

**STRATEGI *PERSONAL SELLING***  
**PADA RESTORAN TAMAN PRINGSEWU JOGJA**

**Laporan Tugas Akhir**  
**Untuk Memenuhi Sebagai Persyaratan**  
**Mencapai Derajat Ahli Madya Diploma 3**  
**Program Studi Manajemen**



Diajukan oleh :  
Julia Noor Rochmah (2216069)

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

**2025**

## **LEMBAR PERSETUJUAN**

### **STRATEGI *PERSONAL SELLING* PADA RESTORAN TAMAN PRINGSEWU JOGJA**

#### **Laporan Tugas Akhir**

**Untuk memenuhi sebagian persyaratan  
mencapai derajat Ahli Madya Diploma 3  
Program Studi Manajemen**

Diajukan oleh :

Julia Noor Rochmah (2216069)

Telah Disetujui Oleh :

Dosen Pembimbing



(Dra. Sri Ekanti Sabardini, M.Si)

tanggal 24 Januari 2025

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, hidayah dan inayah-Nya sehingga dapat menyelesaikan laporan tugas akhir dengan judul “Strategi *Personal Selling* pada Restoran Taman Pringsewu Jogja”. Tugas akhir ini ditulis untuk memenuhi syarat mendapatkan gelar Ahli Madya Manajemen.

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

1. Ibu Heny Ristiana selaku Manager Restoran Taman Pringsewu Jogja yang telah mengizinkan dan membantu proses magang.
2. Dra. Sri Ekanti Sabardini, M.Si sebagai dosen pembimbing yang telah bersedia meluangkan waktu dan memberikan saran serta mengarahkan laporan penulisan hingga selesai.
3. Pengawas, selaku pengarah praktik magang di Restoran Taman Pringsewu Jogja yang telah membimbing dan berbagi ilmu serta pengalaman.
4. Kedua orang tua, yang telah menjadi motivasi dan memberikan doa maupun dukungan dari awal kuliah hingga Tugas Akhir ini dapat terselesaikan dengan baik.
5. Kepada saudara kandung saya Arfan Adhananta Adjie, yang selalu membantu dan mendukung saya sehingga saya bisa sampai di titik ini.
6. Semua pihak lain yang tidak disebutkan, yang telah mendukung dan memotivasi terselesainya laporan ini.

Penulis menyadari masih banyak kesalahan dalam penyusunan laporan tugas akhir ini. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun sangat diharapkan untuk perbaikan lebih lanjut. Semoga Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi seluruh pihak.

Yogyakarta, .....

Penulis,

Julia Noor Rochmah

## DAFTAR ISI

|                                                                                 |     |
|---------------------------------------------------------------------------------|-----|
| LEMBAR PERSETUJUAN .....                                                        | ii  |
| KATA PENGANTAR .....                                                            | iii |
| DAFTAR ISI.....                                                                 | v   |
| DAFTAR GAMBAR .....                                                             | vii |
| BAB I.....                                                                      | 1   |
| PENDAHULUAN .....                                                               | 1   |
| 1.1    Latar Belakang Masalah .....                                             | 1   |
| 1.2    Batasan Masalah .....                                                    | 3   |
| 1.3    Tujuan.....                                                              | 3   |
| 1.4    Manfaat.....                                                             | 4   |
| BAB II.....                                                                     | 5   |
| TINJAUAN PUSTAKA .....                                                          | 5   |
| 2.1    Strategi Promosi .....                                                   | 5   |
| 2.1.1    Periklanan ( <i>Advertising</i> ).....                                 | 5   |
| 2.1.2    Promosi Penjualan ( <i>Sales Promotion</i> ).....                      | 5   |
| 2.1.3    Publisitas ( <i>Publicity</i> ) .....                                  | 6   |
| 2.1.4    Penjualan Pribadi ( <i>Personal Selling</i> ) .....                    | 6   |
| 2.2    Pengertian Strategi <i>Personal Selling</i> .....                        | 6   |
| 2.2.1.    Tujuan <i>Personal Selling</i> .....                                  | 7   |
| 2.2.2.    Tahapan Pelaksanaan <i>Personal Selling</i> .....                     | 8   |
| 1.    Memilih dan Menilai Prospek ( <i>Prospecting &amp; Qualifying</i> ) ..... | 8   |
| 2.    Pra Pendekatan ( <i>Preapproach</i> ).....                                | 8   |
| 3.    Pendekatan ( <i>Approach</i> ) .....                                      | 8   |
| 4.    Presentasi ( <i>Presentation</i> ).....                                   | 9   |
| 5.    Mengatasi Keberatan ( <i>Handling Objection</i> ).....                    | 9   |
| 6.    Menutup Penjualan ( <i>Closing</i> ).....                                 | 9   |
| 7.    Tindak Lanjut ( <i>Follow-Up</i> ) .....                                  | 9   |
| 2.2.3.    Keunggulan <i>Personal Selling</i> .....                              | 9   |
| 1.    Pendekatan dapat lebih efektif.....                                       | 10  |
| 2.    Respon pembeli dapat dilihat langsung .....                               | 10  |
| 3.    Menciptakan hubungan baik.....                                            | 11  |

|                                                                                                                |    |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| BAB III .....                                                                                                  | 12 |
| PELAKSANAAN PRAKTIK MAGANG .....                                                                               | 12 |
| 3.1    Profil Perusahaan .....                                                                                 | 12 |
| 3.1.1.    Sejarah Restoran Taman Pringsewu Jogja .....                                                         | 12 |
| 3.1.2.    Visi, Misi, Tujuan, dan Falsafah .....                                                               | 13 |
| 3.1.3.    Logo Perusahaan .....                                                                                | 14 |
| 3.1.4.    Struktur Organisasi Restoran Taman Pringsewu.....                                                    | 14 |
| 3.2    Pelaksanaan Praktik Magang.....                                                                         | 18 |
| BAB IV .....                                                                                                   | 22 |
| PEMBAHASAN .....                                                                                               | 22 |
| 4.1    Pelaksanaan Strategi <i>Personal Selling</i> di Restoran Taman Pringsewu Jogja ..                       | 22 |
| 2.    Pra Pendekatan ( <i>Preapproach</i> ).....                                                               | 23 |
| 3.    Pendekatan ( <i>Approach</i> ) .....                                                                     | 23 |
| 4.    Presentasi ( <i>Presentation</i> ).....                                                                  | 24 |
| 5.    Mengatasi Keberatan ( <i>Handling Objection</i> ).....                                                   | 24 |
| 6.    Menutup Penjualan ( <i>Closing</i> ).....                                                                | 25 |
| 7.    Tindak Lanjut ( <i>Follow-Up</i> ) .....                                                                 | 25 |
| 4.2    Kendala dalam Pelaksanaan Strategi <i>Personal Selling</i> pada Restoran Taman<br>Pringsewu Jogja ..... | 26 |
| 4.3    Solusi pada Strategi <i>Personal Selling</i> Restoran Taman Pringsewu Jogja .....                       | 27 |
| BAB V .....                                                                                                    | 29 |
| KESIMPULAN DAN SARAN.....                                                                                      | 29 |
| 5.1    Kesimpulan.....                                                                                         | 29 |
| 5.2    Saran.....                                                                                              | 30 |
| DAFTAR PUSTAKA .....                                                                                           | 31 |
| LAMPIRAN.....                                                                                                  | 32 |

## **DAFTAR GAMBAR**

|                                                         |    |
|---------------------------------------------------------|----|
| Gambar 2. 1 Proses Personal Selling .....               | 8  |
| Gambar 3. 1 Logo Restoran Taman Pringsewu Jogja.....    | 14 |
| Gambar 3. 2 Struktur Organisasi Restoran Pringsewu..... | 14 |