

ANALISIS *PERSONAL SELLING* XAVIER MARKS BASUKI RAHMAT DI SURABAYA

Stefanus Oentoro
Jurusan/Program Studi : Manajemen
Pembimbing I : Dudi Anandya
Pembimbing II : Indarini

ABSTRAK

PT Xavier Marks Indonesia merupakan salah satu perusahaan kantor pemasaran properti terbesar di Indonesia yang berdiri sejak tahun 2017. Laporan Kerja Lapangan ini menggunakan metode *internship program* yang dilakukan di PT Xavier Marks Basuki Rahmat yang berada di lokasi Jalan Basuki Rahmat No.16-18, Kedungdoro, Surabaya, Indonesia. Masa kerja yang ditempuh adalah 6 minggu atau 120 jam. Laporan Kerja Lapangan disusun dengan tujuan untuk mengetahui penerapan *personal selling* pada perusahaan Xavier Marks Basuki Rahmat yang dilakukan dengan metode observasi dan wawancara. Penulis diposisikan sebagai *Expert Advisor* yaitu tenaga pemasar dan melakukan analisis *personal selling* dalam menjangkau banyak pasar dan tercipta penjualan yang efektif pada perusahaan ini. Berdasarkan hasil observasi dan wawancara, didapatkan bahwa penjualan perusahaan ini mengalami penurunan akibat belum menerapkan tahap *personal selling* secara maksimal dalam menghadapi calon pelanggan secara *online*. Permasalahan ini perlu diperbaiki untuk mengembalikan meningkatkan penjualan perusahaan di waktu yang akan datang.

Kata kunci: *personal selling, tenaga pemasar, pemasaran.*

*ANALYSIS OF PERSONAL SELLING ON XAVIER MARKS BASUKI RAHMAT
IN SURABAYA*

Stefanus Oentoro

Dicipline/Study Programme : Manajemen

Contributor :

Contributor I : Dudi Anandya

Contributor II : Indarini

ABSTRACT

PT Xavier Marks Indonesia is one of the largest property marketing office companies in Indonesia which was founded in 2017. This fieldwork report uses the internship program method carried out at PT Xavier Marks Basuki Rahmat which is located at Jalan Basuki Rahmat No.16-18, Kedungdoro, Surabaya, Indonesia. The work period taken is 6 weeks or 120 hours. The fieldwork report was prepared with the aim of knowing the application of personal selling at the company Xavier Marks Basuki Rahmat which was carried out by observation and interview methods. The author is positioned as an Expert Advisor, namely marketers and conducting personal selling analysis in reaching many markets and creating effective sales at this company. Based on the results of observations and interviews, it was found that the company's sales had decreased due to not implementing the personal selling optimally in dealing with prospective customers online. This problem needs to be fixed in order to restore the company's sales increase in the future.

Keyword : personal selling, sales force, marketing.