

**PENERAPAN PROMOSI DAN PERAN SALESMAN PADA CV
AMERTA SEJAHTERA INSANI**

LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN/MAGANG

Diajukan sebagai salah satu syarat mata kuliah



OLEH :

SOLEH

NIM : 212611023

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI TRI BHAKTI
2025**

LEMBAR PENGESAHAN

PENERAPAN PROMOSI PADA CV AMERTA SEJAHTERA INSANI

OLEH :

SOLEH

NIM : 212611023

LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN

Untuk memenuhi salah satu syarat diajukan sebagai salah satu syarat Mata Kuliah

Telah disetujui oleh Tim Penguji pada tanggal seperti tertera dibawah ini

Bekasi, 30 Juni 2025

Ketua Penguji



Irvan FC Oentoeng, S.E., MM.
NIDN : 0411118204

Anggota Penguji



Dr. Sofia Maulida, S.E., MM.
NIDN : 0309027801

Ketua Program Studi



Dr. Sofia Maulida, S.E., MM.
NIDN : 0309027801

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN PROGRAM STUDI S.1 MANAJEMEN

Dengan ini saya menyata bahwa :

1. Karya tulis saya, laporan praktik kerja lapangan ini, adalah asli dan dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik sarjana manajemen di STIE Tri Bhakti maupun di perguruan tinggi lainnya.
2. Karya tulis ini murni gagasan rumusan dan penelitian saya sendiri, tanpa bantuan pihak lain kecuali arahan dosen pembimbing dan penguji.
3. Dalam karya tulis ini tidak terdapat karya atau pendapat yang ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar Pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa gelar yang telah diperoleh karya tulis ini, serta sanksi lainnya sesuai norma yang berlaku di perguruan tinggi.

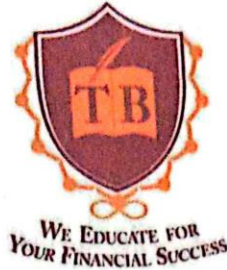
Bekasi, 30 Juni 2025

Yang Membuat Pernyataan



Soleh

NIM : 212611023



LEMBAR PERSETUJUAN LAPORAN PKL

Nama : Soleh
NIM : 212611023
Jurusan : Manajemen
Bidang Studi : S1 Manajemen Pagi
Judul LPKL : Penerapan Promosi Dan Peran *Salesman* Pada CV
Amerta Sejahtera Insani

LPKL tersebut di atas disetujui dan diterima baik sebagai salah satu karya ilmiah mahasiswa yang bersangkutan dalam memenuhi salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Sarjana Manajemen pada Jurusan Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Tri Bhakti Bekasi.

Bekasi, 30 Juni 2025

Mengetahui,

Ketua Program Studi Manajemen

(Dr. Sofia Maulida, S.E., MM.)

NIDN: 0309027801

Dosen Pembimbing

(Dr. Sofia Maulida, S.E., MM.)

NIDN: 0309027801

SURAT PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya :

Nama : Soleh

NIM : 212611023

Perguruan Tinggi : Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Tri Bhakti

Program Studi : Manajemen

Dengan ini menyetujui memberikan izin kepada **Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Tri Bhakti**, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif (Non-Exclusive Royalty-Free Right) atas karya ilmiah ini yang berjudul "Penerapan Promosi Dan Peran Salesman Pada CV Amerta Sejahtera Insani". Beserta Perangkat yang diperlukan (Log book PKL, dokumentasi pelaksanaan, dan surat keterangan magang dari perusahaan).

Dengan **Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini pihak Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Tri Bhakti** berhak menyimpan, mengalih-media, atau format-kan, mengelolanya dalam pangkalan data (database). Mendistribusikan dan menampilkan atau mempublikasikan di internet atau media lain untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta izin dari kami selama tetap menyantumkan nama kami sebagai penulis/pencipta karya ilmiah tersebut.

Saya bersedia menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak **Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Tri Bhakti**, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Bekasi, 30 Juli 2025

Yang membuat pernyataan

Soleh

212611023

ABSTRAK

Kegiatan magang ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui penerapan promosi yang dilakukan oleh *salesmanship* di CV Amerta Sejahtera Insani. Bahwa penerapan promosi dan *salesmanship* memiliki peran yang sangat penting dalam mendukung aktivitas pemasaran dan penjualan produk. *Salesmanship* atau peran tenaga penjual juga sangat berpengaruh dalam membangun hubungan dengan pelanggan, memberikan edukasi tentang produk, serta memastikan kebutuhan dan harapan konsumen dapat terpenuhi dengan baik. Penulis ditempatkan di divisi sales marketing. Penulisan laporan ini menguraikan manfaat serta tujuan dari Praktik Kerja Lapangan (PKL), dapat menjalin hubungan antara perguruan tinggi dengan instansi tempat mahasiswa praktik, dengan menerapkan ilmu yang sudah di dapat selama perkuliahan.

Kata Kunci: Pemasaran, Sales, Promosi.

ABSTRACT

This internship aimed to understand the promotional strategies implemented by the salesmanship team at CV Amerta Sejahtera Insani. The application of promotion and salesmanship plays a crucial role in supporting marketing activities and product sales. Salesmanship, or the role of the salesperson, also significantly influences building customer relationships, educating them about products, and ensuring their needs and expectations are met. with the author placed in the sales marketing division. This report outlines the benefits and objectives of this Field Work Practice (PKL), including fostering relationships between the university and the internship institution, and applying knowledge gained during lectures.

Keywords: *Marketing, Sales, Promotion.*

.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, puji dan syukur kita panjatkan kepada Allah Subhannahu Wata'ala. Atas pertolongan, rahmat dan kasih sayang-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan kegiatan Praktik Kerja Lapangan/Magang di sales marketing CV Amerta Sejahtera Insani. Shalawat serta salam kita limpahkan kepada Rasulullah Alaihi Wasallam yang senantiasa menjadi sumber inspirasi dan teladan yang terbaik untuk umat manusia.

Penulis mengucapkan terima kasih atas bantuan yang di berikan oleh banyak pihak yang berkepentingan dalam kegiatan magang ini, meskipun tidak dapat disebutkan satu per satu oleh penulis. Oleh karena itu, sudah sepantasnya penulis mengucapkan terima kasih dan doa yang setinggi-tingginya kepada Allah SWT. Akhir kata, penulis menyadari bahwa tidak ada yang sempurna dan penulis masih membuat kesalahan dalam menyusun laporan ini. Oleh karena itu penulis mohon maaf yang sebesar-besarnya atas kesalahan penulis. Penulis berharap kegiatan magang ini dapat bermanfaat bagi pembaca dan menjadi referensi untuk pengembangan lebih lanjut.

Bekasi, 30 Juni 2025

Hormat Saya



Soleh

NIM : 212611023

DAFTAR ISI

PENERAPAN PROMOSI DAN PERAN SALESMAN PADA CV AMERTA SEJAHTERA INSANI	i
LEMBAR PENGESAHAN.....	ii
LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN.....	ii
LEMBAR PERSETUJUAN LAPORAN PKL	iv
SURAT PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK.....	v
ABSTRAK	vi
ABSTRACT	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR GAMBAR	1
DAFTAR TABEL	2
BAB I.....	3
PENDAHULUAN.....	3
1.1 Latar Belakang	3
1.2 Rumusan Masalah.....	3
1.3 Tujuan Praktik Kerja Lapangan.....	4
1.4 Manfaat Praktik Kerja Lapangan	4
1.5 Teori Relavan	4
1.6 Metode Magang.....	8
BAB II	10
GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	10
2.1 Sejarah Perusahaan.....	10
2.2 Struktur Organisasi.....	11
2.3 Kegiatan Perusahaan atau Departemen.....	15
BAB III.....	17
URAIAN DESKRIPSI TUGAS DAN PEMBAHASAN	17
3.1 Penempatan dan Jadwal Magang	17
3.2 Uraian Deskripsi Tugas.....	18
3.3 Pembahasan.....	22
3.4 Temuan Masalah	25
BAB IV	26

PENUTUP	26
4.1 Simpulan	26
4.2 Saran	27
DAFTAR PUSTAKA	28
LAMPIRAN 1.....	30
LAMPIRAN 2.....	31
LAMPIRAN 3.....	32
LAMPIRAN 4.....	33

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Logo CV Amerta Sejahtera Insani.....	10
Gambar 2.2 Struktur Organisasi	11
Gambar 3.1 Flowchart Prosedur Sales Promosi.....	18
Gambar 3.2 Penawaran Secara Langsung	19
Gambar 3.3 Iklan Media Sosial	20
Gambar 3.4 Brosur Produk	21
Gambar 3.5 Alur Penawaran Langsung.....	22
Gambar 3.6 Alur Iklan Media Sosial	23
Gambar 3.7 Alur Menyebarkan Brosur	23
Gambar 3.8 Alur Follow-Up	24

DAFTAR TABEL

Tabel 3. 1 Jadwal Praktik Kerja Lapangan.....	17
---	----