

# PENERAPAN *PERSONAL SELLING* PT ATLANTIKA RUKUN ABADI SURABAYA

Erik Febrian Wijaya

Manajemen Pemasaran

Dudi Anandya

Christina Rahardja

## ABSTRAK

Laporan ini bertujuan untuk menganalisis dan mengetahui penerapan manajemen penjualan pada departemen *marketing* & pelaksana lapangan di PT Atlantika Rukun Abadi Surabaya. Kendala pada tahapan penjualan yang ditemukan pada saat dalam melakukan tahapan penjualan dapat dianalisis dan juga ditangani oleh perusahaan dengan berbagai strategi. Laporan kerja lapangan disusun dengan cara melakukan praktik kerja lapangan di PT Atlantika Rukun Abadi Surabaya yang berlokasi di Jalan Palem 1, Blok TC-31, Palem, Wadungsari, Kecamatan Waru, Kabupaten Sidoarjo, Provinsi Jawa Timur. Praktik kerja lapangan berlangsung selama 3 bulan pada departemen *marketing* & pelaksana lapangan. Penerapan selama melakukan praktik kerja lapangan akan digunakan untuk membahas lebih dalam mengenai penerapan manajemen penjualan pada departemen *marketing* & pelaksana lapangan di PT Atlantika Rukun Abadi Surabaya.

Berdasarkan hasil pengamatan dan juga pengalaman selama melakukan praktik kerja lapangan diketahui bahwa departemen *marketing* dan pelaksana lapangan PT Atlantika Rukun Abadi Surabaya telah memenuhi kondisi yang terdapat dalam teori manajemen penjualan. Terdapat masalah dari beberapa tahapan manajemen penjualan, sehingga perlu dilakukan perbaikan dan rekomendasi

Kata kunci : *Selling process, Sales management, Personal selling*

**IMPLEMENTATION OF PERSONAL SELLING AT PT ATLANTIKA RUKUN  
ABADI SURABAYA**

Erik Febrian Wijaya

*Marketing Management*

Dudi Anandya

Christina Rahardja

**ABSTRACT**

*This report aims to analyze and determine the implementation of personal selling in the marketing & field implementation departemenon at PT Atlantika Rukun Abadi Surabaya. Obstacles at the sales stages that were found during the sales stages can be analyzed and also handled by companies with various strategies. Field work reports were prepared by conducting field work practices at PT Atlantika Rukun Abadi Surabaya which is located at Jalan Palem 1, Block TC-31, Palem, Wadungsari, Waru District, Sidoarjo Regency, East Java Province. The field work practice lasts for 3 months in the marketing & field implementation departemenon. Implementation during field work practices will be used to discuss more deeply about the implementation of sales management in the marketing & field implementation departemenon at PT Atlantika Rukun Abadi Surabaya.*

*Based on the results of observations and also experience during field work practices, it is known that the marketing departemenon and field implementers of PT Atlantika Rukun Abadi Surabaya have fulfilled the conditions contained in sales management theory. There are problems from several stages of sales management, so it is necessary to make improvements and recommendations*

*Keywords : Selling process, Sales management, Personal selling*