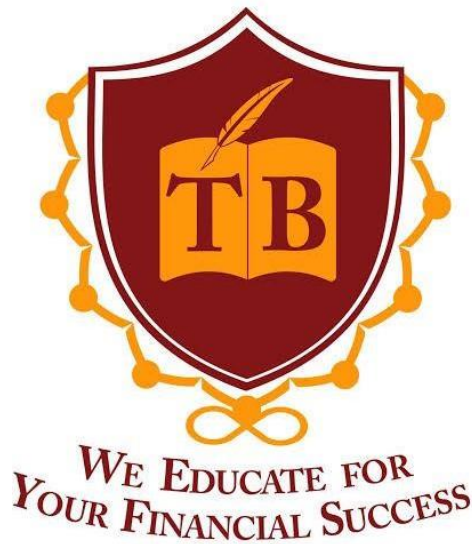


**SALES DI CV. AMERTA SEJAHTERA INSANI DALAM
MEMASARKAN PRODUK CCTV MELALUI KANVASING
DAN IKLAN**

LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Mata Kuliah



Oleh :

JUNDI RABBANI

NIM : 212611071

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

TAHUN 2025

LEMBAR PENGESAHAN

SALES DI CV. AMERTA SEJAHTERA INSANI DALAM MEMASARKAN PRODUK CCTV MELALUI KANVASING DAN IKLAN

OLEH :

JUNDI RABBANI

NIM : 212611071

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 di bawah ini

Bekasi, 31 Juli 2025

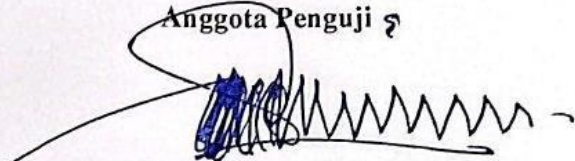
Ketua Penguji



(Dr. Eddy Setyanto, S.Sos., M.Si.)

NIDN : 0325107402

Anggota Penguji 2



(Drs. Widayatmoko, MM., M.I.Kom.)

NIDN : 0303045901

Ketua Program Studi



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

NIDN : 0309027801

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN/MAGANG

PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN

Dengan ini saya menyatakan bahwa :

1. Karya tulis saya, Laporan Praktik Kerja lapangan ini, adalah asli 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 dengan sesungguhnya dan 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 dengan norma yang berlaku di perguruan tinggi ini.

Bekasi, 31 Juli 2025

Yang membuat pernyataan



Jund. Rabhan.
NIM: 212611071

SURAT PERNYATAAN PERSEETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya :

Nama : Jundi Rabbani
NIM : 212611071
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 Royalti-Free Right*) atas karya ilmiah ini yang berjudul “Sales di CV. Amerta Sejahtera Insani Dalam Memasarkan Produk CCTV Melalui Kanvasing Dan Iklan”. 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 akademistanpa perlu meminta izin dari kami selama tetap mencantumkan nama kami sebagai penulis/pencipta karya ilmiah tersebut.

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

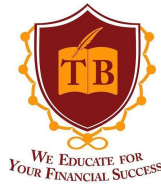
Bekasi, 31 Juli 2025

Yang
membuat
pernyataan



Jundi Rabbani

212611071



LEMBAR PERSETUJUAN LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN

Nama : Jundi Rabbani
NIM : 212611071
Jurusan : Manajemen
Judul PKL : Sales Di CV. Amerta Sejahtera Insani Dalam Memasarkan
Produk CCTV Melalui Kanvasing Dan Iklan

Laporan magang 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, Juni 2025

Mengetahui,

Ketua Program Studi Manajemen

Dosen Pembimbing

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

NIDN : 0309027801

(Drs. Widayatmoko, MM., M.I.kom)

NIDN : 0303045901

ABSTRAK

Laporan ini disusun berdasarkan kegiatan praktik kerja lapangan yang dilaksanakan di CV. Amerta Sejahtera Insani pada divisi Sales selama periode 1 April hingga 31 Mei 2024. Tujuan dari kegiatan ini adalah untuk memahami lebih dalam metode pendekatan tim Sales dalam memperkenalkan produk CCTV kepada konsumen, khususnya melalui media iklan dan teknik kanvasing. Selama magang berlangsung, penulis melakukan observasi terhadap aktivitas lapangan, termasuk penyampaian informasi produk, interaksi langsung antara tenaga penjualan dan konsumen, serta penggunaan komunikasi persuasif dalam menarik perhatian pasar. Hasil pengamatan menunjukkan bahwa pendekatan personal melalui kanvasing terbukti cukup efektif dalam membangun kedekatan dengan konsumen dan memperluas jangkauan pemasaran. Media iklan juga memainkan peran penting dalam mendukung upaya penjualan produk CCTV pada tim Sales. Berdasarkan temuan tersebut, disarankan agar tim Sales meningkatkan komunikasi dan penguasaan media periklanan bagi tenaga Sales agar hasil penjualan dapat terus berkembang secara optimal.

Kata Kunci : Sales, Kanvasing, dan Iklan.

ABSTRACT

This report is compiled based on field work practice activities carried out at CV. Amerta Sejahtera Insani in the Sales division during the period of April 1 to May 31, 2024. The purpose of this activity is to understand more deeply the Sales team's approach method in introducing CCTV products to consumers, especially through advertising media and canvassing techniques. During the internship, the author observed field activities, including the delivery of product information, direct interaction between sales staff and consumers, and the use of persuasive communication in attracting market attention. The results of the observations showed that a personal approach through canvassing proved to be quite effective in building closeness with consumers and expanding marketing reach. Advertising media also plays an important role in supporting CCTV product sales efforts for the Sales team. Based on these findings, it is recommended that the Sales team improve communication and mastery of advertising media for Sales staff so that sales results can continue to grow optimally.

Keywords: Sales, Canvassing, and Advertisting.

KATA PENGANTAR

Puji syukur atas Kehadirat Allah SWT atas berkat nikmat dan kasih karunia-nya. Sehingga penulis diberikan kesehatan dan kemudahan untuk menyelesaikan Laporan Praktik Kerja Lapangan dengan judul “Sales di CV. Amerta Sejahtera Insani dalam memasarkan produk CCTV melalui kanvasing dan iklan digital”, yang merupakan sebagai persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen di STIE Tri Bhakti. Laporan Praktik Kerja Lapangan ini dapat terlaksana dengan baik setelah melalui proses yang cukup panjang untuk perihal pencarian topik dan diskusi. Dalam penulisan LPKL ini, tentu tidak luput dari adanya arahan serta dukungan dari berbagai pihak, secara moral dan material, maka penulis LPKL ini dapat terselesaikan.

Mulai dari perencanaan sampai dengan penyelesaian LPKL ini, penulis telah banyak mendapat bantuan, dukungan, bimbingan dan arahan serta motivasi yang sangat berarti dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Allah SWT yang telah memberikan saya kesehatan, kekuatan, kemudahan dan kelancaran sehingga saya dapat menyelesaikan Laporan Praktik Kerja Lapangan ini.
2. Kepada Drs. Widayatmoko, MM., M.I.kom karena telah membimbing dan membantu saya dalam menyusun dan menyelesaikan Laporan Praktik Kerja Lapangan ini.
3. Ibu Dr Sofia Maulida.SE., MM. selaku Ketua Program Studi Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Tri Bhakti.
4. Terima kasih kepada orang tua saya yang selalu mendukung dan mendoakan saya selama ini sehingga mendapatkan semangat dan dorongan untuk menyelesaikan Laporan Praktik Kerja Lapangan ini.
5. Terima kasih kepada CV. Amerta Sejahtera Insani yang telah memberikan saya pengalaman yang berharga dan kesempatan untuk melakukan kegiatan Praktik Kerja Lapangan. Saya juga berterima kasih kepada seluruh rekan

staf yang berada di CV. Amerta Sejahtera Insani karena telah membimbing saya selama magang sehingga saya mendapatkan ilmu pengetahuan dan kemampuan baru dalam dunia kerja.

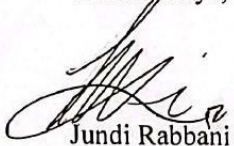
6. Tidak lupa juga saya berterima kasih kepada teman-teman saya yang tidak bias saya sebutkan satu persatu namanya karena telah memberikan semangat dan dukungan dalam kegiatan Praktik Kerja Lapangan ini.

Laporan Praktik Kerja Lapangan ini disusun sebaik mungkin dengan dasar perkuliahan dan juga berdasarkan pengamatan dan praktik lapangan dengan rekan-rekan di CV. Amerta Sejahtera Insani, Bekasi.

Laporan Praktik Kerja Lapangan berikut masih jauh dari kata kesempurnaan dan masih banyak kekurangannya, maka dari itu penulis mengharapkan saran dan kritikan yang dapat yang membangun untuk memenuhi kesempurnaan Laporan Praktik Kerja Lapangan ini pada masa yang akan datang. Semoga laporan ini memberikan manfaat pada kita semua. Atas perhatian dan waktunya penulis mengucapkan terima kasih.

Bekasi, 30 Juni 2025

Hormat saya,



Jundi Rabbani

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN.....	ii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN/MAGANG.....	iii
SURAT PERNYATAAN PERSEETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK.....	iv
LEMBAR PERSETUJUAN LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN ..	v
ABSTRAK.....	vi
ABSTRACT.....	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR TABEL.....	xi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	4
1.3 Tujuan Magang.....	4
1.4 Manfaat Magang.....	5
1.5 Teori Relevan.....	6
1.6 Metode PKL/Magang	8
BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....	10
2.1 Sejarah Perusahaan	10
2.2 Struktur Organisasi	14
2.3 Kegiatan Organisasi	14
BAB III URAIAN DESKRIPSI TUGAS DAN PEMBAHASAN.....	20
3.1 Penempatan dan Jadwal Magang	20
3.2 Uraian Deskripsi Tugas	24
3.3 Pembahasan dan Temuan Masalah	24
BAB IV PENUTUP	32
4.1 Simpulan	32
4.2 Saran-saran.....	32
DAFTAR PUSTAKA	34

LAMPIRAN	35
-----------------------	-----------

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Tampak Depan Toko CV. Amerta Sejahtera Insani Cabang Bekasi..	1
Gambar 2. 1 Logo CV. Amerta Sejahtera Insani	10
Gambar 2. 2&3 Foto Produk CCTV Merek HIKVISION.	10
Gambar 2. 4&5 Foto Produk CCTV Merek UNIVIEW.....	11
Gambar 2. 6 Struktur Organisasi	14
Gambar 2. 7 Laporan Perawatan Perangkat CCTV di Lokasi Pelanggan.	17
Gambar 3. 1 Daftar Kegiatan Mingguan Praktik Kerja Lapangan	23
Gambar 3. 2 Alur Kegiatan Sales	25
Gambar 3. 3 Brosur Yang Disebarkan Sales ke Calon Konsumen.	25
Gambar 3. 4 Dokumentasi Sales Dalam Melakukan Kanvasing di Perumahan Taman Rahayu.....	26
Gambar 3. 5 Postingan Iklan di Media Sosial Facebook.....	27
Gambar 3. 6 Postingan Iklan di Media Sosial Instagram.	28
Gambar 3. 7 Calon Konsumen Yang Menghubungi Kontak Sales Yang Tertera di Iklan Media Sosial.....	29
Gambar 3. 8 <i>Chart</i> Penjualan Produk CCTV dalam Perbulan	30

DAFTAR TABEL

Table 2. 1 Produk CCTV Yang Dijual CV. Amerta Sejahtera Insani.....	12
Tabel 3. 1 Jadwal Magang.....	20