

**PERSONAL SELLING PADA PT KITA MAJU
BERSAMA SUKSES (KMBS)**

Ian Gani
Manajemen Pemasaran
Dra.ec. Indarini, M.M., CPM (Asia)
Christina Rahardja Honantha, S.E., M.M., CPM (Asia)

INTISARI

PT Kita Maju Sukses Bersama adalah perusahaan yang bergerak pada bidang distributor produk gula seperti gula batu IE IE, gula aren Nira Murni, gula kelapa Nira Murni, sirup gula batu IE IE, serta sirup premium Trieste. Didirikan pada 1987, PT Kita Maju Bersama Sukses terus melakukan ekspansi dari penambahan luas lokasi kerja hingga karyawan. Dalam melakukan aktivitas promosi berupa *personal selling*, PT Kita Maju Bersama Sukses menerapkan tahap-tahap *personal selling* yaitu: *Overcoming Objections*, *Closing*, dan *Follow up and maintenance* dimana langkah-langkah tersebut tidak lengkap sesuai dengan teori *personal selling*.

Pada Laporan Kerja Lapangan Manajemen Penjualan pada PT Kita Maju Bersama Sukses, peserta praktek kerja lapangan sebagai *sales* mengaitkan pengalaman praktek kerja lapangan yang telah dijalani selama 202 jam kerja dikaitkan dengan teori *personal selling*.

Kata kunci: *Personal selling*, 7 Tahap *personal selling*, *Sales planning*, *Sales reporting*, *Sales force*

**PERSONAL SELLING OF PT KITA MAJU
BERSAMA SUKSES (KMBS)**

Ian Gani

Marketing Management

Dra.ec. Indarini, M.M., CPM (Asia)

Christina Rahardja Honantha, S.E., M.M., CPM (Asia)

ABSTRACT

PT Kita Maju Bersama Sukses is a distributor company which sells sugar product, like IE IE rock sugar, Nira Murni brown sugar, Nira Murni coconut sugar, IE IE rock sugar syrup, and Trieste premium syrup. Established in 1987, PT Kita Maju Bersama Sukses continue to expand from moving to larger office and warehouse until hiring more employee. PT Kita Maju Bersama Sukses applies personal selling stages, namely: Overcoming Objections, Closing, and Follow-up and maintenance where these steps are incomplete in accordance with the theory “The seven steps of personal selling”.

This Internship Report of Sales Management at PT Kita Maju Bersama Sukses, participant in the practice internship as an sales linked the field work experience that had been carried out for 202 hours of work to the theory of sales management.

Keywords: Personal Selling, The Seven Steps of Personal Selling. Sales planning, Sales reporting, Sales force