

ANALISIS KEGIATAN *PERSONAL SELLING*
PADA PT ALKONUSA TEKNIK INTERKON DI SURABAYA

Nicole Celine Serafino
Manajemen Pemasaran
Deddy Marciano
Indarini

ABSTRAK

Laporan kerja lapangan ini berguna untuk menganalisis kegiatan *personal selling* pada PT Alkonusa Teknik Interkon di Surabaya pada bagian *marketing*. *Personal selling* merupakan salah satu alat bauran promosi yang identik dengan penjualan tatap muka untuk memasarkan jasa yang dimiliki perusahaan. *Personal selling* juga memiliki tujuan yaitu untuk membangun hubungan dengan konsumen serta menjaga hubungan baik dengan konsumen agar bisa menumbuhkan hubungan timbal balik antara konsumen dan perusahaan.

Praktik kerja lapangan dilakukan pada bagian *marketing* dengan jobdesk memperkenalkan serta membantu mencari relasi baru untuk perusahaan PT Alkonusa Teknik Interkon di wilayah Surabaya. Aktivitas ini dikaitkan dengan teori *personal selling* yaitu tahapan serta prinsip *personal selling*. Selama melakukan praktik kerja lapangan, peserta magang menemukan bahwa terdapat masalah terkait dengan penerapan tahapan serta prinsip *personal selling* yang dilakukan staf PT Alkonusa Teknik Interkon sehingga penerapannya belum maksimal. Oleh karena itu PT Alkonusa Teknik Interkon khususnya bagian *marketing staff* perlu menganalisis *personal selling* lebih dalam lagi agar dapat melayani client dengan baik.

Kata kunci : Bauran Promosi, *Personal Selling*, *Marketing*

*ANALYSIS OF PERSONAL SELLING ACTIVITIES
AT PT ALKONUSA TEKNIK INTERKON IN SURABAYA*

Nicole Celine Serafino
Manajemen Pemasaran
Deddy Marciano
Indarini

ABSTRACT

This field work report is useful for analyzing personal selling activities at PT Alkonusa Teknik Interkon in Surabaya in the marketing department. Personal selling is one of the promotional mix tools that is identical to face-to-face sales to market the services owned by the company. Personal selling also has a goal, namely to build relationships with consumers and maintain good relations with consumers in order to foster reciprocal relationships between consumers and companies.

Field work practice is carried out in the marketing department with a jobdesk to introduce and help find new relationships for the company PT Alkonusa Teknik Interkon in the Surabaya area. This activity is associated with personal selling theory, namely the stages and principles of personal selling. During the fieldwork practice, the interns found that there were problems related to the application of the stages and principles of personal selling by the staff of PT Alkonusa Teknik Interkon so that the application was not optimal. Therefore, PT Alkonusa Teknik Interkon, especially the marketing staff, needs to analyze personal selling more deeply in order to serve clients well.

Keyword : Promotion Mix, Personal Selling, Marketing