

**TAHAPAN *PERSONAL SELLING* (PENJUALAN PERSONAL) PADA CV**

**SUMBER BARU MOTOR CABANG BESI SLEMAN**

Laporan Tugas Akhir

Untuk Memenuhi sebagai Persyaratan

Mencapai Derajat Ahli Madya DIII

Program Studi Manajemen



**Diajukan oleh:**

**Erni Sulistyowati**

**21-16038**

Kepada:

**SEKOLAH TINGGI ILMU MANAJEMEN  
YAYASAN KELUARGA PAHLAWAN NEGARA  
YOGYAKARTA**

**2024**

## LEMBAR PERSETUJUAN

Laporan Tugas Akhir  
Untuk Memenuhi sebagai Persyaratan  
Mencapai Derajat Ahli Madya DIII  
Program Studi Manajemen

Yang diajukan oleh:

Erni Sulistyowati

21-16038

Telah disetujui oleh :

Dosen pembimbing



(Muhammad Roni Indarto, Drs, M.Si)

Tanggal : 18 juli 2024

## KATA PENGANTAR

Alhmdullilah, Puji Syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan Rahmat dan hidayah-Nya serta telah memberikan kemudahan dan kelancaran sehingga laporan Tugas Akhir yang berjudul “TAHAPAN *PERSONAL SELLING* (PENJUALAN PERSONAL) PADA CV SUMBER BARU MOTOR CABANG BESI SLEMAN” ini dapat penulis selesaikan guna memenuhi salah satu persyaratan dalam mencapai derajat Ahli Madya Diploma III pada Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen Yayasan Keluarga Pahlawan Negara Yogyakarta.

Dalam penyusunan Laporan Tugas Akhir ini tentunya dapat terlaksana sampai selesai tidak terlepas dari bantuan dan dukungan dari beberapa pihak. Untuk itu melalui kesempatan ini penulis mengucapkan rasa terimakasih kepada:

1. Orang tua dan Kakak tercinta, Ibu Sudarmi dan Riska Sholikhah yang selalu memberikan Do'a, dukungan, dan motivasi yang luar biasa kepada penulis sehingga bisa menyelesaikan Laporan Tugas Akhir.
2. Muhammad Roni Indarto, Drs, M.Si. dan Dra. Retno Hartati, M.B.A selaku dosen pembimbing yang selalu memberikan arahan, masukan, dan bimbingan untuk menyelesaikan tugas akhir.
3. Bapak Anggit selaku pembimbing lapangan yang telah memberikan arahan, ilmu, dan pengalaman kepada penulis selama melaksanakan kegiatan Magang di CV Sumber Baru Motor cabang Besi, Sleman.

4. *My best partner* Muhammad Ferdian Brawijaya, yang selalu memberikan bantuan, dukungan, dan semangat kepada penulis sampai dengan laporan ini selesai.
5. Annya dan Lia, yang selalu kebersamai disaat masa sulit selama di bangku kuliah, memberikan semangat, doa dan dukungan sampai dengan laporan ini selesai.
6. Keluarga dan Teman-teman tersayang yan tidak bisa penulis sebutkan namanya satu persatu, yang selalu memberikan semangat kepada penulis sehingga bisa menyelesaikan Laporan Tugas Akhir.

Semoga Allah selalu memberikan balasan atas kebaik dari semua pihak dalam penyusunan Laporan Tugas Akhir ini. Dalam penulisan Laporan ini tentunya masih banyak terdapat kekurangan, kesalahan karena keterbatasan kemampuan, untuk itu sebelumnya penulis mohon maaf yang sebesar-besarnya. Penulis mengharapkan kritik dan saran dari semua pihak demi perbaikan yang bersifat membangun atas laporan ini. Penulis juga berharap semoga Laporan Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi semua pihak.

Sleman,

Penulis

Erni Sulistyowati

2116038

## **MOTO**

“Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya”

(Q.S Al-Baqarah, 2:286)

“Terlambat bukan berarti GAGAL, cepat bukan berarti HEBAT. Terlambat bukan menjadi alasan untuk menyerah, setiap orang memiliki proses yang berbeda. PERCAYA PROSES itu yang paling penting, karena Allah telah mempersiapkan hal baik di balik kata proses yang kamu anggap rumit”

(Edwar Saria)

## DAFTAR ISI

JUDUL .....	i
LEMBAR PERSETUJUAN .....	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
MOTO .....	v
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR GAMBAR .....	viii
DAFTAR TABEL .....	ix
BAB I PENDAHULUAN .....	1
A. Latar Belakang .....	1
B. Batasan Masalah.....	3
C. Tujuan.....	3
D. Manfaat.....	3
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	5
A. Pemasaran.....	5
B. <i>Promotion</i> (promosi) .....	5
C. Bauran Promosi .....	6
D. Penjualan personal ( <i>Personal Selling</i> ) .....	6
BAB III PELAKSANAAN PRAKTIK MAGANG .....	11
A. Profil CV Sumber Baru Motor cabang Besi, Sleman.....	11
B. PELAKSANAAN MAGANG.....	19
BAB IV PEMBAHASAN .....	22
A. Tahapan <i>Personal Selling</i> (Penjualan Personal) CV Sumber Baru Motor cabang Besi, Sleman.....	22
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN .....	27
A. Kesimpulan.....	27
B. SARAN .....	28
DAFTAR PUSTAKA.....	29

LAMPIRAN ..... 30

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 3. 1 Logo/Merek CV Sumber Baru Montor Cabang Besi .....	13
Gambar 3. 2 Stuktur Organisasi CV Sumber Baru Montor Cabang Besi .....	14
Gambar 3. 3 Wilayah Pemasaran CV Sumber Baru Montor Cabang Besi .....	17

## DAFTAR TABEL

Tabel 3. 1 Personalia CV Sumber Baru Motor Cabang Besi .....	18
Tabel 3. 2 Jadwal Operasional Perusahaan .....	18
Tabel 3. 3 Kegiatan Magang .....	19