

PERSONAL SELLING UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN PADA
PT XIN YUAN INDUSTRY DI SURABAYA

Kharisma Dyan Permatasari
Jurusan/Program Studi : Manajemen
Pembimbing I : Dudi Anandya
Pembimbing II : Indarini

ABSTRAK

PT Xin Yuan Industry merupakan salah satu perusahaan manufaktur yang bergerak dalam bidang terpal terbesar di Indonesia, berdiri sejak tahun 2014, dengan *brand* utama Diamonds. Laporan kerja lapangan ini menggunakan metode *internship program* yang dilakukan di PT Xin Yuan Industry yang terletak di Jalan Darmo Pemail Selatan IV No.10 Pradah Kali Kendal, Surabaya. Masa kerja yang ditempuh adalah 8 minggu atau 357 jam. Tujuan dari *internship program* ini adalah untuk mengetahui implementasi dari aktivitas *personal selling* yang dilakukan pada PT Xin Yuan Industry dan mengetahui cara meningkatkan volume penjualan dengan melakukan aktivitas *personal selling* dengan baik. Teori yang digunakan adalah promosi, *promotion mix*, *personal selling*, dan tahap-tahap *personal selling*. Berdasarkan pengamatan serta analisis selama menjalani *internship program*, didapatkan bahwa PT Xin Yuan Industry sudah melakukan *personal selling* sesuai dengan teori, namun dalam penerapannya masih terdapat beberapa tahap *personal selling* yang belum dilakukan secara maksimal dalam membangun interaksi dengan calon pelanggan dan juga adanya kendala terkait aktivitas *follow up* yang bertujuan untuk *maintenance* konsumen setelah melakukan *closing the sales* tidak dilakukan dengan baik. Beberapa kendala yang ditemukan perlu untuk diperbaiki pada waktu yang akan datang sehingga bisa meningkatkan penjualan minimum perbulan.

Kata kunci : *Personal selling*, *promosi*, *promotion mix*

*PERSONAL SELLING TO INCREASE SALES ON PT XIN YUAN INDUSTRY
IN SURABAYA*

*Kharisma Dyan Permatasari
Dicipline/Study Programme : Manajemen
Contributor I : Dudi Anandya
Contributor II : Indarini*

ABSTRACT

PT Xin Yuan Industry is one of the largest tarpauline manufacturing company in Indonesia, established since 2014, with the main brand of Diamonds. This practical work report uses a method of internship program conducted at PT Xin Yuan Industry located at Jalan Darmo Pemai Selatan IV No. 10 Pradah Kali Kendal, Surabaya. The working period is 8 weeks or 357 hours. The objective of this program is to know the implementation of personal selling activities conducted at PT Xin Yuan Industry and know how to increase sales volume by doing personal selling activities well. The theory used is promotion, promotion mix, personal selling, and personal selling stages. Based on observation and analysis during the program internship, it was obtained that PT Xin Yuan Industry has been doing personal selling according to the theory, but in the application there are still some stages of personal selling that has not been done to the fullest in building interactions with potential customers and also the constraints related to follow up activities that aims to ensure consumers do closing the sales is not done properly. Some constraints were found to be fixed in the future so that it could increase sales minimum per month.

Keyword : Personal selling, promotion, promotion mix,