

KEGIATAN *PERSONAL SELLING* PADA CV.  
SUMBER BARU MOTOR MLATI

LAPORAN TUGAS AKHIR

Untuk memenuhi sebagian persyaratan  
mencapai derajat Ahli Madya Diploma 3

Program Studi Manajemen



Di ajukan oleh:

Kukuh Mugiono

2116021

SEKOLAH TINGGI ILMU MANAJEMEN  
YAYASAN KELUARGA PAHLAWAN NEGARA  
YOGYAKARTA

2024

# LEMBAR PERSETUJUAN

## KEGIATAN PERSONAL SELLING PADA CV. SUMBER BARU MOTOR MLATI

Laporan Tugas akhir

Untuk memenuhi Sebagian persyaratan

Mencapai derajat Ahli Madya Diploma 3

Program Studi Manajemen

Yang diajukan oleh:

Kukuh Mugiono

2116021

Telah disetujui oleh

Dosen Pembimbing



Dra. Sri Ekanti Sabardini, M.Si

Tanggal 30 April 2024

## KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Wr.wb.

Puji syukur saya panjatkan kehadirat Allah SWT karena dengan karunia, Rahmat dan hidayah sehingga dapat mengerjakan dan menyelesaikan penulisan Tugas Akhir dengan judul Kegiatan *Personal Selling* Pada CV. Sumber Baru Motor Mlati.

Dalam penyusunan laporan magang ini banyak pihak yang telah mendukung serta membantu selama proses penyelesaian tugas akhir ini. Ucapan terima kasih sampaikan kepada:

1. Kedua orang tua saya dan keluarga yang selalu memberikan dukungan dan doa.
2. Bapak Radit, selaku Kepala Cabang dan pendamping magang di CV. Sumber Baru Motor Mlati yang telah membimbing memberikan ilmu selama melaksanakan kegiatan Magang.
3. Seluruh pihak staf dan karyawan CV. Sumber Baru Motor Mlati yang telah membantu dan memberi ilmu selama berada di perusahaan hingga selesai magang ini.
4. Dra. Sri Ekanti Sabardini, M.Si selaku Dosen Pembimbing yang telah membimbing, memberikan petunjuk, meluangkan waktu, pikiran, dan tenaga dalam penyusunan Tugas Akhir ini.
5. Bapak Dr. Suparmono, M.Si. selaku Ketua STIM YKPN Yogyakarta.
6. Sahabat dan teman-teman satu perjuangan Diploma III Manajemen 2021 yang telah membantu proses belajar di STIM YKPN, selalu setia mendengarkan

keluh kesah dan selalu memberikan semangat bagi saya dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.

7. Terima kasih juga kepada diriku sendiri yang telah berjuang sampai titik ini sehingga dapat menyelesaikan Tugas akhir ini.

Dalam penyusunan Tugas Akhir ini, saya menyadari bahwa masih kurang sempurna namun semoga bisa bermanfaat bagi pembaca.

Walaikumsallam wr.wb.

Yogyakarta, 25 Maret 2024

Penulis

(Kukuh Mugiono)

## MOTTO

Hal-hal hebat

Butuh perjuangan yang hebat

-Fiersa Besari-

## DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN .....	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
MOTTO .....	v
DAFTAR GAMBAR .....	viii
DAFTAR TABEL .....	ix
BAB 1 .....	1
PENDAHULUAN .....	1
A. Latar Belakang .....	1
B. Batasan Masalah .....	3
C. Tujuan .....	3
D. Manfaat .....	3
BAB II.....	5
TINJAUAN PUSTAKA.....	5
A. Pengertian Pemasaran .....	5
B. Bauran pemasaran atau <i>Marketing Mix</i> .....	5
C. Personal Selling .....	8
BAB III .....	12
PELAKSANAAN PRAKTIK MAGANG.....	12
A. Profil Sumber Baru Motor .....	12
B. Visi dan Misi .....	12
C. Slogan dari CV. Sumber Baru Motor adalah Semakin Di Hati .....	13
D. Logo Perusahaan.....	13
E. Struktur Organisasi .....	14
F. Pelaksanaan Praktik Magang .....	15
BAB IV .....	17

PEMBAHASAN .....	17
A. Penerapan Kegiatan <i>personal selling</i> pada CV. Sumber Baru Motor Mlati.....	17
B. Masalah dalam kegiatan <i>personal selling</i> pada CV. Sumber Baru Motor Mlati .....	20
C. Solusi pada kegiatan <i>personal selling</i> CV. Sumber Baru Motor Mlati .....	21
BAB V .....	22
KESIMPULAN DAN SARAN.....	22
A. Kesimpulan .....	22
B. Saran .....	23
DAFTAR PUSTAKA.....	24
LAMPIRAN.....	25

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 3. 1 Logo Perusahaan .....	13
Gambar 3. 2 Struktur Organisasi.....	14



## DAFTAR TABEL

Tabel 3. 1 Diskripsi Jabatan .....	14
Tabel 3. 2 Kegiatan Praktik Magang.....	16