

**LAPORAN
TUGAS AKHIR**

**PERANAN BAURAN PROMOSI *PERSONAL SELLING* DALAM
MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK SIDAPOS PT PETROSIDA
GRESIK**

**Disusun untuk memenuhi sebagian syarat
Guna memperoleh sebutan Ahli Madya (A.Md.)
Manajemen Pemasaran**



DISUSUN OLEH:

SAFIRAH DEWI ARIANTI NIM: 151610813055

**PROGRAM STUDI DIPLOMA III MANAJEMEN
FAKULTAS VOKASI UNIVERSITAS AIRLANGGA
SURABAYA**

2019

HALAMAN SCAN KTM



HALAMAN PERSETUJUAN

LAPORAN TUGAS AKHIR

PERANAN BAURAN PROMOSI *PERSONAL SELLING* DALAM
MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK SIDAPOS PT PETROSIDA
GRESIK

Disusun oleh:

Safirah Dewi Arianti

NIM. 151610813055

Telah disetujui dan diterima dengan baik

Dosen Pembimbing



Rizka Miladiah Ervianty, SE., M.SM.

NIK. 198101272015043201

Tanggal 23/12

Dosen Penguji



Maurisia Putri Permatasari, S.E., M.Sc.

NIK. 198609222015043201

Tanggal 19/12

Ketua Program Studi Diploma III Manajemen Pemasaran



Edwin Fiatlano, S.Sos., M.Si

NIP. 19731102 1998031003

Tanggal 23/01

PT Petrosida Gresik

Sugianto Sobgri
TP. 85063

Tanggal 29/01

PERNYATAAN ORISINALITAS

LAPORAN TUGAS AKHIR

Saya, Safirah Dewi Arianti (151610813055) menyatakan bahwa :

1. Laporan tugas akhir saya ini adalah asli dan benar-benar hasil karya sendiri, dan bukan hasil karya orang lain dengan mengatasnamakan saya, serta bukan merupakan hasil peniruan atau penjiplakan (plagiarism) dari karya orang lain. Laporan tugas akhir ini belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik baik di Universitas Airlangga, maupun di perguruan tinggi lain
2. Laporan tugas akhir ini di dalamnya tidak terdapat karya atau pendapat yang ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar kepustakaan.
3. Pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya, dan apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidak benaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh karena karya tulis tugas akhir ini, serta sanksi-sanksi lainnya sesuai dengan norma dan peraturan yang berlaku di Universitas Airlangga.

Surabaya, 6 Desember 2019



Safirah Dewi Arianti

NIM. 151610813055

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT, atas segala limpahan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulisan Tugas Akhir dengan judul PERANAN BAURAN PROMOSI *PERSONAL SELLING* DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK SIDAPOS PT PETROSIDA GRESIK dapat selesai dengan tepat waktu. Laporan tugas akhir ini disusun guna memenuhi persyaratan untuk mencapai gelar Ahli Madya Manajemen Pemasaran Fakultas Vokasi Universitas Airlangga.

Pada kesempatan kali ini penulis mengucapkan terima kasih selama mengikuti pendidikan DIII Manajemen Pemasaran Fakultas Vokasi Universitas Airlangga sampai dengan proses penyelesaian tugas akhir, berbagai pihak telah memberikan fasilitas, dukungan, membantu, membina, dan membimbing penulis khususnya kepada:

1. Bapak Widi Hidayat, (Prof., Dr. SE., M.Si., Ak.) selaku Dekan Fakultas Vokasi Universitas Airlangga yang telah banyak memberikan kemudahan dalam menyelesaikan pendidikan.
2. Ibu Rizka Miladiah Ervianty, S.E., M.SM. selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan banyak waktu dan tenaga untuk membimbing penulis selama penyusunan tugas akhir ini.
3. Bapak Ari Prasetyo, (Dr., SE., M.Si.) selaku dosen wali yang telah memberikan dukungan pengarahan selama masa perkuliahan.
4. Bapak / Ibu Dosen khususnya DIII Manajemen Pemasaran Fakultas Vokasi Universitas Airlangga yang telah membekali penulis dengan beberapa disiplin ilmu yang berguna.

5. Kedua Orang Tua saya yang selalu memberikan do'a, bimbingan, dan juga pelajaran yang sangat berharga dalam hidup saya dan tanpa henti memberi dukungan kepada saya.
6. Adrian Hartanto Wicaksono sebagai orang istimewa yang selalu meluangkan waktu dan tenaganya serta memberikan dukungan terbaik untuk saya.
7. Sahabat-sahabat saya (Adisti, Elvira, Rahmania, Thyrza, Tutut, Afif, Alif, Anrilia, Caraka, Kevin, Robby, Rommy, Yunio, Nafil) yang selalu menemani saya dan menjadi penyemangat selama perkuliahan.
8. Rico Feryanto yang selalu memberikan dukungan dan motivasi kepada saya, dan memberikan semangat dalam penyelesaian tugas akhir ini.
9. Teman-teman seperjuangan Mahasiswa DIII Manajemen Pemasaran Fakultas Vokasi Universitas Airlangga Angkatan 2016, yang telah banyak berdiskusi dan bekerjasama dengan penulis selama masa pendidikan.
10. Penulis menyadari, Tugas Akhir ini masih banyak kelemahan dan kekurangannya.

Karena itu kritik dan saran yang membangun akan diterima dengan senang hati. Mudah-mudahan keberadaan Tugas Akhir ini dapat bermanfaat dan menambah wawasan.

Surabaya, 6 Desember 2019

Safirah Dewi Arianti