

*PERSONAL SELLING* PADA PT DORAN SUKSES INDONESIA DI SURABAYA

Ferdian Adhikaputra

Manajemen

Dudi Anandya

Indarini

ABSTRAK

PT Doran Sukses Indonesia merupakan perusahaan distribusi yang bergerak di dalam bidang pendistribusian produk IT, *gadget*, dan IOT. PT Doran Sukses Indonesia berdiri sejak tahun 2009. Laporan kerja lapangan ini menggunakan metode *internship program* yang dilakukan di kantor PT Doran Sukses Indonesia yang terletak di Jalan Lebak Jaya II Tengah no.2, Gading, Kecamatan Tambaksari, Kota Surabaya, Jawa Timur. Masa kerja yang ditempuh adalah 14 minggu atau 552 jam. Tujuan dilaksanakannya *internship program* adalah untuk mengetahui implementasi dari aktivitas *personal selling* yang dilakukan PT Doran Sukses Indonesia dan mengetahui cara meningkatkan volume penjualan dengan melakukan *personal selling* dengan baik. Teori yang digunakan adalah manajemen pemasaran, *personal selling*, dan tahap-tahap *personal selling*. Berdasarkan pengamatan dan analisis selama melakukan *internship program*. Didapatkan bahwa PT Doran Sukses Indonesia sudah melakukan *personal selling* sesuai dengan teori, namun masih banyak kekurangan yang perlu diperbaiki agar sesuai dengan tahap-tahap *personal selling*. Beberapa kendala yang ada perlu untuk diperbaiki sehingga dapat meningkatkan penjualan di masa mendatang.

Kata kunci: *personal selling*, tahap-tahap *personal selling*, manajemen pemasaran

*PERSONAL SELLING ON PT DORAN SUKSES INDONESIA IN SURABAYA*

Ferdian Adhikaputra

*Marketing Management*

Dudi Anandya

Indarini

*ABSTRACT*

*PT Doran Sukses Indonesia is distribution company engaged in distributing IT, gadget, and IOT products. PT Doran Sukses Indonesia was founded in 2009. This fieldwork report uses the internship program method which was carried out at the PT Doran Sukses Indonesia office located at Lebak Jaya Street Tengah Street no.2, Gading, Tambaksari District, Surabaya City, East Java. The work period taken is 14 weeks or 552 hours. The purpose of implementing the internship program is to find out the implementation of personal selling activities carried out by PT Doran Sukses Indonesia and find out how to increase sales volume by doing personal selling well. The theory used is marketing management, personal selling, and the steps of personal selling. Based on observations and analysis during the internship program. It was found that PT Doran Sukses Indonesia had carried out personal selling in accordance with the theory, but there were still many deficiencies that needed to be corrected to suit the stages of personal selling. Some of the existing obstacles need to be fixed so as to increase sales in the future.*

*Keyword: personal selling, steps of personal selling, marketing management.*

