

PERSONAL SELLING B2B PADA PT PUTRA JAYA SANTOSA DI JEMBER

Yohanes Kenny Figo

Manajemen Pemasaran

Dudi Anandya

Indarini

ABSTRAK

Laporan Kerja Lapangan (LKL) ini bertujuan membahas tentang aktivitas *Personal Selling B2B* pada PT Putra Jaya Santosa di Jember. Laporan ini akan membahas bagaimana penerapan *Personal Selling B2B* yang diterapkan oleh PT Putra Jaya Santosa yang ditetapkan sebagai sebuah standar oleh perusahaan dalam melakukan aktivitas penjualan kepada toko-toko yang menjadi pelanggan tetap. Berdasarkan pengalaman selama melakukan Praktik Kerja Lapangan ada *personal selling* yang dirasa kurang tepat dalam penerapan *Personal Selling* yang dilakukan oleh *Sales* dari PT Putra Jaya Santosa karena beberapa faktor tertentu. Sehingga diperlukan adanya evaluasi terhadap efektivitas yang dilakukan oleh para *sales* supaya kedepannya *Personal Selling* yang mereka lakukan bisa berjalan dengan lebih efektif dan efisien.

Kata Kunci : *Personal Selling, B2B, Penjualan*

B2B PERSONAL SELLING AT PT PUTRA JAYA SANTOSA IN JEMBER

Yohanes Kenny Figo

Marketing Management

Dudi Anandya

Indarini

ABSTRACT

This Field Work Report (LKL) aims to discuss B2B Personal Selling activities at PT Putra Jaya Santosa in Jember. This report will discuss how the implementation of B2B Personal Selling is implemented by PT Putra Jaya Santosa which is set as a standard by the company in conducting sales activities to shops that are regular customers. Based on experience during the Field Work Practice, there was personal selling which was felt to be inappropriate in the implementation of Personal Selling by Sales from PT Putra Jaya Santosa due to certain factors. So that it is necessary to evaluate the effectiveness of the sales staff so that in the future the Personal Selling they do can run more effectively and efficiently.

Keywords: Personal Selling, B2B, Sales