

JUDUL: *PERSONAL SELLING* PADA SATU ATAP *COWORKSHARE*
SURABAYA

Nama: Atika Farah Savitri

Jurusan/Program Studi: Manajemen

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

Pembimbing II: Silvia Margaretha. S.E., M.M., CPM (Asia)

ABSTRAK

Satu Atap *Coworkshare* merupakan sebuah tempat yang menyediakan jasa *coworking space*, *meeting room* dan *virtual office*. Laporan kerja lapangan ini menggunakan metode *internship program* yang dilakukan di Satu Atap *Coworkshare* yang terletak di Jl. Pacar No.2A, Surabaya. Masa kerja yang ditempuh adalah 10 minggu atau 360 jam. Tujuan dari *Internship Program* ini adalah untuk mengetahui implementasi dari aktivitas *personal selling* yang dilakukan pada PT.Satu Atap Indonesia dan mengetahui cara meningkatkan volume penjualan dengan melakukan aktivitas *personal selling* dengan baik. Teori yang digunakan adalah manajemen pemasaran, bauran pemasaran jasa, promosi, bauran promosi, *personal selling* dan tahap-tahap *personal selling*. Berdasarkan pengamatan serta analisis selama melakukan *internship program*, didapatkan bahwa Satu Atap *Coworkshare* sudah meakukan penjualan personal sesuai dengan teori *personal selling*, namun ada yang belum maksimal dan belum sesuai dengan tahap-tahap *personal selling*. Beberapa kendala yang ditemukan perlu untuk diperbaiki pada waktu yang akan datang sehingga bisa meningkatkan penjualan minimum perbulan.

Kata kunci: manajemen pemasaran, penjualan personal, dan tahap-tahap penjualan personal.

TITLE: PERSONAL SELLING ON SATU ATAP COWORKSHARE SURABAYA

Name: Atika Farah Savitri

Dicipline/Study Programe : Management

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

Contributor II: Silvia Margaretha. S.E., M.M., CPM (Asia)

ABSTRACT

Satu Atap *Coworkshare* is a place that provides coworking space, meeting room and virtual office services. This internship report uses the internship program method conducted at Satu Atap *Coworkshare* located on Jl. Pacar No.2A, Surabaya. The working period taken is 10 weeks or 360 hours. The purpose of this internship program is to discover the implementation of personal selling activities at PT Satu Atap Indonesia and discover how sales volume can be increased by performing personal selling activities in the right way. The theory used is marketing management, service marketing mix, promotion, promotion mix, personal selling and the seven step of personal selling. Based on observations and analyzes during the internship program, it was found that Satu Atap Coworkshare did personal selling in accordance with the theory of personal selling, but there are some that are not maximized and do not correspond to the steps of personal selling. Some of the obstacles found must be resolved in the future so that they can increase the minimum monthly sales.

Keywords: *marketing management, personal selling, and the six steps of personal selling*