

**PERANAN PERSONAL SELLING DALAM USAHA  
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN JASA PERIKLANAN  
PADA PT GRANTON WORLD PALEMBANG**



**LAPORAN AKHIR**

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

**Disusun Oleh :**

**ADISTI WULANDARI  
0611 3060 0505**

**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA  
PALEMBANG  
2014**

**LAPORAN AKHIR**  
**PERANAN PERSONAL SELLING DALAM USAHA**  
**MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN JASA PERIKLANAN**  
**PADA PT GRANTON WORLD PALEMBANG**



Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Menyelesaikan Pendidikan Diploma III  
Pada Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis  
Politeknik Negeri Sriwijaya

Disusun Oleh :

Adisti Wulandari  
0611 3060 0505

Menyetujui,

Pembimbing I,

H. L. Suhairi Hazizma, S.E., M.Si.  
NIP 19600428198931001

Pembimbing II,

Yusnizal Firdaus, S.E., M.M.  
NIP 196310221988031001

Mengetahui,

**Ketua Jurusan Administrasi Bisnis**



Hendra Sastrawinata, S.E., M.M.  
NIP 197208182003121002



**KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN  
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA  
JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS**

**Jalan Srijaya Negara, PALEMBANG 30139**

Telp. 0711-353414 Fax. 0711-355918 Web: <http://www.pedastriwijaya.ac.id> Email: [info@politekniksriwijaya.ac.id](mailto:info@politekniksriwijaya.ac.id)

**SURAT PERNYATAAN**

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Adisti Wulandari  
NIM : 061130600505  
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis / Administrasi Bisnis  
Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran  
Judul Laporan Akhir : Peranan Personal Selling Dalam Usaha Meningkatkan Volume Penjualan Jasa Periklanan Pada PT Granton World Palembang

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Laporan yang saya buat dengan judul sebagaimana tersebut diatas beserta isinya merupakan hasil penelitian saya sendiri
2. Laporan Akhir 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 2014

Adisti Wulandari membuat pernyataan



Adisti Wulandari  
NIM 061130600505

### LEMBAR PENGESAHAN PENGUJI

Nama Mahasiswa : Adisti Wulandari  
NIM : 0611 3060 0505  
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis  
Judul Laporan Akhir : Peranan Personal Selling Dalam Usaha Meningkatkan Volume Penjualan Pada PT Granton World Palembang

Telah dipertahankan di hadapan Dewan Penguji Ujian Laporan Akhir  
Jurusan Administrasi Bisnis  
dan dinyatakan **LULUS**



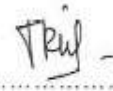
**Pada Hari:**

Senin

**Tanggal:**

14 Juli 2014

### TIM PENGUJI

No.	Nama	Tanda/Tangan	Tanggal
1.	<u>Paisal, S.E., M.Si</u> Ketua		13 Agustus 2014
2.	<u>Dra. Elvia Zahara</u> Anggota		11 Agustus 2014
3.	<u>Trisilowati, S.E.</u> Anggota		14 Agustus 2014

## **MOTTO DAN PERSEMBAHAN**

"Kegagalan hanya terjadi bila kita menyerah"

(Penulis)

"Bekerjalah bagaikan tak butuh uang. Mencintailah bagaikan tak pernah disakití. Menarilah bagaikan tak seorang pun sedang menonton"

(Mark Twain)

Laporan ini saya persembahkan untuk:

- Kedua Orang tua saya Ayah M. Thoyib dan Ibu Sunainah, yang saya cintai
- Kakak Arie dan adik Reja yang saya sayangi
- Sahabat-sahabat saya, Rahmi, Intan Riski, Anggi, Ulil dan Yevi yang selalu ada disamping saya
- Teman-teman Seperjuangan yang saya sayangi khususnya GNC
- Almamater

## KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur kehadirat Allah SWT, karena berkat rahmat dan ridhonya penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir ini yang berjudul “Peranan *Personal Selling* Dalam Usaha Meningkatkan Volume Penjualan Jasa Periklanan Pada PT Granton World Palembang”.

PT Granton World adalah sebuah perusahaan yang bergerak dibidang periklanan. Penulis telah melakukan penelitian mengenai peranan *personal selling* dalam usaha meningkatkan volume penjualan, kemudian penulis menemukan terjadi penurunan volume penjualan yaitu tahun 2012-2013. Penulisan Laporan Akhir ini dibuat sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan pada Politeknik Negeri Sriwijaya.

Penulis menyadari dalam pembuatan laporan akhir ini masih banyak terdapat kekurangan yang dikarenakan keterbatasan pengetahuan yang penulis miliki. Untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun untuk perbaikan di masa yang akan datang. Akhir kata penulis berharap semoga laporan akhir ini bermanfaat bagi kita semua

Palembang, Juni 2014

Penulis

## UCAPAN TERIMA KASIH

Puji dan syukur penulis ucapkan atas kehadiran Allah SWT karena dengan rahmat dan hidayahNya penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir ini. Adapun tujuan dari penulisan Laporan Akhir ini adalah untuk memenuhi syarat dalam penyusunan Laporan Akhir pada Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis.

Penulis menyadari bahwa penulisan Laporan Akhir ini tidak akan berjalan dengan baik tanpa adanya bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itulah pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa hormat dan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak RD. Kusumanto, S.T., M.M., selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang
2. Bapak Hendra Sastrawinata, S.E., M.M., selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang
3. Bapak Heri Setiawan, S.E., MAB., selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang
4. Bapak H. L. Suhairi Hazizma, S.E., M.Si. selaku Dosen Pembimbing I yang telah meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran dalam membantu dan membimbing penulisan hingga selesainya Laporan Akhir ini.
5. Bapak Yusnizal Firdaus, S.E., M.M. selaku Dosen Pembimbing II yang telah meluangkan waktu dan penuh kesabaran dalam membimbing penulis dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.
6. Bapak dan Ibu Dosen Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang yang telah memberikan ilmu dan pengetahuan yang berguna bagi penulis.
7. Bapak M. Zuhaidi selaku pimpinan PT Granton World Palembang, Bapak Haryono Py. selaku Manager dan Ibu Vallen Febrianti selaku Asisten Manager yang telah bersedia meluangkan waktunya dalam membantu penulis memberikan informasi yang dibutuhkan penulis hingga selesainya Laporan Akhir ini.
8. Kedua orang tua (M. Thoyib dan Sunainah) atas curahan kasih sayang dan perhatiannya dalam mendidik dan membesarkan serta limpahan doa yang selalu menyertaiku.

9. Kakakku Arie, adikku Reja dan seluruh keluarga tercinta yang tak henti-hentinya memberikan do'a serta dorongan moral, meteril, semangat dan motivasi untuk dapat menyelesaikan Laporan Akhir ini.
10. Sahabat-sahabat seperjuangan 6 NC (Apriyanti, Bambang, Demokrasi, Diah, Dwi, Febri Gita, Alit, Kay, Maria, Iman, Nesya, Intan, Puspa, Rahmi, Susan, Rizki, Selvi, Putra, Widia, Windy dan Yeni).
11. Anggi, Ulil dan Yevi (MBM) yang telah memberikan semangat yang diberikan disaat berkeluh kesah dan membantu dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.
12. Semua pihak yang telah membantu penulisan dalam penyusunan Laporan Akhir ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu-persatu.

Semoga Allah SWT, memberikan balasan atas semua bantuan yang telah diberikan. Akhir kata, penulis berharap semoga Laporan Akhir ini dapat bermanfaat dan berguna bagi semua pihak yang membacanya.

Palembang, Juni 2014

Penulis



## **ABSTRACT**

The purpose of this final report is to look at the role of personal selling activities in increasing the volume of sales of advertising services at PT Granton World Palembang. It is located at Jalan Demang Lebar Daun No 59A Palembang. The authors found a decrease in sales volume that is from 2012-2013. Data was collected by using interviews and literature study. Personal selling as a direct communication with prospective customers or individual customers on how to deliver information products or services to be offered. The results of research that the decrease in sales volume due to the amount of labor decrease too. That is because the salesperson has only minimal knowledge of how good sales, the functions and duties as a sales force to market the company's products as well as the lack of continuous training. Therefore, PT Granton World Palembang should increase the potential, skills and motivation of sales person and equip sales person with product knowledge to more understand about the various advantages of the product to increase sales volume.

## DAFTAR ISI

	<b>Halaman</b>	
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>i</b>	
<b>HALAMAN PERSETUJUAN PENGESAHAN</b> .....	<b>ii</b>	
<b>SURAT PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT</b> .....	<b>iii</b>	
<b>HALAMAN PENGESAHAN PENGUJI</b> .....	<b>iv</b>	
<b>MOTTO DAN PERSEMBAHAN</b> .....	<b>v</b>	
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>vi</b>	
<b>UCAPAN TERIMA KASIH</b> .....	<b>vii</b>	
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>ix</b>	
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>x</b>	
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xii</b>	
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xiii</b>	
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>xiv</b>	
<b>BAB I</b>	<b>PENDAHULUAN</b>	
1.1	Latar Belakang Pemilihan Judul .....	1
1.2	Perumusan Masalah .....	3
1.3	Ruang Lingkup Pembahasan .....	3
1.4	Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	3
1.4.1	Tujuan Penelitian .....	3
1.4.2	Manfaat Penelitian .....	4
1.5	Metodologi Penelitian .....	4
1.5.1	Ruang Lingkup Penelitian .....	4
1.5.2	Jenis dan Sumber Data .....	4
1.5.3	Teknik Pengumpulan Data .....	4
1.5.4	Analisis Data .....	6
<b>BAB II</b>	<b>TINJAUAN PUSTAKA</b>	
2.1	Definisi Pemasaran .....	7
2.2	Definisi Penjualan .....	7
2.2.1	Tujuan Penjualan .....	8
2.2.2	Tahap-Tahap dalam Proses Penjualan .....	8
2.3	Pengertian Promosi .....	9
2.3.1	Tujuan Promosi.....	10
2.4	Personal Selling .....	11
2.4.1	Pengertian Personal Selling.....	11
2.4.2	Sifat-sifat Personal Selling.....	11
2.4.3	Fungsi Personal Selling.....	12

	2.4.4 Kriteria Personal Selling .....	14
	2.4.5 Usaha-usaha dan Tugas Personal Selling.....	14
	2.4.6 Keuntungan dan Kelemahan Personal Selling .....	15
<b>BAB III</b>	<b>GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN</b>	
	3.1 Sejarah Perusahaan .....	16
	3.2 Visi dan Misi Perusahaan .....	19
	3.2.1 Visi Perusahaan .....	19
	3.2.2 Misi Perusahaan .....	19
	3.3 Struktur Organisasi .....	20
	3.3.1 Struktur Organisasi Perusahaan .....	21
	3.3.2 Uraian Tugas .....	21
	3.4 Data Penjualan .....	24
	3.5 Jumlah Tenaga Penjual .....	25
<b>BAB IV</b>	<b>HASIL DAN PEMBAHASAN</b>	
	4.1 Hubungan Peranan Personal Selling dalam Usaha Meningkatkan Volume Penjualan Jasa Periklanan pada PT Granton World Palembang.....	29
	4.2 Usaha-Usaha Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Pada PT Granton World Palembang .....	31
<b>BAB V</b>	<b>KESIMPULAN DAN SARAN</b>	
	5.1 Kesimpulan .....	41
	5.2 Saran .....	42

## **DAFTAR PUSTAKA**

## **LAMPIRAN**

## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 3.3.1 Struktur Organisasi .....	23

## DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 3.4.1 Data Realisasi Penjualan.....	23
Tabel 3.5.1 Jumlah Tenaga Penjual .....	27
Tabel 3.5.2 Perputaran Tenaga Penjual .....	28
Tabel 4.1 Realisasi Penjualan dan Jumlah Tenaga Penjual .....	30
Tabel 4.2 Hubungan Tenaga Penjual dengan Realisasi Penjualan .....	31
Tabel 4.3 Perhitungan Perkiraan Volume Penjualan .....	34

## **DAFTAR LAMPIRAN**

1. Surat Permohonan Pengantar Pengambilan Data
2. Surat Izin Pengambilan Data
3. Surat Penerimaan Izin Pengambilan Data
4. Lembar Kesepakatan Pembimbing I (Satu)
5. Lembar Kesepakatan Pembimbing II (Dua)
6. Lembar Konsultasi Bimbingan Pembimbing I (Satu)
7. Lembar Konsultasi Bimbingan Pembimbing II (Dua)
8. Lembar Rekomendasi Ujian Laporan Akhir
9. Lembar Revisi Laporan Akhir
10. Lembar Pelaksanaan Revisi Laporan Akhir
11. Lembar Kunjungan Perusahaan
12. Struktur Organisasi
13. Data Realisasi Penjualan
14. Data Jumlah Tenaga Penjual
15. Daftar Pertanyaan Wawancara