PERANAN *PERSONAL SELLING* DALAM MEMASARKAN PRODUK PADA PT. UNITED TRACTORS CABANG JAKARTA

SUCI LAILA QODRIANI
8223108299

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

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

THE ROLE OF PERSONAL SELLING IN MARKETING PRODUCTS OF PT. UNITED TRACTORS IN JAKARTA BRANCH

SUCI LAILA QODRIANI
8223108299

The Scientific Paper Prepared To Meet One Degree Requirements Associate Expert Getting by Faculty of Economics, State University of Jakarta

MARKETING MANAGEMENT STUDY DIII
DEPARTMENT OF MANAGEMENT
FACULTY OF ECONOMICS
STATE UNIVERSITY OF JAKARTA
2014

ABSTRAK

SUCI LAILA QODRIANI, 2010. 8223108299. Peranan Personal Selling dalam Memasarkan Produk Pada PT United Tractors Cabang Jakarta.Program Studi DIII Pemasaran. Jurusan Manajemen. Fakultas Ekonomi. Universitas Negeri Jakarta.

Karya ilmiah ini bertujuan untuk memperoleh data yang terpecaya, serta mengetahui bagaimana peranan *personal selling* pada PT United Tractors dalam memasarkan produknya.Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif dengan menggunakan metode pengumpulan data melalui wawancara dan dokumentasi.

PT United Tractors Tbk (UT) Cabang Jakarta adalah perusahaan yang menyediakan jasa dan peralatan berat. Selain menjadi distributor terbesar untuk alat-alat berat di Indonesia, United Tractors juga aktif dalam manufaktur, sedangkan pada Cabang Jakarta aktif dalam *trading* jasa penambangan serta mensupport pertambangan batubara.

Permasalahan yang dihadapi PT United Tractors adalah kurang profesionalnya sumber daya manusia terutama *sales.*Karena pada divisi *sales* merupakan kegiatan utama PT United Tractors

Dari hasil penulisan dapat diketahui bahwa penjualan tatap muka dilakukan dengan komunikasi dua arah antara penjual dan pembeli.Penjualan tatap muka penting pada saat diperlukan penjelasan yang mendalam mengenai perusahaan dan juga produk yang ditawarkan.

Kata Kunci: *Personal Selling, Marketing*

ABSTRACT

SUCI LAILA QODRIANI. 2010. 8223108299.Peranan Personal Selling dalam Memasarkan Produk Pada PT United Tractors Cabang Jakarta.Program Studi DIII Pemasaran. Jurusan Manajemen. Fakultas Ekonomi. Universitas Negeri Jakarta.

This paper aims to obtain trustworthy data, and find out how the role of personal selling for PT United Tractors in marketing their products. The method used in this study is a descriptive analysis using the method of collecting data through interviews and documentation.

PT United Tractors Tbk (UT) Cabang Jakarta is a company that provides services and heavy equipment. In addition to being the largest distributor of heavy equipment in Indonesia, United Tractors is also active in manufacturing, while the Jakarta branch is active in trading, mining services and coal mining support.

Problems by PT United Tractors is a lack of professional human resources, especially sales. Because the sales division is the main activity of PT United Tractors.

From the results of the writing can be seen that the sale is done face to face with two-way communication between sellers and buyers. Face-to-face sales is important in times of need in-depth explanation about the company and also the products offered.

Keywords: Personal Selling, Marketing

LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN

Pembimbing,	Tanda Tangan	Tanggal
Dra. Basrah Saidani, M.Si NIP. 19630119 199203 2 001		

Ketua Jurusan Manajemen	Ketua Program Studi DIII Manajemen Pemasaran
Dr. Hamidah, SE., M.Si. NIP. 19560321 198603 2 001	**Dra.Umi Mardiyati, M.Si** NIP. 19570221 198503 2 002

LEMBAR PENGESAHAN

Dekan Fakultas Ekonomi – Universitas Negeri Jakarta

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

Nama	Tanda Tangan	Tanggal
Ketua Penguji		
Dra.Umi Mardiyati, M.Si NIP. 19570221 198503 2 002	.....	4 Februari 2015
Penguji Ahli		
Dr. Mohammad Rizan, SE, MM NIP. 19720627 200604 1 001	.....	30 Januari 2015
Dosen Pembimbing		
Dra. Basrah Saidani, M.Si NIP.19630119 199203 2 001	.....	25 Januari 205

KATA PENGANTAR

Dengan memanjatkan puji dan syukur kehadirat Allah SWTatas segala rahmat dan karunia Nya.Karena dengan karunia Nya lah penulis dapat menyelesaikan penyusunan karya ilmiah yang berjudul: Peranan *Personal Selling* dalam Memasarkan Produk Pada PT United Tractors Cabang Jakarta Melalui Analisis Deskriptif.

Karya Ilmiah ini disusun dalam rangka memenuhi sebagian persyaratan penulis untuk memperoleh gelar ahli madya di bidang Pemasaran pada Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.

Penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan dorongan dan semangat dalam penyusunan Karya Ilmiah antara lain:

1. Dra. Basrah Saidani, M.Si. Selaku Dosen Pembimbing yang telah banyak meluangkan waktu dalam memberikan pengarahan dan masukan untuk Penulis dalam penyusunan Karya Ilmiah ini.
2. Drs. Dedi Purwana selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
3. Dr. Hamidah, SE, M.Si. selaku Ketua Jurusan Manajemen.
4. Dra. Umi Mardiyati, M.Si. selaku Ketua Program Studi DIII Manajemen Pemasaran.
5. Seluruh dosen dan staf administrasi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.

6. Karyawan PT United Tractors yang sedia membantu saya memberikan informasi dalam menyelesaikan Karya Ilmiah ini.
7. Kedua orangtua yang saya sayangi dan kedua kakak saya yang telah memberikan nasihat, dukungan, serta doanya kepada penulis.
8. Melani, Mbasella, Mia, Waya, Tika, Muthia, Amira, Niang, Hilda, Binar, Dimas, Alim, Heksa, Adi dan Ardian Wiratama yang selalu memberikan bantuan, doa dan motivasi.
9. Kai untuk kutipan-kutipan yang membuat saya semangat.
10. Rekan-rekan mahasiswa DIII Manajemen Pemasaran angkatan 2010 dan 2011 yang tidak dapat disebutkan satu-persatu

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 Karya Ilmiah ini.

Jakarta, Juli 2014

Suci Laila Qodriani