

JUDUL : PENERAPAN PRE APPROACH DAN HANDLING OBJECTION
DALAM PERSONAL SELLING UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN
PADA PT FAJAR ARTASARI DI SIDOARJO

Nama : Samuel Ervannata

Jurusan / Program Studi : Manajemen

Pembimbing I : Dra.ec. Indarini, M.M., CPM (Asia).

Pembimbing II : Dr Dudi Anandya, S.T., M.Si

ABSTRAK

PT Fajar Artasari merupakan perusahaan penghasil kemasan plastik yang berada di Jalan Tropodo 2 no 27 , Sidoarjo . PT Fajar Artasari tidak hanya memproduksi kemasan plastik sendiri namun juga menyediakan beberapa cetakan kemasan yang mengikuti kemauan dan kebutuhan perusahaan pelanggan.

Laporan Kerja Lapangan disusun melalui kegiatan *Internship Program* yang dijalani selama 5 minggu di PT Fajar Artasari. Penulis diposisikan sebagai *Sales* di Divisi *Marketing* dan diarahkan pembimbing lapangan untuk bekerja dengan menggunakan langkah-langkah pada teknik *Personal Selling*. Berdasarkan aktivitas dan pengamatan yang dilakukan selama menjalani *Internship Program* diketahui bahwa kurang efektifnya penerapan teknik *Personal Selling* pada Divisi *Marketing* PT Fajar Artasari khususnya pada tahap *Pre Approach dan Handling Objection* yang menyebabkan penjualan tidak efektif dan menurun. Rekomendasi yang diberikan kepada divisi *Marketing* PT Fajar Artasari ialah perlunya identifikasi calon prospek yang jelas serta perlu adanya training yang dilakukan kepada tenaga penjual di PT Fajar Artasari terkait aktivitas personal selling tersebut.

Kata Kunci : *Pre Approach, Handling Objection, Personal Selling*

TITLE : APPROACH AND HANDLING OBJECTION APPLICATION IN
PERSONAL SELLING TO IMPROVE SALES IN PT FAJAR ARTASARI IN
SIDOARJO

Name : Samuel Ervannata

Dicipline / Study Programme : *Management*

Contributor I : Dra.ec. Indarini, M.M., CPM (Asia).

Contributor II : Dr Dudi Anandya, S.T., M.Si

ABSTRACT

PT Fajar Artasari is a plastic packaging company located at Jalan Tropodo 2 no 27, Sidoarjo. PT Fajar Artasari does not only produce its own plastic packaging but also provides a number of packaging molds that adhere to the wishes and needs of the customer's company.

The Internship Program Report is prepared through the Internship Program activities which are held for 5 weeks at PT Fajar Artasari. The author is positioned as a Sales in the Marketing Division and directed by the field supervisor to work using the steps on Personal Selling techniques. Based on the activities and observations made during undergoing the Internship Program, it is known that the ineffectiveness of the implementation of Personal Selling techniques in the Marketing Division of PT Fajar Artasari is especially in the Pre Approach and Objection Handling stages which causes ineffective and declining sales. The recommendation given to the Marketing division of PT Fajar Artasari is the need to identify prospective prospects that are clear and the need for training conducted to salespeople at PT Fajar Artasari related to personal selling activities.

Keywords : Pre Approach, Handling Objection, Personal Selling