

PERSONAL SELLING PADA PT BLUE OCEAN HEART (VIVO SMARTPHONE) DI
KARESIDENAN KEDIRI

Ivan

Manajemen

Erna Andajani

Indarini

ABSTRAK

PT Blue Ocean Heart cabang Kediri merupakan perusahaan distribusi yang bergerak di dalam bidang pendistribusian produk *smartphone*. PT Blue Ocean Heart cabang Kediri. Laporan kerja lapangan ini menggunakan metode *internship program* yang dilakukan di kantor PT Blue Ocean Heart cabang Kediri yang terletak di Jalan Ruko Brawijaya, Pocanan, Kec. Kota, Kota Kediri, Jawa Timur. Masa kerja yang ditempuh adalah 12 minggu atau 528 jam. Tujuan dilaksanakannya *internship program* adalah untuk mengetahui implementasi dari aktivitas *personal selling* yang dilakukan PT Blue Ocean Heart cabang Kediri 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 PT Blue Ocean Heart cabang Kediri 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 IN PT BLUE OCEAN HEART (VIVO SMARTPHONE) ON
KARESIDENAN KEDIRI*

Ivan

Marketing Management

Erna Andajani

Indarini

ABSTRACT

PT Blue Ocean Heart Kediri is distribution company engaged in distributing smartphone products. PT Blue Ocean Heart Kediri. This fieldwork report uses the internship program method which was carried out at the PT Blue Ocean Heart Kediri office located at Brawijaya Street, Pocanan, City District, Kediri City, East Java. The work period taken is 12 weeks or 528 hours. The purpose of implementing the internship program is to find out the implementation of personal selling activities carried out by PT Blue Ocean Heart Kediri 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 Blue Ocean Heart Kediri 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.