

**KEGIATAN PERSONAL SELLING DI YAMAHA MATARAM SAKTI  
WONOSARI**

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



Diajukan Oleh:

Wahyu Nur Wijaya  
2216077

**SEKOLAH TINGGI ILMU MANAJEMEN  
YAYASAN KELUARGA PAHLAWAN NEGARA  
YOGYAKARTA  
2025**

**LEMBAR PERSETUJUAN**

**KEGIATAN PERSONAL SELLING DI YAMAHA MATARAM SAKTI  
WONOSARI**

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

Diajukan Oleh:

Wahyu Nur Wijaya  
2216077

Telah Disetujui Oleh:

Dosen Pembimbing



(Dra. Sri Ekanti Sabardini, M.Si)

tanggal.....

## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan Tugas Akhir yang berjudul “Kegiatan Personal Selling Di Yamaha Mataram Sakti Wonosari”. Tugas Akhir ini ditulis untuk memenuhi syarat menamatkan gear Alhi 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. Allah SWT Yang Maha Pengasih dan Penyayang. Puji Syukur atas segala Rahmat dan karunia-Nya.
2. Pembimbing Bapak Joni Santoso selaku pengarah praktik magang di Yamaha Mataram Sakti Wonosari.
3. Ibu Dra. Sri Ekanti Sabardini, M.Si sebagai dosen pembimbing yang telah bersedia meluangkan waktu dan memberikan saran serta mengarahkan laporan penulisan hingga selesai.
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. Keluarga serta teman teman saya yang selalu memberikan semangat.

Semoga Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi seluruh pihak.

Yogyakarta, 2025

Penulis

# DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN .....	ii
KATA PENGANTAR .....	iii
DAFTAR ISI .....	iv
DAFTAR GAMBAR .....	v
DAFTAR TABEL .....	1
BAB I .....	1
PENDAHULUAN .....	2
<b>1.1 Latar Belakang</b> .....	2
<b>1.2 Tujuan</b> .....	3
<b>1.3 Manfaat</b> .....	3
BAB II .....	5
TINJAUAN PUSTAKA .....	5
<b>2.1 Pengertian Selling</b> .....	5
<b>2.2 Pengertian Personal Selling</b> .....	6
BAB III .....	8
PELAKSANAAN PRAKTIK MAGANG .....	8
<b>3.1 Profil Perusahaan</b> .....	8
<b>3.1.1 Sejarah Yamaha Mataram Sakti</b> .....	8
<b>3.1.2 Visi, Misi, dan Tujuan</b> .....	8
<b>3.1.3 Logo Perusahaan</b> .....	10
<b>3.1.4 Struktur Yamaha Mataram Sakti Wonosari</b> .....	11
<b>3.2 Pelaksanaan Praktik Magang</b> .....	12
BAB IV .....	14
PEMBAHASAN .....	14
<b>4.1 Pengertian Personal Selling</b> .....	14
BAB V .....	26
PENUTUP .....	26
<b>Kesimpulan</b> .....	26
DAFTAR PUSTAKA .....	29
Lampiran .....	30

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Logo Perusahaan Yamaha Mataram Sakti .....	10
Gambar 2 Briefing Pagi .....	30
Gambar 3 Pengantaran sepeda motor di Kapanewon Panggang .....	30
<b>Gambar 4 Pengantaran kendaraan motor di Kapanewon Tepus.....</b>	<b>31</b>
Gambar 5 Pengantaran Sepeda Motor Kapanewon Ponjong .....	31
Gambar 6 Pengantaran Sepeda Motor di Kapanewon Patuk .....	32
Gambar 7 Melakukan Promosi dan Servis Gratis di Kantor Kedinasan.....	32

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 1 Kegiatan Magang di Yamaha Mataram Sakti Wonosari .....	13
--	----