looking for and grouping customers, pre-approaching, approaching, making presentations, overcoming prospective customers' objections and closing. Personal selling has advantages and disadvantages or advantages in the sales process. The advantages or advantages of personal selling as a means of promotion stem more from the fact that it involves face-to-face communication with potential customers.

Keywords: Stages of the Personal selling process

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
SURAT PERNYATAAN	Error! Bookmark not defined.
LEMBAR PENGESAHAN	Error! Bookmark not defined.
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	iii
KATA PENGANTAR	vi
UCAPAN TERIMA KASIH	vii
ABSTRACT	x
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah.....	4
1.3 Ruang Lingkup Pembahasan	4
1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian	4
1.4.1 Tujuan Penelitian	4
1.4.2 Manfaat Penelitian	5
1.5 Metodologi Penulisan	5
1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian	5
1.5.2 Jenis dan Sumber Data	5
1.5.3 Metode Pengumpulan Data	6
1.5.4 Teknik Analisa Data	7

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pemasaran	8
2.1.1 Definisi Pemasaran	8
2.1.2 Strategi Pemasaran	8
2.2 Promosi	9
2.2.1 Pengertian Promosi	9
2.2.2 Tujuan promosi	9
2.2.3 Bauran Promosi	11
2.3 Personal Selling.....	13
2.3.1 Tujuan Personal Selling	15
2.3.2 Aktivitas Personal Selling	15
2.3.3 Proses Personal Selling	16
2.3.4 Strategi Personal Selling	17

BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN

3.1 Sejarah Singkat Perusahaan	21
3.2 Visi dan Misi Perusahaan	22
3.2.1 Visi PT Vira Surya Utama	22
3.2.2 Misi PT Vira Surya Utama	23
3.3 Logo Perusahaan	23
3.4 Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas	23
3.4.1 Struktur Organisasi	23
3.4.2 Pembagian Tugas	24
3.5 Aktivitas Usaha	27
3.6 Fasilitas Operasi yang Dimiliki	31
3.7 Barang yang Diangkut Perusahaan	34
3.8 Harga	34
3.9 Media Promosi	34

BAB IV PEMBAHASAN

4.1 Tahapan Proses Personal Selling yang dilakukan oleh PT Surya Vira Utama Palembang	36
4.2 Hambatan yang dihadapi dalam melakukan strategi Personal Selling di PT Vira Surya Utama Palembang	42

BAB V PENUTUP

5.1 Kesimpulan	44
5.2 Saran	44

DAFTAR PUSTAKA
LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Jumlah Pengguna Jasa	3
Tabel 3.1 Daya Angkut Armada Truk	33

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 3.1 Logo Perusahaan	23
Gambar 3.2 Struktur Organisasi Perusahaan	24

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Surat Rekomendasi Ujian Laporan Akhir
- Lampiran 2 Surat Pengantar Pengambilan Data
- Lampiran 3 Surat Izin Pengambilan Data
- Lampiran 4 Surat Balasan Perusahaan
- Lampiran 5 Surat Kesepakatan Bimbingan Pembimbing
- Lampiran 6 Lembar Bimbingan Laporan Akhir Pembimbing
- Lampiran 7 Kartu Kunjungan Mahasiswa ke Perusahaan
- Lampiran 8 Lembar Pedoman Wawancara
- Lampiran 9 Foto