

**ANALISIS PERSONAL SELLING DAN DIRECT MARKETING PADA
DEALER NISSAN MOTOR INDONESIA CABANG MT HARYONO**

**NUR PRIHATINI
8223118197**



**Karya Ilmiah ini Ditulis 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 AND DIRECT MARKETING IN
NISSAN MOTOR INDONESIA DEALER BRANCH MT HARYONO***

**NUR PRIHATINI
8223118197**



***The Scientific Paper Prepared to Meet One Degree Associate
Expert Getting By Faculty Of Economy, University of Jakarta***

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

ABSTRAK

NUR PRIHATINI 2014. 8223118197. ANALISIS PERSONAL SELLING DAN DIRECT MARKETING PADA NISSAN MOTOR INDONESIA CABANG MT HARYONO. Program studi Manajemen DIII Pemasaran, Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta.

Tujuan penulisan karya ilmiah ini adalah untuk mengetahui bagaimana kegiatan promosi personal selling dan direct marketing yang dilakukan oleh tenaga penjual atau Sales Dealer Nissan Motor Indonesia Cabang M.T. Haryono.

Penelitian dari analisis personal selling dan direct marketing yang terdiri dari pendekatan, persentasi, menangani keberatan, dan menutup penjualan, direct mail, dan telemarketing sudah banyak mendapat respon yang positif dari konsumen. Penelitian ini dilakukan dengan metode observasi kuesioner dan wawancara. Berarti personal selling dan direct marketing yang dilakukan oleh tenaga penjual atau Sales dealer Nissan Motor Indonesia cabang MT Haryono ini sudah maksimal dalam meningkatkan penjualan.

Kata kunci : Personal selling, Direct Marketing, Dealer Nissan Motor Indonesia

ABSTRACT

NUR PRIHATINI 2014. 8223118197. ANALYSIS OF PERSONAL SELLING AND DIRECT MARKETING OF NISSAN MOTOR INDONESIA BRANCH MT HARYONO. DIII Management Study Program Marketing, Department of Management, Faculty of Economics, University of Jakarta.

The purpose of writing this paper is to find out how personal selling and promotion activities direct marketing done by the salesperson or a Sales Dealer of Nissan Motor Indonesia branch of M.T. Haryono.

Research of the analysis, personal selling and direct marketing approach, which consists of a presentation, handling objections, and closing sales, direct mail, telemarketing and there have been many positive responses from consumers. This research was conducted with observational methods questionnaires and interviews. Means personal selling and direct marketing done by the salesperson or a Sales dealer of Nissan Motor Indonesia branch MT Haryono was already maximal in increasing sales.

Keywords: Personal selling, Direct Marketing, Nissan Motor Indonesia Dealer

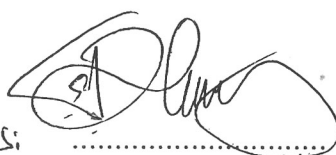
LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN

Pembimbing

Tanda Tangan

Tanggal

SETYO FERRY WIBOWO, SE. M.Si
NIP.: 197206171999031001



14-07-2014

Ketua Jurusan... MANAJEMEN

Jakarta, 14-07-2014

Ketua Program Studi



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



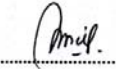
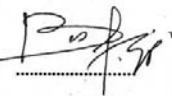

Dra. Umi Mardiyati, M.Si
NIP.: 19570221 198503 2 002

LEMBAR PENGESAHAN

Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta



Drs. Dedi Purwana, F.S., M.Bus.
NIP. 19671207 199203 1 001

Nama	TandaTangan	Tanggal
Ketua Penguji		
<u>Dra.Umi Mardiyati, M.Si</u> NIP. 19570221 198503 2 002		<u>22-Juli-2014</u>
Penguji Ahli		
<u>Dra.Basrah Saidani, M.Si</u> NIP. 19630119 199203 2 001		<u>22-Juli-2014</u>
Dosen Pembimbing		
<u>Setyo Ferry Wibowo, SE, M.Si</u> NIP. 19720617 199903 1 001		<u>22-Juli-2014</u>

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah rabbi'l'alamiin, segala puji bagi Allah yang telah memberikan karunia dan rahmat-Nya sehingga sampai sekarang praktikan dapat menyelesaikan penulisan karya ilmiah ini yang berjudul: ANALISIS PERSONAL SELLING DAN DIRECT MARKETING PADA NISSAN MOTOR INDONESIA CABANG M.T. HARYONO

Penulisan karya ilmiah ini tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak yang ikut berpartisipasi memberikan dukungan materil maupun moril sehingga praktikan mendapatkan berbagai data dan informasi dalam menyempurnakan karya ilmiah ini. Pada kesempatan ini, dengan hati yang tulus ingin menyampaikan rasa terimakasih tak terhingga kepada :

1. Setyo Ferry Wibowo, S.E., M.Si selaku Pembimbing PKL
2. Dra. Umi Mardiyati, M.Si. selaku Ketua Program Studi D-III Manajemen Pemasaran
3. DR. Hamidah, M. Si selaku Ketua Jurusan Manajemen
4. Drs. Dedi Purwana, S.E., M.Bus selaku Dekan Fakultas Ekonomi
5. Seluruh dosen dan staf administrasi FE-UNJ
6. Dan kepada Bapak Andre Salomon selakustaf di Nissan Motor Indonesia cabang MT Haryono yang telah membantu memberikan gambaran dunia kerja yang sesungguhnya kepada penulis.
7. Keluarga tercinta dirumah sebagai sumber inspirasi, terutama untuk kedua orang tua.

8. Sahabat-sahabat seperjuangan di prodi MP 2011 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, 14 Juli 2014

Penulis