



Hak cipta dan penggunaan kembali:

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk menggubah, memperbaiki, dan membuat ciptaan turunan bukan untuk kepentingan komersial, selama anda mencantumkan nama penulis dan melisensikan ciptaan turunan dengan syarat yang serupa dengan ciptaan asli.

Copyright and reuse:

This license lets you remix, tweak, and build upon work non-commercially, as long as you credit the origin creator and license it on your new creations under the identical terms.

LAPORAN KERJA MAGANG
PENERAPAN E-MARKETING DAN PERSONAL SELLING
PADA AKTIVITAS PEMASARAN DI UMN TRAINING
CENTER



Nama: Billy Christian Sugiarto

NIM: 10130110023

Fakultas: Ekonomi

Program Studi: Manajemen

UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA

TANGERANG

2013

PENGESAHAN LAPORAN KERJA MAGANG
PENERAPAN *E-MARKETING* DAN *PERSONAL SELLING*
PADA AKTIVITAS PEMASARAN DI UMN *TRAINING*
CENTER

Oleh

Nama : Billy Christian

NIM : 10130110023

Fakultas : Ekonomi

Program Studi : Manajemen

Tangerang, 19 Desember 2013

Dosen pembimbing

Dosen Penguji

(Putu Yani Pratiwi, S.T, M.M)

(Ir. Y. Budi Susanto, M.M)

Mengetahui,

Ketua Program Studi Manajemen

(Anna Riana Putriya, S.E.,M.Si)

Surat Pernyataan Tidak Melakukan Plagiat Dalam Penyusunan Laporan Kerja Magang

Dengan ini saya,

Nama : Billy Christian
NIM : 10130110023
Program Studi : ICT Business Management
Menyatakan bahwa saya telah melaksanakan praktek kerja magang:
Nama Perusahaan : Universitas Multimedia Nusantara
Divisi : Continous Learning Department
Alamat : Scientia Garden, Jl. Boulevard Gading
Serpong, Tangerang
Waktu Magang : 15 Agustus 2013 - 25 Oktober 2013
Pembimbing Lapangan : Ibu Tria Febrita

Laporan kerja magang merupakan hasil karya saya sendiri dan saya tidak melakukan plagiat. Semua kutipan karya ilmiah orang lain atau lembaga lain yang dirujuk dalam laporan kerja magang ini telah saya sebutkan sumber kutipannya serta saya cantumkan di Daftar Pustaka.

Jika di kemudian hari terbukti ditemukan kecurangan/penyimpangan baik dalam pelaksanaan kerja magang maupun dalam penulisan laporan kerja magang, saya bersedia menerima konsekuensi dinyatakan tidak lulus untuk mata kuliah kerja magang yang telah saya tempuh.

Tangerang, 19 Desember 2013

Billy Christian

ABSTRACT

UMN Training Center is a training institute created by the business development division of Multimedia Nusantara University. The writer has completed his internship for 2 months at Multimedia Nusantara University. The purpose of this internship is to gain experience and knowledge about working in the real business world. In addition, the writer will be able to apply all the marketing theories that he has studied in the university.

The discussion in this report is about some works the writer has done during his internship as marketer, especially helping UMN Training Center to create marketing strategies and achieve the targets that have been set before.

Problems experienced during this internship was very lack of human resources in the department, as well as a severe lack of public awareness about UMN Training Center. Therefore, the writer developed a strategy of how to make UMN Training Center and its product can be known by public.

So in the end, the writer successfully develop a marketing strategy and successfully execute programs that have been planned in advance. The writer expects marketing strategies in UMN Training Center are becoming increasingly good and can be an inspiration to other student about marketing management.

Keywords : Marketing, Personal Selling, E-marketing

Daftar isi

Surat pengesahan laporan magang.....	1
Surat pernyataan tidak melakukan plagiat.....	2
Abstrak.....	3
Daftar isi.....	4
Kata Pengantar.....	5
BAB I.....	7
PENDAHULUAN.....	7
1.1. Latar Belakang.....	7
1.2. Rumusan Masalah.....	11
1.3. Maksud dan Tujuan Kerja Magang.....	12
1.4. Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang.....	13
1.5. Sistematika Penulisan.....	14
BAB II.....	16
GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....	16
2.1. Sejarah Singkat Perusahaan.....	16
2.2. Visi dan Misi Perusahaan.....	19
2.3. Struktur Organisasi.....	20
2.4. Landasan Teori.....	22
2.4.1. Manajemen Pemasaran.....	22
2.4.2. <i>E-Marketing</i>	24
2.4.3. <i>Personal Selling</i>	26
BAB III.....	27
PELAKSANAAN KERJA MAGANG.....	27
3.1. Kedudukan dan Koordinasi.....	27
3.2. Tugas yang dilakukan.....	27
3.3. Uraian Pelaksanaan Kerja Magang.....	30
3.4. Kendala yang ditemukan.....	35
3.5. Solusi.....	36
BAB IV.....	37
KESIMPULAN DAN SARAN.....	37
4.1. Kesimpulan.....	37
4.2. Saran bagi Perusahaan.....	39
DAFTAR PUSTAKA.....	40
LAMPIRAN.....	

Kata Pengantar

Puji dan syukur kepada Tuhan Yesus Kristus atas hikmat yang telah diberikan kepada saya, sehingga saya dapat menyelesaikan laporan magang ini dengan baik. Adapun tujuan dari penulisan laporan magang ini adalah pemenuhan syarat untuk menyelesaikan pendidikan Strata 1 jurusan Manajemen Universitas Multimedia Nusantara. Dalam pelaksanaan kerja magang ini, mahasiswa banyak mendapatkan kemampuan, pengalaman dan juga pembelajaran berharga berkenaan dengan aktivitas nyata pada dunia kerja.

Penulisan laporan magang ini tidak lepas dari beberapa pihak yang membantu dan mengarahkan penulis selama proses pembuatan laporan, oleh karena itu melalui kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Ibu Tria Febrita selaku *Continous Learning Executive* UMN yang telah memberikan arahan, dukungan, bimbingan selama saya melakukan kegiatan magang.
2. Rekan-rekan kerja di Universitas Multimedia Nusantara yang telah membantu, membimbing dan menjadi partner kerja yang luar biasa selama saya melakukan kegiatan magang.
3. Ibu Putu Yani Pratiwi, selaku dosen pembimbing magang yang telah memberikan bimbingan selama proses pembuatan laporan magang
4. Ibu Anna Riana Putriya, selaku Ketua Program Studi Manajemen Universitas Multimedia Nusantara yang memberikan masukan serta arahan yang positif selama saya berada di bangku kuliah.

5. Tim dosen yang telah memberikan saya pengetahuan, pengalaman dan arahan yang positif selama saya berada di bangku kuliah.
6. Keluarga tercinta Papa, Mama, dan adik atas dukungan dan doa sehingga laporan magang ini bisa diselesaikan dengan baik.
7. Teman-teman Manajemen UMN 2010 yang telah memberikan dukungan, doa dan kebersamaan menyelesaikan laporan magang ini.

Akhir kata penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang sudah membantu selama proses magang hingga laporan ini selesai. Semoga laporan ini dapat bermanfaat bagi pembaca dan menjadi referensi penulisan berikutnya. Mohon maaf apabila masih banyak kesalahan dalam penulisan laporan ini.

Tangerang , 19 Desember 2013

Billy Christian

UMN