

**PROSES *PERSONAL SELLING* PADA PT MAHADANA  
ASTA BERJANGKA**



**AZELLA SALSYAFIRA**

**1805311035**

**LAPORAN TUGAS AKHIR**

**HASIL PRAKTIK KERJA LAPANGAN**

**Diajukan untuk melengkapi persyaratan**

**Diploma III Politeknik**

**PROGRAM STUDI D3 ADMINISTRASI BISNIS**

**JURUSAN ADMINISTRASI NIAGA**

**POLITEKNIK NEGERI JAKARTA**

**2021**



**POLITEKNIK NEGERI JAKARTA**  
**JURUSAN ADMINISTRASI NIAGA**  
**PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS**

**LEMBAR PERSETUJUAN**

Nama : Azella Salsyafira  
NIM : 1805311035  
Program Studi : Administrasi Bisnis  
Judul Laporan Tugas Akhir : Proses *Personal Selling* Pada PT Mahadana  
Asta Bejangka

Depok, 23 Agustus 2021

Pembimbing I

Pembimbing II

Taufik Akbar, SE., M.S.M  
NIP. 198409132018031001

Wahyudi Utomo, S.Sos., M.Si  
NIP. 198007112015041001

**POLITEKNIK  
NEGERI  
JAKARTA**

Mengetahui,

Ketua Jurusan Administrasi Niaga



Dr. Elis Mariam., M.Si  
NIP. 196501311989032001

- Hak Cipta :**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
    - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
    - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
  2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



**POLITEKNIK NEGERI JAKARTA**  
**JURUSAN ADMINISTRASI NIAGA**  
**PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS**

**LEMBAR PENGESAHAN**

Nama : Azella Salsyafira  
NIM : 1805311035  
Program Studi : Administrasi Bisnis  
Judul Laporan Tugas Akhir : Proses *Personal Selling* Pada PT Mahadana  
Asta Bejangka

Telah berhasil dipertahankan dihadapan Tim Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md) pada Program Studi Administrasi Bisnis Jurusan Administrasi Niaga Politeknik Negeri Jakarta, pada:

Hari : Senin  
Tanggal : 23 Agustus 2021  
Waktu : 09.15 – 10.15

**TIM PENGUJI**

Ketua Sidang : Taufik Akbar, SE.,M.S.M  
NIP. 198409132018031001

Penguji I : Fortuna Zain Hamid, SE.,M.Si  
NIP. 195811201989032001

Penguji II : Hafniza Amir, S.Sos.,M.Si  
NIP. 196002261989032001

- Hak Cipta :**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
    - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
    - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
  2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



## KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan tugas akhir yang berjudul “Proses Promosi Pemasaran Pada PT Mahadana Asta Berjangka”. Tugas akhir ini disusun sebagai persyaratan kelulusan pada Program Studi Administrasi Bisnis Diploma III Jurusan Administrasi Niaga Politeknik Negeri Jakarta.

Penulis menyadari bahwa penulisan tugas akhir ini tidak dapat diselesaikan tanpa bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya atas bantuan moril maupun materil kepada:

1. Dr.sc., Zainal Nur Arifin, Dipl. Ing. HTL., M.T., selaku Direktur Politeknik Negeri Jakarta.
2. Dr. Iis Mariam, M.Si, selaku Ketua Jurusan Administrasi Niaga Politeknik Negeri Jakarta.
3. Titik Purwinarti, S.Sos., M.Pd, selaku Ketua Jurusan Administrasi Niaga Politeknik Negeri Jakarta periode 2013-2017 dan 2017-2021.
4. Dr. Narulita Syarweni, S.E., M.E., selaku Kepala Program Studi Diploma 3 Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Jakarta periode 2017-2021 yang telah memberikan pengarahan dalam pengambilan laporan tugas akhir..
5. Taufik Akbar, SE.M.S.M., selaku Kepala Program Studi Diploma 3 Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Jakarta dan selaku dosen pembimbing materi yang dengan sabar dan ikhlas meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan dan pengarahan selama penyusunan laporan tugas akhir ini.
6. Wahyudi Utomo, S.Sos., M.Si., selaku dosen pembimbing teknis yang dengan sabar dan ikhlas meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan pengarahan selama penyusunan laporan tugas akhir ini.
7. Bapak, Ibu Dosen beserta Staf Administrasi Jurusan Administrasi Niaga, Program Studi Diploma 3 Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Jakarta.

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

8. Ibu Tryastuty Ahmad selaku *Branch Manager*, Ibu Marsha selaku *Business Manager*, Ibu Angelita Sirait selaku *Marketing Manager*, Rosila Oktafiani, Fildza Lutfiyah, dan Talitha Hana selaku *Account Executive* yang telah dengan sabar memberikan pengarahan selama penulis melakukan Praktik Kerja Lapangan di PT Mahadana Asta Berjangka.
9. Teristimewa kepada orang tua serta keluarga besar yang tidak hentinya mendoakan, memberikan kasih sayang, memenuhi kebutuhan, motivasi, dan semangat kepada penulis.
10. Teman-teman seperjuangan D3 Adminstrasi Bisnis 2018 dan seluruh rekan AB 6A.
11. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah membantu penulis selama menyusun laporan tugas akhir ini.
12. *Last but not least, I wanna thank me, I wanna thank me for believing in me, I wanna thank me for doing all this hard work, I wanna thank me for having no days off, I wanna thank me for never quitting.*

Semoga Allah SWT senantiasa membalas dengan rahmat-Nya yang lebih besar dari bantuan yang mereka telah berikan selama ini kepada penulis. Penulis menyadari banyak keterbatasan ilmu pengetahuan dan pengalaman maka dari itu kritik dan saran yang membangun sangat dibutuhkan untuk menyempurnakan Tugas Akhir ini.

Akhir kata, semoga Tugas Akhir ini dengan segala kekurangannya dapat bermanfaat bagi semua pihak. Aamiin Ya Rabbalalamin.

Depok, 23 Agustus 2021

Penulis



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

**DAFTAR ISI**

LEMBAR PERSETUJUAN .....	i
LEMBAR PENGESAHAN .....	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR GAMBAR.....	vii
DAFTAR LAMPIRAN.....	viii
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	3
1.3 Tujuan Penulisan.....	3
1.4 Manfaat Penulisan.....	4
1.5 Metode Pengumpulan Data .....	4
1.6 Metode Analisis Data .....	5
1.7 Sistematika Penulisan .....	5
<b>BAB 2 LANDASAN TEORI .....</b>	<b>7</b>
2.1 Pengertian Pemasaran .....	7
2.1.1 Tujuan Pemasaran.....	7
2.1.2 Bauran Pemasaran.....	10
2.2 Pengertian Personal Selling.....	11
2.2.1 Tujuan Personal Selling .....	92
2.2.2 Sifat dan Ciri <i>Personal Selling</i> .....	102
2.2.3 Tahapan Personal Selling.....	103

<b>BAB 3 GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN .....</b>	<b>15</b>
<b>3.1 Profile Perusahaan .....</b>	<b>15</b>
<b>3.2 Visi dan Misi Perusahaan .....</b>	<b>16</b>
<b>3.3 Logo Perusahaan .....</b>	<b>17</b>
<b>3.4 Struktur Organisasi Perusahaan .....</b>	<b>17</b>
<b>3.5 Kegiatan dan Produk .....</b>	<b>20</b>
3.5.1 Kegiatan Pemasaran.....	170
3.5.2 Produk.....	181
<b>BAB 4 PEMBAHASAN .....</b>	<b>192</b>
<b>4.1 Proses <i>Personal Selling</i> PT. Mahadana Asta Berjangka .....</b>	<b>192</b>
4.1.1 Segmentasi, Targeting, and Positioning .....	192
4.1.2 Bauran Pemasaran PT Mahadana Asta Berjangka.....	24
4.1.3 Proses Promosi.....	29
<b>4.2 Kendala Yang Ada Saat Proses Pemasaran.....</b>	<b>34</b>
<b>4.3 Solusi Yang Diambil Untuk Mengatasi Kendala Tersebut.....</b>	<b>35</b>
<b>BAB 5 PENUTUP.....</b>	<b>36</b>
<b>5.1 Kesimpulan .....</b>	<b>36</b>
<b>5.2 Saran.....</b>	<b>37</b>
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>39</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>40</b>



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

## DAFTAR GAMBAR

- Gambar 3.1 Logo Perusahaan
- Gambar 3.2 Struktur Organisasi Perusahaan
- Gambar 4.1 Kantor Perusahaan
- Gambar 4.2 Harga Produk God
- Gambar 4.3 Harga Produk Forex
- Gambar 4.4 Harga Produk Hangseng
- Gambar 4.5 Harga Produk Dow Jones
- Gambar 4.6 Brosur Seminar Perusahaan





## DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Daftar Pertanyaan Wawancara
- Lampiran 2 Legalitas
- Lampiran 3 Aplikasi Yang Digunakan Untuk Trading
- Lampiran 4 Contoh Analisis Market Perbulan
- Lampiran 5 Analisis Market Meta Trader4
- Lampiran 6 Dokumentasi Kegiatan Seminar



### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penerbitan karya ilmiah, penerbitan laporan, penerbitan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### 1.1 Latar Belakang

Dalam suatu bisnis banyak aspek penting untuk menunjang kesuksesan bisnis suatu perusahaan. Salah satu aspek yang paling utama adalah pemasaran atau dapat disebut juga dengan *marketing*. Pada pemahaman modern, *marketing* berorientasi pada bagaimana memenuhi kebutuhan pelanggan dan membuatnya merasa puas. Fokusnya adalah pada bagaimana suatu perusahaan dapat menemukan produk/jasa yang tepat untuk pelanggan bukan memburu pelanggan yang tepat agar membeli produk/jasa perusahaan. Berbagai cara promosi dilakukan agar bisnis suatu perusahaan terpasarkan dengan baik dan sesuai target. Mulai dari *personal selling*, *advertising*, *sales promotion*, dan *public relation*.

Dalam suatu praktek bisnis, pemasaran juga mengalami perkembangan yang awal mulanya hanya sebatas distribusi produk kini berkembang luas meliputi produk, harga, promosi, dan juga relasi dengan para pemangku kepentingan (*stakeholder*) serta masyarakat umum. Setiap perusahaan tentunya mempunyai berbagai macam strategi agar produk yang akan dipasarkan dapat terjual dan laku dipasarkan. Agar produk dapat bertahan dalam pasar, perusahaan melakukan strategi komunikasi pemasaran melalui kegiatan promosi. komunikasi pemasaran bertujuan agar produk yang dipasarkan oleh perusahaan dapat menarik pembeli dan melekat di benak calon pembeli maupun pembeli.

Strategi pemasaran dibangun atas STP yaitu Segmenting (Segmentasi), Targeting (Pembidikan), dan Positioning (Penempatan Posisi). Komunikasi bisnis merupakan strategi pemasaran yang menyampaikan pesan tertentu kepada konsumen sasaran melalui media yang berbeda. Kegiatan penanaman modal bukanlah hal yang baru, karena sudah ada sejak zaman dahulu masyarakat sudah



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

melakukan berbagai investasi, hanya saja cara investasi zaman dahulu dan zaman sekarang berbeda. Dalam berinvestasi secara umum dikenal dengan adanya prinsip bahwa semakin tinggi tingkat keuntungan yang diharapkan maka semakin tinggi pula tingkat resiko yang kemungkinan akan dihadapi dan begitu pula sebaliknya.

Dalam era globalisasi memungkinkan perusahaan dapat melakukan persaingan dalam perdagangan bebas yang dapat merebut pasar atau hanya sekedar menguasai pasar tersebut. Saat ini banyak orang yang menginginkan keuntungan dan penghasilan tambahan dengan cara melakukan trading karena keuntungan yang menggiurkan. Trading merupakan aktivitas yang dilakukan oleh pasar uang yang bertujuan untuk melakukan jual beli secara singkat untuk mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya.

Di dalam dunia berbisnis terdapat berbagai aspek penting untuk menunjang bisnis perusahaan. salah satu aspek utamanya adalah *marketing* atau dapat disebut juga sebagai pemasaran. Fokusnya pada bagaimana perusahaan dapat menemukan apa produk atau jasa yang tepat untuk pelanggannya bukan hanya untuk memburu pelanggan yang tepat agar dapat membeli produk atau jasa perusahaan. Berbagai macam promosi yang dilakukan perusahaan agar bisnisnya terpasarkan dengan baik dan tepat. mulai dari *personal selling*, *advertising*, *sales promotion*, dan juga *public relation*.

Secara umum trading merupakan konsep ekonomi dasar yang meliputi jual beli barang dan juga jasa. Nilai keuntungan yang diperoleh dari kegiatan trading adalah kompensasi yang dibayarkan oleh pembeli pada penjual, atau pada pertukaran barang maupun jasa pada kedua belah pihak. Kegiatan trading lebih mengacu pada aktivitas jual beli sekuritas seperti saham, selain itu trading juga sering kali dilakukan di pasar berjangka dan juga di pasar valuta asing atau disebut juga forex (*foreign exchange*). Trading tidak hanya dilakukan pada mereka yang berasal dari negara yang sama tetapi juga trading bisa dilakukan secara global yang dapat disebut dengan perdagangan internasional.

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Berbeda dengan investasi yang sifatnya lebih aktif, karakteristik trading sebagai seorang investor harus bekerja sendiri untuk mengejar profit tertentu dalam suatu periode. Adanya untung dan rugi sebagai bagian hasil dari modal yang sudah disetorkan tergantung pada seorang trader itu sendiri. Salah satu bentuk kegiatan trading adalah kegiatan investasi di lantai bursa dan foreign exchange, untuk itu harus bisa memahami apa sifat asli dari forex trading, strategi trading, dan berbagai faktor yang mempengaruhi nilai keuntungan di dalam dunia trading.

Berdasarkan uraian tersebut penulis tertarik untuk mengetahui lebih jauh tentang strategi pemasaran yang dilakukan di PT Mahadana Asta Berjangka. Oleh karena itu, dalam penulisan laporan tugas akhir ini penulis tertarik untuk membahas tentang *“Proses Personal Selling Pada PT Mahadana Asta Berjangka”*.

## 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang diatas laporan tugas akhir ini mempunyai rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana personal selling mempromosikan produk PT Mahadana Asta Berjangka?
2. Kendala apa saja yang dihadapi dalam melakukan proses *personal selling* pada PT Mahadana Asta Berjangka?

## 1.3 Tujuan Penulisan

Adapun tujuan yang ingin dicapai oleh penulis dalam penulisan laporan tugas akhir sebagai berikut:

1. Untuk menjelaskan bagaimana personal selling mempromosikan produk.
2. Untuk mengetahui apa saja kendala yang dihadapi dalam melakukan *personal selling* pada PT Mahadana Asta Berjangka



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

#### 1.4 Manfaat Penulisan

Adapun penulisan laporan tugas akhir ini diharapkan dapat memberikan manfaat kepada pihak-pihak yang terkait dalam penyelesaian tugas akhir ini serta para pembaca, yakni sebagai berikut.

Manfaat bagi penulis yaitu dapat membandingkan antara teori yang didapatkan selama proses perkuliahan dengan praktik yang terjadi di dalam dunia kerja. Serta menambah wawasan dan pengetahuan mengenai penerapan disiplin pegawai yang dilakukan secara real di dalam sebuah instansi.

Sedangkan bagi PT Mahadana Asta Berjangka memberikan manfaat dengan penulis memberikan saran serta masukan positif kepada PT Mahadana Asta Berjangka sehingga dapat membantu kemajuan dan perbaikan perusahaan serta dapat di jadikan sebagai bahan evaluasi untuk proses pemasaran.

Manfaat bagi ilmu pengetahuan dapat menambah wawasan mengenai marketing dan dapat dijadikan sumber referensi di perpustakaan Politeknik Negeri Jakarta serta pembanding untuk penelitian terkait masalah yang dibahas dalam dalam penulisan Tugas Akhir ini.

#### 1.5 Metode Pengumpulan Data

Dalam pengumpulan data penulis melakukannya dengan beberapa cara diantaranya adalah sebagai berikut:

a. Observasi

Pengumpulan data observasi adalah metode pengumpulan data dengan cara mengamati secara cermat dan langsung di tempat penelitian untuk dapat mengetahui kebenaran dari penelitian yang dilakukan. Penulis melakukan pengamatan langsung terhadap proses pemasaran oleh pihak berwenang pada PT Mahadana Asta Berjangka.

b. Wawancara



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Pengumpulan data wawancara merupakan kegiatan tanya jawab yang dilakukan untuk mendapatkan informasi, data, pendapat serta keterangan. Penulis mengajukan beberapa pertanyaan kepada beberapa staff terkait pemasaran trading bisnis.

c. Dokumentasi

Pengumpulan data dokumentasi adalah . Penulis memperoleh data-data dokumentasi yang terkait dari bagian administrasi di PT Mahadana Asta Berjangka.

### 1.6 Metode Analisis Data

Metode yang digunakan untuk menganalisis data pada penulisan laporan tugas akhir ini adalah deskriptif kualitatif yang merupakan suatu pendeskripsian maupun penggambaran setiap permasalahan. Data yang diperoleh akan diolah secara sistematis dan dianalisis dengan teori yang terkait, sehingga penulis mendapatkan deskripsi mengenai penerapan pemasaran bisnis trading di PT Mahadana Asta Berjangka.

### 1.7 Sistematika Penulisan

Untuk memudahkan pembaca dalam memahami laporan tugas akhir ini, penulis berusaha menyusun laporan ini secara sistematis maka penulis membaginya dalam lima bab. Berikut sistematika penulisan dari laporan tugas akhir ini:

Bab I : Pendahuluan

Bab pendahuluan berisikan latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penulisan, manfaat penulisan, metode analisis data, metode pengumpulan data, dan sistematik penulisan.

Bab II : Landasan Teori



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Pada bab ini berisikan tentang teori-teori yang berkaitan dengan topik yang akan dibahas yaitu pengertian pemasaran, pengertian manajemen pemasaran, strategi pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan.

### Bab III : Gambaran Umum Perusahaan

Pada bab ini penulis membahas tentang sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi, visi dan misi perusahaan, tanggung dan tugas pekerjaan pemasaran.

### Bab IV : Pembahasan

Pada bab ini penulis membahas tentang gambaran umum mengenai strategi penerapan pemasaran di PT Mahadana Asta Berjangka, serta kendala yang dihadapi dalam melakukan pemasaran produk.

### Bab V : Penutup

Bab penutup merupakan bab terakhir dalam laporan tugas akhir yang berisikan kesimpulan dari seluruh pembahasan dan penelitian yang dilakukan, serta terdapat saran untuk perusahaan sebagai bahan pertimbangan dimasa yang akan datang.

POLITEKNIK  
NEGERI  
JAKARTA



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

## BAB 5

### PENUTUP

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil serta pembahasan yang sudah diuraikan oleh penulis di bab-bab sebelumnya, maka penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut :

- a. Proses promosi yang dilakukan oleh salesperson PT Mahadana Asta Berjangka dalam memasarkan produknya dengan cara melakukan kegiatan prospek untuk mempresentasikan produk yang ditawarkan. Selain dengan melakukan prospek upaya yang dilakukan oleh salesperson PT Mahadana Asta Berjangka yaitu, melakukan seminar rutin setiap untuk menarik minat pelanggan dan juga memberikan pengetahuan tentang bisnis trading futures. Pengaruh kegiatan promosi yang dilakukan oleh team *personal selling* dan *marketing* dalam mencapai target penjualannya memiliki peran yang paling besar diantara cara promosi lainnya yang dilakukan oleh perusahaan. Kegiatan *personal selling* merupakan salah satu kegiatan yang membuat para *sales person* dapat memenuhi target penjualannya setiap bulan. Apabila target maksimal yang dibuat belum tercapai sedangkan target minimumnya sudah tercapai maka *sales person* akan melakukan kegiatan pemasaran melalui pemasaran digital menggunakan media sosial dan *telemarketing*. Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan oleh penulis di perusahaan PT Mahadana Asta Berjangka serta melakukan pengamatan langsung saat *salesperson* melakukan prospek dengan melakukan presentasi kepada pelanggan dan melakukan seminar setiap bulannya, dapat disimpulkan bahwa pemilihan strategi promosi yaitu *personal selling* sudah tepat karena salesperson dapat mengedukasikan tentang bisnis trading futures dan menyampaikan langsung tentang keuntungan yang akan didapatkan ketika melakukan bisnis *trading futures*.



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

- b. Dalam melakukan proses mempromosikan produk oleh salesperson terdapat beberapa kendala-kendala, yang disebabkan oleh komunikasi yang kurang baik kepada pelanggan. Akibatnya kegiatan promosi tidak dapat berjalan dengan semestinya dan juga kendala-kendala tersebut berpengaruh terhadap target penjualan perusahaan. Akan tetapi perusahaan PT Mahadana Asta Berjangka maupun tim salesperson masih dapat menyelesaikan kendala-kendala tersebut dengan baik. Apabila terjadi kendala seperti kurangnya perhatian pelanggan saat melakukan prospek dan juga penolakan setelah kegiatan promosi, salesperson dapat mengatasinya dengan cara memperbaiki komunikasi kepada pelanggan serta terus melakukan *follow up* kepada pelanggan yang sudah bertemu saat melakukan prospek maupun seminar.

## 5.2 Saran

Saran yang diberikan penulis kepada perusahaan PT Mahadana Asta Berjangka terdapat pada poin-poin sebagai berikut:

- a. Agar para pelanggan dapat lebih fokus saat mendengarkan presentasi yang dilakukan ketika prospek maka sebaiknya tim sales harus dapat lebih mengembangkan keterampilan komunikasinya agar para pelanggan lebih interaktif dan dapat menarik perhatian pelanggan dengan menceritakan hasil nyata yang diikuti dengan bukti-bukti trading.
- b. Mengenai terbatasnya waktu pada saat melakukan presentasi promosi sebaiknya tim sales maupun tim marketing dapat melakukan negosiasi lebih kepada pelanggan terkait usaha yang sudah dilakukan oleh tim sales dan marketing untuk jarak yang dilalui untuk mencapai tempat yang sudah ditentukan pelanggan dan juga biaya yang sudah dikeluarkan agar tidak menjadi sia-sia.
- c. Untuk dapat menambah peserta yang akan datang ke acara seminar yang diadakan pada PT Mahadana Asta Berjangka tim sales maupun tim marketing

sebaiknya dapat lebih handal dalam menggunakan platform media sosial yang ada agar informasi dapat tersebar lebih luas tidak hanya tersebar melalui dari mulut ke mulut. Saat ini media sosial merupakan salahsatu alat bantu yang dapat dimanfaatkan sebaik mungkin untuk mengikuti perkembangan zaman. Melihat PT Mahadana Asta Berjangka tidak banyak menggunakan fitur iklan pada media sosial sangat disayangkan sekali, karena banyak pesaing yang menggunakan fitur iklan untuk mencapai pasar yang luas.



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta





## DAFTAR PUSTAKA

### Buku :

- Ari Setyaningrum. 2015. Prinsip-Prinsip Pemasaran. Yogyakarta: CV. AndiOffset
- Assauri, Sofjan. 2018. Manajemen Pemasaran. Depok: PT Rajagrafindo Persada
- Kotler, Philip&Gary Amrstrong. 2015. *Principles of Marketing*, 16<sup>th</sup> Edition. New Jersey: Pearson Education
- Kotler, Philip and Kevin Lane Keller. 2016. *Marketing Management*, 15<sup>th</sup> Edition. New Jersey: Pearson Pretice Hall, Inc
- Tjiptono, Fandy dan Chandra, Gregorius. 2016. *Service Quality dan Satisfaction* (Edisi 4). Surabaya: Andi

### Artikel :

- Bagus, Alfian Hartono dan Kholil Muhammad. Analisi SWOT Sebagai Dasar Perumusan Strategi Pemasaran Vol.1, Edisi.2 (<https://ejournal.unugha.ac.id/index.php/jti-unugha/article/viewFile/113/93> diakses pada April 2021)
- Budi, Krismi Sienatra dan Putri, Dea Njoto. 2018. Pengaruh Promosi Kepada Keputusan Pembelian Konsumen Wenak Tok. Volume.3, Nomor.5 (<https://journal.uc.ac.id/index.php/performa/article/download/819/713> diakses pada Mei2021)
- Cindy. 2018. Penerapan Personal Selling Dalam Mempromosikan bbb Production. (<https://kc.umh.ac.id/6510/4/HALAMAN%20AWAL.pdf> diakses pada Mei 2021)
- Fauzi, Iqbal Akbar Firddaus dan Nurul, Hesty Utami. 2018. Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Perilaku Online Shopping: Perspektif Pemasaran Agribisnis, Vol.2, No.1 (<https://ejournal.bsi.ac.id/ejurnal/index.php/ecodemica/article/view/3407> diakses pada April 2021)
- Rohaeni, Heni. 2016. Peranan Promosi Melalui *Personal Selling* Terhadap Volume Penjualan. Vol.IV, No.2 (<http://ejournal.bsi.ac.id/ejurnal/index.php/ecodemica/article/download/802/PDF> diakses pada Mei 2021)

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penerjemahan karya ilmiah, penerjemahan laporan, penerjemahan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

## LAMPIRAN

Lampiran 1

Daftar Pertanyaan Wawancara :

1. Bagaimana cara PT Mahadana Asta Berjangka memasarkan Produknya?
2. Siapa saja target pasar PT Mahadana Asta Berjangka?
3. Apa saja yang harus disiapkan PT Mahadana Asta Berjangka ketika akan melakukan propek kepada pelanggan?
4. Apa saja kendala yang ada saat mempromosikan produk PT Mahadana Asta Berjangka?
5. Bagaimana solusi yang diberikan terhadap kendala yang ada?



Lampiran 2 : Terdapat pada bab 3  
Legalitas

© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

**LEGAL**

# Legalitas

**BAPPEBTI** Badan Pengawas Perdagangan Berjangka Komoditi  
**No. 834/BAPPEBTI/PN/11/2005**

Kunjungi [www.bappebti.go.id](http://www.bappebti.go.id) untuk pengecekan.

---

Member of



**Jakarta Futures Exchange**  
*Bursa Berjangka Jakarta*



**Indonesia Derivatives Clearing House**  
*Kliring Berjangka Indonesia*



Lampiran 3 : Terdapat pada bab 3

Aplikasi Yang Digunakan Untuk Trading:

**Download MT4 Platform**



**Metatrader 4 Mahadana**

For Windows PC/Laptop Version



**Download MT4 for Android**

Support all Android OS Smartphone



**Download MT4 for iOS**

For iOS I-Phone, I-Pad users



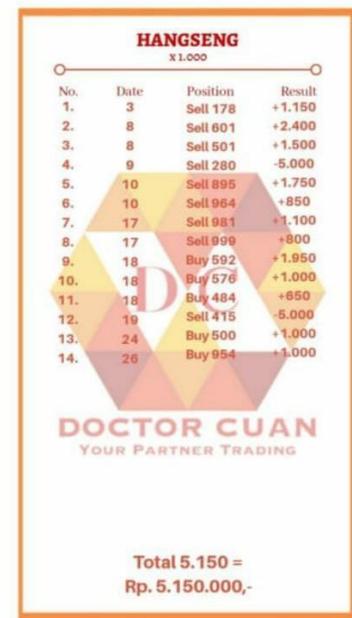
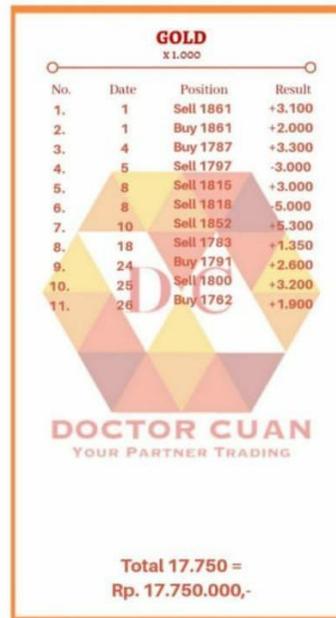
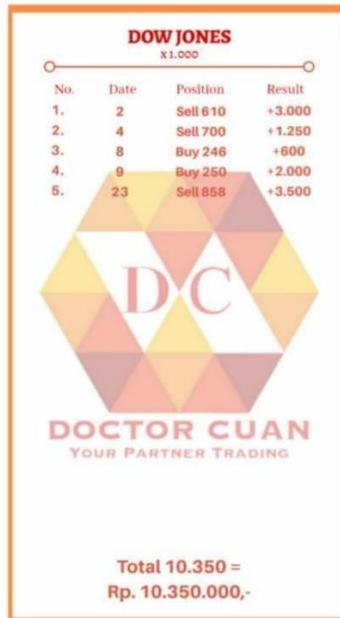
- Hak Cipta :**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
    - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
    - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
  2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Lampiran 4 : Terdapat pada bab 4

Contoh Analisis Market :Perbulan :

## Hasil Sinyal Februari 2021



**Total**  
**Rp. 33.250.000,00**

**NEGERI**  
**JAKARTA**

### Hak Cipta :

- Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , pennisan karya ilmiah, pennisan laporan, pennisan kritik atau tinjauan satu masalah.
  - Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
- Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

## Hasil Sinyal Sementara Maret 2021

DOW JONES x1.000			
No.	Date	Position	Result
1.	1	Sell 596	+2.500
2.	3	Sell 609	+1.100
3.	4	Sell 253	+850
4.	4	Sell 447	+1.600
5.	5	Sell 946	+4.550
6.	5	Sell 236	+1.350
7.	8	Sell 550	+2.000
8.	9	Sell 960	+1.250
9.	9	Sell 962	+1.950
10.	15	Sell 924	+1.350
11.	16	Sell 930	+1.100
12.	18	Sell 150	+2.400

**DOCTOR CUAN**  
YOUR PARTNER TRADING

Total 22.000 =  
Rp. 22.000.000,-

GOLD x1.000			
No.	Date	Position	Result
1.	1	Sell 1751	-5.000
2.	10	Sell 1713	+2.100
3.	12	Buy 1701	+2.300
4.	15	Sell 1725	-3.000
5.	16	Sell 1733	+2.100
6.	18	Sell 1750	-4.600
7.	18	Sell 1736	+5.000
8.	22	Buy 1730	+1.500
9.	23	Sell 1737	+2.900

**DOCTOR CUAN**  
YOUR PARTNER TRADING

Total 3.300 =  
Rp. 3.300.000,-

HANGSENG x1.000			
No.	Date	Position	Result
1.	1	Sell 226	+1.300
2.	2	Buy 031	+1.450
3.	2	Buy 040	+1.250
4.	2	Sell 039	+1.000
5.	3	Sell 499	-7.500
6.	5	Sell 868	+1.500
7.	5	Buy 918	+1.050
8.	5	Sell 200	+4.250
9.	8	Sell 079	1.200
10.	8	Buy 940	-1.250
11.	8	Sell 794	+10.500
12.	8	Sell 050	-7.500
13.	9	Buy 453	+2.500
14.	9	Buy 802	+5.000
15.	10	Buy 710	+1.400
16.	11	Sell 327	-1.550
17.	12	Sell 199	-2.500
18.	12	Sell 278	-2.500
19.	12	Buy 186	+600
20.	15	Sell 057	-2.500
21.	16	Buy 836	-1.500
22.	16	Sell 081	+1.000
23.	17	Sell 050	-2.000
24.	17	Sell 963	+1.150
25.	18	Sell 525	+2.500
26.	18	Sell 425	+1.300
27.	18	Buy 933	-7.500
28.	22	Buy 924	+1.300
29.	22	Buy 841	+300

**DOCTOR CUAN**  
YOUR PARTNER TRADING

Total 31.850 =  
Rp. 31.850.000,-

**TOTAL**  
**Rp. 57.150.000,00**

**POLITEKNIK  
NEGERI  
JAKARTA**

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penerbitan karya ilmiah, penerbitan laporan, penerbitan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Lampiran 5 : Terdapat pada bab 4

Analisi Market Meta Trader4 :



### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Time	Price	Quantity	Time
31519 → 31565	230.00		
<b>DowJones, sell 1.00</b>			2021.02.19 16:38:39
31558 → 31534	120.00		
<b>Balance</b>			2021.02.22 09:10:51
Withdrawal	-2 000.00		
<b>DowJones, buy 1.00</b>			2021.02.22 09:58:29
31358 → 31383	125.00		
<b>DowJones, buy 1.00</b>			2021.02.22 10:05:37
31310 → 31385	375.00		
<b>DowJones, sell 1.00</b>			2021.02.23 08:10:22
31637 → 31602	175.00		
<b>DowJones, buy 1.00</b>			2021.02.23 11:09:13
31526 → 31544	90.00		
<b>DowJones, buy 1.00</b>			2021.02.23 12:00:42
31470 → 31546	380.00		
<b>DowJones, buy 1.00</b>			2021.02.24 08:02:39
31421 → 31467	230.00		
<b>DowJones, sell 1.00</b>			2021.02.24 10:19:19
31506 → 31443	315.00		
<b>DowJones, sell 1.00</b>			2021.02.24 14:23:49
31598 → 31433	825.00		
<b>DowJones, sell 1.00</b>			2021.02.24 18:41:01
31769 → 31825	-280.00		
<b>DowJones, sell 1.00</b>			2021.02.25 04:31:11
32033 → 31817	1 080.00		
<b>DowJones, buy 1.00</b>			2021.02.26 06:55:47
31298 → 31387	445.00		
<b>Profit:</b>	5 847.50		
<b>Credit:</b>	0.00		
<b>Deposit:</b>	5 000.00		
<b>Withdrawal:</b>	-2 000.00		
<b>Balance:</b>	8 847.50		

## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta





## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Time	Order Type	Price	Amount
2021.02.22 10:43:18	Balance		
	Deposit		10 000 000.00
2021.02.23 04:49:48	HKKN, sell 1.00		
30467 → 30541			-3 700 000.00
2021.02.23 05:13:16	HKKN, buy 1.00		
30562 → 30606			2 200 000.00
2021.02.23 08:09:16	HKKN, buy stop		
1.00 at 30600			
2021.02.24 07:56:34	HKKN, buy 1.00		
29632 → 29654			1 100 000.00
2021.02.24 08:15:32	HKKN, buy 1.00		
29500 → 29520			1 000 000.00
2021.02.26 09:24:17	HKKN, buy 1.00		
28954 → 28974			1 000 000.00
2021.03.02 07:27:34	HKKN, buy 1.00		
28836 → 28877			2 050 000.00
2021.03.02 09:29:37	HKKN, sell 1.00		
28947 → 28908			1 950 000.00
2021.03.04 05:32:02	HKKN, buy 1.00		
29005 → 29089			4 200 000.00
2021.03.05 05:21:20	HKKN, sell 1.00		
28872 → 28850			1 100 000.00
2021.03.05 06:02:44	Balance		
	Withdrawal		-7 000 000.00
	Profit:		8 650 000.00
	Credit:		0.00
	Deposit:		10 000 000.00
	Withdrawal:		-7 000 000.00



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

11.35		LTE			
		Day	Week	Month	Custom
<b>Balance</b>		2021.02.19 09:17:14			
Deposit		50 000 000.00			
<b>HKKN, sell 1.00</b>		2021.02.23 04:55:31			
30490 → 30476		700 000.00			
<b>HKKN, sell 1.00</b>		2021.02.23 05:02:02			
30513 → 30507		300 000.00			
<b>HKKN, sell 2.00</b>		2021.02.23 08:05:41			
30646 → 30633		1 300 000.00			
<b>HKKN, buy 2.00</b>		2021.02.24 07:57:03			
29630 → 29653		2 300 000.00			
<b>HKKN, buy 2.00</b>		2021.02.24 08:15:36			
29500 → 29519		1 900 000.00			
<b>HKKN, buy 1.00</b>		2021.03.02 05:49:27			
29001 → 29025		1 200 000.00			
<b>HKKN, buy 1.00</b>		2021.03.02 07:26:50			
28844 → 28876		1 600 000.00			
<b>HKKN, sell 1.00</b>		2021.03.02 09:28:31			
28948 → 28921		1 350 000.00			
<b>HKKN, sell 1.00</b>		2021.03.03 07:56:08			
29505 → 29478		1 350 000.00			
<b>HKKN, buy 1.00</b>		2021.03.04 05:30:18			
28973 → 29045		3 600 000.00			
<b>Profit:</b>		12 350 000.00			
<b>Credit:</b>		0.00			
<b>Deposit:</b>		50 000 000.00			
<b>Withdrawal:</b>		0.00			
<b>Balance:</b>		62 350 000.00			

Quotes Chart Trade History Settings



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Lampiran 6 : Terdapat pada bab 4

Dokumentasi Kegiatan Seminar:





**POLITEKNIK  
NEGERI  
JAKARTA**

## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta





**POLITEKNIK  
NEGERI  
JAKARTA**

## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

