

**ANALISIS STRATEGI *PERSONAL SELLING* PRODUK
TABUNGAN PADA PT BANK RAKYAT INDONESIA TBK
(PERSERO) CABANG BEKASI BARAT**

**DES FITRIYANA
8223118211**



**Karya Ilmiah ini disusun Untuk Memenuhi Salah Satu
Persyaratan Mendapatkan Gelar Ahli Madya Pada Fakultas Ekonomi
Universitas Negeri Jakarta**

**PROGRAM STUDI DIII MANAJEMEN PEMASARAN
JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
2014**

***ANALYSIS OF PERSONAL SELLING STRATEGY OF
TABUNGAN PRODUCT AT PT BANK RAKYAT INDONESIA
TBK (PERSERO) BRANCH WEST BEKASI***

**DES FITRIYANA
8223118211**



**Karya Ilmiah ini disusun Untuk Memenuhi Salah Satu
Persyaratan Mendapatkan Gelar Ahli Madya Pada Fakultas Ekonomi
Universitas Negeri Jakarta**

***MARKETING MANAGEMENT STUDY DIII
DEPATEMENT OF MANAGEMENT
FACULTY OF ECONOMYCS
UNIVERSITY OF JAKARTA
2014***

ABSTRAK

DES FITRIYANA. 2014. 8223118211. ANALISA STRATEGI *PERSONAL SELLING* PADA PRODUK TABUNGAN PT BANK RAKYAT INDONESIA TBK (PERSERO) CABANG BEKASI BARAT. Program studi Manajemen DIII Pemasaran, Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta.

PT Bank Rakyat Indonesia Tbk (Persero) Cabang Bekasi Barat terdapat tenaga penjual yang memasarkan aneka ragam produk tabungan, dengan menggunakan *personal selling* untuk menawarkan produk tabungan kepada calon nasabah atau nasabah. Penulisan Karya Ilmiah ini bertujuan untuk mengetahui penerapan langkah-langkah *personal selling* produk Tabungan pada PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk cabang Bekasi Barat. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif dengan menggunakan pengumpulan data melalui studi pustaka, observasi langsung. *Personal Selling* merupakan penyajian secara lisan oleh perusahaan kepada satu atau beberapa calon pembelidengan tujuan agar barang dan jasa yang ditawarkan dapat terjual. Promosi pada PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk cabang Bekasi Barat, menggunakan *personal selling* yaitu komunikasi dua arah antara tenaga penjual dan nasabah atau pelanggan pada PT Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk cabang Bekasi Barat. PT Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk cabang Bekasi Barat menggunakan beberapa tahapan proses *personal selling*, yaitu pendekatan, sosialisasi dan presentasi, menangani penolakan, menutup informasi penjualan, dan tindak lanjut dan pendaftaran nasabah.

Kata Kunci : *Personal selling*, langkah-langkah penjualan yang efektif

ABSTRACT

DES FITRIYANA. 2014. 8223118211. ANALYSIS OF PERSONAL SELLING STRATEGY TABUNGAN PRODUCT AT PT BANK RAKYAT INDONESIA TBK (PERSERO) BRANCH BEKASI BARAT. Marketing Management DIII Study Program , Major Management , Economic Faculty, Universitas of State Jakarta.

PT Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk branch Bekasi Barat the sales marketing, to market tabungan products to use personal selling to offer saving potential audience or customers. Scientific Writing aims to determine promotion PT Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk cabang West Bekasi. The method used in this penilitian is descriptive analysis using data collection through literature study, direct observation. Personal Selling is an oral presentation by the company to one or several candidates buyer with the goal of keeping the goods and services offered can be sold. Promotions at PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk branch West Bekasi, using personal selling is a two-way communication between sales marketing and clients or customers at PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk branch West Bekasi. PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk branch West Bekasi uses several stages of the process of personal selling, approach, socialization and presentations, handle objections, close sales information, and follow-up and customer registration

Keywords: Personal selling, Step for sales effective

LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN

Pembimbing

Tanda Tangan

Tanggal

SETIO FERRY WIBOWO, SE, M.Si
NIP.: 19920617 1990031001



02-07-2014

Ketua Jurusan.....
MANAJEMEN

Jakarta, 02-07-2014

Ketua Program Studi



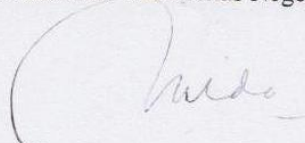
Dr. Hamidah, SE, M.Si
NIP.: 195603211986032001



Dra. Umi Mardiyati M.Si
NIP.: 19570221 1985 302002

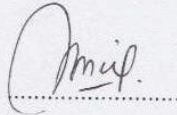
LEMBAR PENGESAHAN

Ketua Jurusan Manajemen
Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta


Dr. Hamidah, SE, M.Si
NIP.195603211986032001

| Nama | Tanda Tangan | Tanggal |
|---------------|--------------|---------|
| Ketua Penguji | | |

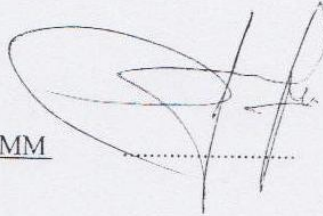
Dra. Umi Mardiyati, M.Si
NIP. 195702211985302002



11 - Juli 2014

Penguji Ahli

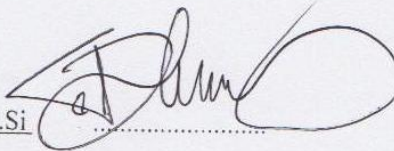
Agung Kresnamurti, ST, MM
NIP. 197404162006041001



11 - Juli 2014

Dosen Pembimbing

Setyo Ferry Wibowo, SE, M.Si
NIP. 197206171999031001



11 - Juli 2014

KATA PENGANTAR

Alhamdulillahirabbil'alamiin,segalapujibagi Allah yang telah memberikankaruniadanrahmatNyasehinggasaampaisekarangpraktikandapa tmenyelesaikanpenuliskaryailmiahini yang berjudul: ANALISIS STRATEGI *PERSONAL SELLING* PRODUK TABUNGANPADA PT BANK RAKYAT INDONESIA TBK (PERSERO) CABANG BEKASI BARAT.

Penuliskaryailmiahinitidakterlepasdaribantuanberbagaipihak yang ikutberpartisipasimemberikandukunganmaterilmaupunmorilsehinggaprakti kanmendapatkanberbagai data daninformasidalammenyempurnakankaryailmiahini.Padakesempatanini, denganhati yang tulusinginmenyampaikan rasa terimakasihakterhinggakepada :

1. Setyo Ferry Wibowo, S.E., M.Si selaku Pembimbing PKL
2. Dra. Umi Mardiaty.,M. Si. selaku Ketua Program Studi D-III Manajemen Pemasaran
3. Dr. Hamidah, M. Si selaku Ketua Jurusan Manajemen
4. Drs. Dedi Purwana E. S., M.Bus selaku Dekan Fakultas Ekonomi
5. Seluruh dosen dan staf administrasi FE-UNJ
6. Semua pegawai di Divisi Marketing dan TI khususnya untuk Bapak Muhammad Ali, Ibu Evi Sintawati, Ibu Martayam Sitorus, Ibu Ratna, Ibu Reni, Bapak Wiryadi Utama, Bapak Harry, Bapak Syarifudin, Bapak Huzaemi, Bapak Teuku dan Mas Ibnu serta

seluruh pegawai PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk Kantor cabang Bekasi Barat pada umumnya yang telah membantu memberikan gambaran dunia kerja yang sesungguhnya kepada penulis.

7. Keluarga tercinta dirumah sebagai sumber inspirasi, terutama untuk kedua orang tua (Pak Syamsuddin dan Ibu Ermawati), kakak, dan adik-adik.
8. Sahabat-sahabat seperjuangan di prodi MP 2011 (terutama Aldy, Yana, Nunu, Anip, dan Sintia) dan orang-orang yang telah memberikan inspirasi dan motivasi dalam hidup.

Penulis menyadari bahwa masih banyak terdapat kekurangan dalam penyusunan Karya Ilmiah ini, oleh karena itu penulis juga mengharapkan berbagai kritik dan saran yang membangun dari pembaca sehingga dapat menambah mutu laporan akhir ini. Semoga Karya Ilmiah ini dapat memberikan manfaat bagi semua pembaca, baik kalangan akademis maupun umum, terimakasih.

Jakarta, 08 Juli 2014

Penulis