

**ANALISIS *PERSONAL SELLING* SALES PERSON  
DI PT BERKAT DUKUNGAN NIAGA BANJARMASIN**

Nama : Willy Woenas

Jurusan/Program Studi : Manajemen Pemasaran

Pembimbing : Dra.ec. Indarini, M.M., CPM., CMA dan Dr. (Cand) Andhy

Setyawan, S.Si., M.Sc., CMA., CPM.

**ABSTRAK**

Laporan ini bertujuan menganalisis *personal selling* pada *salesperson* di bagian penjualan PT Berkat Dukungan Niaga Banjarmasin. *Personal selling* merupakan presentasi pribadi oleh tenaga penjualan perusahaan yang bertujuan untuk menarik pelanggan, melakukan penjualan, dan membangun hubungan dengan pelanggan, sedangkan *Salesperson* merupakan perwakilan penjualan, konsultan penjualan, maupun tenaga penjual yang pada intinya adalah untuk menggambarkan orang yang menjual produk atau layanan. *Salesperson* mewakili perusahaan di luar perbatasan dan merupakan wajah perusahaan.

Aktivitas yang dilakukan selama praktik kerja lapangan adalah menjalankan peran sebagai *Salesperson* yang membantu proses penjualan pada perusahaan distributor PT Berkat Dukungan Niaga Banjarmasin. Aktivitas tersebut dikaitkan dengan teori *personal selling*, termasuk tujuh tahapan *personal selling* dan tiga prinsip dasar *personal selling*. Selama praktik kerja lapangan, ditemukan masalah yang disebabkan oleh kurangnya penerapan prinsip *personal selling* serta proses *personal selling* yang belum maksimal. Oleh karena itu, PT Berkat Dukungan Niaga, khususnya bagian penjualan perlu menganalisis *personal selling* dari para *salesperson* agar dapat melayani konsumen dengan lebih baik.

Kata kunci: *Personal Selling, Salesperson.*

**ANALISIS PERSONAL SELLING SALES PERSON  
DI PT BERKAT DUKUNGAN NIAGA BANJARMASIN**

Nama : Willy Woenas

Jurusan/Program Studi : Manajemen Pemasaran

Pembimbing : Dra.ec. Indarini, M.M., CPM., CMA dan Dr. (Cand) Andhy

Setyawan, S.Si., M.Sc., CMA., CPM.

**ABSTRACT**

*This report aims to analyze the personal selling of the salesperson in the sales department of PT Berkas Support Niaga Banjarmasin. Personal selling is a personal presentation by a company's sales force that aims to attract customers, make sales, and build customer relationships, while salespersons are sales representatives, sales consultants, or salespeople whose essence is to describe people who sell products or services. The salesperson represents the company beyond borders and is the face of the company.*

*Activities carried out during the field work practice are carrying out the role of Salesperson who helps the sales process at the distributor company PT Berkas Support Niaga Banjarmasin. These activities are related to personal selling theory, including the seven stages of personal selling and the three basic principles of personal selling. During the field work practice, problems were found caused by the lack of application of personal selling principles and the personal selling process was not maximized. Therefore, PT Berkas Support Niaga, especially the sales department, needs to analyze the personal selling of salespersons in order to serve consumers better.*

*Keyword: Personal Selling, Salesperson.*