

**PERAN BUSINESS DEVELOPMENT DALAM
MENINGKATKAN CAMPAIGN MALL FLASH SALE DI PT.
SHOPEE INTERNATIONAL INDONESIA**



UMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

LAPORAN MAGANG

**NATASHA PATRICIA LOVE
0000034707**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS BISNIS
UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA
TANGERANG
2022**

HALAMAN PENGESAHAN

Laporan magang dengan judul “Peran Business Development dalam Meningkatkan Campaign Mall Flash Sale di PT. Shopee International Indonesia”

Oleh:

Nama: Natasha Patricia Love

NIM : 00000034707

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Bisnis

Telah diujikan pada Hari Selasa, 5 Juli 2022

Pukul 10.00 s.d 11.00 dan dinyatakan

LULUS

Dengan susunan penguji sebagai berikut.

Pembimbing,

Penguji,



Christy Ayu Sarah Panjaitan, S.E., M.M.

NIDN: 0310129203



Cynthia Sari Dewi, S.E., M.Sc.

NIDN: 0308118803

Mengetahui,
Ketua Program Studi Manajemen,



Dr. Mohammad Annas, S.Tr.Par., M.M., CSCP.

NIDN: 0312087404

**Surat Pernyataan Tidak Melakukan Plagiat dalam Penyusunan
Laporan Kerja Magang**

Dengan ini saya,

Nama : Natasha Patricia Love
NIM : 00000034707
Program Studi : Manajemen

Laporan Magang dengan judul "Peran Business Development dalam Meningkatkan Campaign Mall Flash Sale di PT. Shopee International Indonesia" merupakan hasil karya saya sendiri bukan plagiat dari karya ilmiah yang ditulis oleh orang lain, dan semua sumber, baik yang dikutip maupun dirujuk, telah saya nyatakan dengan benar serta dicantumkan di Daftar Pustaka.

Jika di kemudian hari terbukti ditemukan kecurangan/penyimpangan, baik dalam pelaksanaan skripsi maupun dalam penulisan laporan karya ilmiah, saya bersedia menerima konsekuensi dinyatakan TIDAK LULUS untuk Tugas Akhir yang telah saya tempuh.

Tangerang, 30 Juni 2022

A 10,000 Rupiah Indonesian postage stamp with a signature over it. The stamp features the Garuda Pancasila emblem and the text '10000', 'METRA TEMPEL', and 'AB251AJX843843368'.

Natasha Patricia Love

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas rahmat-Nya yang melimpah sehingga penulis dapat menyelesaikan praktik kerja magang dan laporan kerja magang yang berjudul “Peran Business Development dalam Meningkatkan Campaign Mall Flash Sale di PT. Shopee International Indonesia” dengan baik dan lancar. Tujuan dari penulisan laporan praktik kerja magang adalah sebagai salah satu persyaratan untuk menyelesaikan studi pendidikan S1 dan memperoleh gelar Sarjana Manajemen (S.M.) pada program studi Manajemen di Universitas Multimedia Nusantara. Penulis juga telah mendapatkan pengalaman dan pengetahuan baru dalam dunia kerja selama melakukan praktik kerja magang di PT. Shopee International Indonesia selama 6 bulan.

Dalam penyusunan laporan praktik kerja magang ini, tentunya penulis tidak lepas dari bantuan, pengarahan, dan bimbingan dari berbagai pihak. Maka dari itu, penulis ingin mengucapkan terima kasih dan rasa hormat kepada:

1. Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan berkat dan kelancaran kepada penulis untuk dapat menyelesaikan laporan praktik kerja magang ini.
2. Orangtua, Kakak, dan Adik penulis yang selalu mendoakan dan mendukung penulis untuk dapat menyelesaikan laporan praktik kerja magang dengan lancar.
3. Ibu Christy Ayu Sarah Panjaitan, S.E., M.M. selaku dosen pembimbing penulis yang banyak membantu, memberikan pengarahan, dan mendukung penulis dalam menyelesaikan laporan praktik kerja magang dengan baik.
4. Ibu Cynthia Sari Dewi, S.E., M.Sc. selaku dosen penguji yang telah membantu dan mendukung penulis saat sidang magang.
5. Bapak Dr. Mohammad Annas, S.Tr.Par., M.M., CSCP selaku ketua program studi Manajemen yang telah membantu penulis.
6. Kak Adi Kurnia, Kak Yohana Setiawan, Kak Anita Meidryastuti, dan Kak Julianti selaku Senior Analyst Business Development - Campaign Merchandising, serta Kak She Lizanoer Alviora dan Kak Shafira Ayuningtyas selaku Analyst Business Development - Campaign Merchandising yang telah membimbing dan memberikan kesempatan kepada penulis untuk dapat melakukan praktik kerja magang di PT. Shopee International Indonesia selama 6 bulan.
7. Kak Fara Farisa Dhaifina, Kak Zakiah Alfi Haryani, Kak Lytvina Anugerahningtyas, Kak Shafira Ratu Sajida, Kak Desta Bagas Wijaya, Kak Andi Irsyad sebagai rekan *intern* penulis yang telah membantu penulis dan bekerjasama dengan baik. .
8. Seluruh karyawan pada Divisi Human Resources di PT. Shopee International Indonesia yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk melakukan praktik kerja magang.

9. Seluruh teman - teman penulis yang selalu bersedia dan selalu mendukung penulis selama proses penyusunan laporan kerja magang.

10. Seluruh pihak yang telah membantu penulis secara langsung maupun tidak langsung dalam penyusunan laporan praktik kerja magang.

Dengan demikian, penulis mengucapkan terima kasih banyak kepada seluruh pihak yang telah membantu, membimbing, memberikan dukungan, dan memanjatkan doa untuk penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan kerja magang ini dengan baik dan lancar. Penulis mohon maaf sebesar - besarnya jika ada kekurangan/kesalahan yang terdapat pada laporan kerja magang ini. Maka dari itu, penulis sangat menerima kritik dan saran yang diberikan untuk mengembangkan laporan kerja magang ini agar lebih baik kedepannya dan penulis juga berharap laporan kerja magang ini dapat bermanfaat kepada para pembaca.

Tangerang, 30 Juni 2022



Natasha Patricia Love

UMMN

UNIVERSITAS

MULTIMEDIA

NUSANTARA

PERAN BUSINESS DEVELOPMENT DALAM MENINGKATKAN CAMPAIGN MALL FLASH SALE DI PT. SHOPEE INTERNATIONAL INDONESIA

Natasha Patricia Love

ABSTRAK

Seiring dengan berkembangnya internet, maka para pelaku bisnis juga mulai berpindah ke sistem *online* dalam bertransaksi. PT. Shopee International Indonesia merupakan perusahaan yang menyediakan platform belanja *online* di tiap wilayah dengan mudah, aman, dan cepat bagi konsumen melalui metode pembayaran dan logistik yang lebih kuat. Salah satu perusahaan yang membantu para pelaku bisnis untuk bertransaksi dan melakukan penjualan secara *online* adalah PT. Shopee International Indonesia.

Penulis melakukan praktik kerja magang di PT. Shopee International Indonesia dengan tujuan untuk memperoleh pengetahuan dan pengalaman dalam dunia kerja, dapat mengimplementasikan teori yang telah dipelajari selama perkuliahan, dapat memahami sistem kerja *business development*, dan penulis juga mendapatkan *networking* yang lebih luas.

Penulis melakukan praktik kerja magang selama 6 bulan pada 28 Desember 2021 hingga 27 Juni 2022. di PT. Shopee International Indonesia. Dengan melakukan praktik kerja magang, penulis dapat menerapkan beberapa teori yang dipelajari selama perkuliahan, seperti *e-commerce*, *business development*, *product development*, *pricing strategies*, dan *customer loyalty*.

Divisi penulis selama praktik kerja magang di PT. Shopee International Indonesia adalah Business Development - Campaign Merchandising Intern. Beberapa tugas yang dilakukan penulis, yaitu melakukan *screening* produk, mengisi limit pembelian produk, *reject data pending*, melakukan *approval* produk MFS, *boosting*, *roster check*, *cheap shop*, dan membuat laporan *submission* produk dan *seller* yang masuk ke *flash sale*. Tujuan dari divisi *Business Development - Mall Flash Sale* (MFS) adalah untuk mempertahankan loyalitas konsumen untuk selalu berbelanja produk yang dibutuhkan dan diinginkan melalui aplikasi Shopee melalui adanya *campaign Mall Flash Sale Shopee*.

Kata kunci: *Business development*, *campaign*, *mall flash sale*

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

INTERNSHIP REPORT

Natasha Patricia Love

ABSTRACT

Along with the development of the internet, business people have also begun to move to online systems for transactions. PT. Shopee International Indonesia is a company that provides an online shopping platform in each region that is easy, safe, and fast for customers through stronger payment methods and logistics. One company that helps business people to transact and make online sales is PT. Shopee International Indonesia.

The writer does an internship at PT. Shopee International Indonesia with the aim of gaining knowledge and experience in the world of work, being able to implement the theory that has been learned during lectures, being able to understand the work system of business development, and the writer also getting wider networking.

The writer did an internship for 6 months on December 28th, 2021 to June 27th, 2022. at PT. Shopee International Indonesia. By doing internship practice, the writer can apply some of the theories learned during the lectures, such as e-commerce, business development, product development, pricing strategies, and customer loyalty.

The writer's division during the internship at PT. Shopee International Indonesia is a Business Development - Campaign Merchandising Intern. Some of the tasks carried out by the writer are product screening, filling product purchase limits, rejecting pending data, MFS product approval, boosting, roster check, cheap shop, and making product and seller submission reports that nominated at flash sale. The purpose of the Business Development - Mall Flash Sale (MFS) division is to maintain consumer loyalty to always shop for products they need and want through the Shopee application on Shopee Mall Flash Sale campaign.

Keywords: *Business development, campaign, mall flash sale*

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN.....	i
Surat Pernyataan Tidak Melakukan Plagiat dalam Penyusunan Laporan Kerja.....	i
KATA PENGANTAR.....	iii
ABSTRAK.....	v
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR GAMBAR.....	viii
DAFTAR TABEL.....	1
BAB I PENDAHULUAN.....	2
1.1 Latar Belakang	2
1.2 Maksud dan Tujuan Kerja Magang.....	9
1.2.1 Maksud Kerja Magang.....	9
1.2.2 Tujuan Kerja Magang.....	10
1.3 Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang.....	10
1.3.1 Waktu Pelaksanaan Kerja Magang.....	10
1.3.2 Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang.....	11
BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....	13
2.1 Sejarah Singkat Perusahaan.....	13
2.2 Profil Perusahaan.....	15
2.2.1 Nilai - Nilai Perusahaan.....	15
2.2.2 Visi dan Misi Perusahaan.....	16
2.2.3 Produk Perusahaan.....	16
2.2.4 Struktur Organisasi Perusahaan.....	18
2.3 Landasan Teori.....	19
2.3.1 E-commerce.....	19
2.3.2 Business Development.....	21
2.3.3 Product Development.....	23
2.3.4 Pricing Strategies.....	26
2.3.5 Customer Loyalty.....	28
BAB III PELAKSANAAN KERJA MAGANG.....	30
3.1 Kedudukan dan Koordinasi.....	30
3.1.1 Kedudukan.....	30
3.1.2 Koordinasi.....	31
3.2 Tugas dan Uraian Kerja Magang.....	32
3.2.1 Tugas yang Dilakukan.....	32
3.2.2 Uraian Kerja Magang.....	35
3.2.3 Kendala yang Ditemukan.....	64
3.2.4 Solusi atas Kendala yang Ditemukan.....	66
BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN.....	70
4.1 Kesimpulan.....	70
4.2 Saran.....	72
DAFTAR PUSTAKA.....	76
LAMPIRAN.....	79

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 .1 Jumlah Pengguna Internet di Asia 2021.....	3
Gambar 1.2 Jumlah Pengguna E-Commerce di Indonesia Q4 2021.....	4
Gambar 1.3 E-Commerce Top of Mind Awareness di Indonesia Q4 2021.....	6
Gambar 1.4 Promosi Penjualan Paling Diminati Konsumen.....	8
Gambar 2.1 Alur Transaksi Pada Aplikasi Shopee.....	14
Gambar 2.2 Logo Shopee.....	14
Gambar 2.3 Kategori Produk Pada Aplikasi Shopee.....	17
Gambar 2.4 Pembayaran Pulsa, Tagihan, dan Hiburan pada Aplikasi Shopee.....	18
Gambar 2.5 Struktur Organisasi Perusahaan.....	18
Gambar 3.1 Struktur Koordinasi Tim Business Development	31
Gambar 3.2 Tampilan Mall Flash Sale Shopee.....	36
Gambar 3.3 Tampilan In Shop Flash Sale Shopee.....	36
Gambar 3.4 Contoh Nama Produk yang Salah.....	37
Gambar 3.5 Contoh Nama Produk yang Telah Dikoreksi.....	37
Gambar 3.6 Limit Purchase yang Telah Terisi.....	39
Gambar 3.7 Tampilan Shopee Admin Reject Data Pending.....	40
Gambar 3.8 Tampilan Admin Portal Reject Data Pending.....	41
Gambar 3.9 Pengisian Stock Final Verdict.....	42
Gambar 3.10 Pengisian Limit Pembelian.....	44
Gambar 3.11 Pengisian Picture Screening dan Screening Status	44
Gambar 3.12 Pemberian Approval dan Reject Produk.....	44
Gambar 3.13 Issue Produk Price Not Competitive.....	44
Gambar 3.14 Issue Produk Confirm Final Price.....	45
Gambar 3.15 Issue Produk L1 Mismatch.....	45
Gambar 3.16 Tampilan Google Spreadsheets Shopee Mantul Sale.....	46
Gambar 3.17 Google Spreadsheets All Under 99k.....	46
Gambar 3.18 Google Spreadsheets Pribadi Peak Day.....	47
Gambar 3.19 Google Spreadsheets Peak Day Men Bags.....	47
Gambar 3.20 Issue Produk Discount <1%.....	48
Gambar 3.21 Google Spreadsheets Pribadi Peak Day Men Shoes.....	49
Gambar 3.22 Tampilan Harga Nett Seller Berbeda.....	51
Gambar 3.23 Tampilan Limit Pembelian Berbeda.....	51
Gambar 3.24 Google Spreadsheets Pribadi Muslim Fashion.....	52
Gambar 3.25 Contoh Issue Same Model ID with SKU Below.....	52
Gambar 3.26 Tampilan Display Management Boosting Brand.....	54
Gambar 3.27 Kesalahan Nama Produk Roster Check.....	55
Gambar 3.28 Kesalahan Gambar Produk Roster Check.....	56

Gambar 3.29 Hasil Koreksi Penulis saat Roster Check.....	56
Gambar 3.30 Data Jumlah Toko Tidak Lulus Seleksi.....	58
Gambar 3.31 Data Jumlah Produk yang Tidak Lulus Seleksi.....	59
Gambar 3.32 Data Jumlah Toko dan Produk yang Masuk Nominasi.....	59
Gambar 3.33 Sesi Learning and Development Shopee.....	61
Gambar 3.34 Tampilan Back End Mengedit Produk Cheap Shop.....	63
Gambar 3.35 Tampilan Cheap Shop 50% pada Aplikasi.....	63
Gambar 4.1 Alur Kerja Sebelum Menggunakan Alur yang	71
Gambar 4.2 Alur Kerja Setelah Menggunakan Alur yang Disarankan.....	73



UMMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Pekerjaan Penulis Selama Praktik Kerja Magang.....	32
Tabel 3.2 Jumlah Limit Pembelian Produk.....	39
Tabel 3.3 Rangkuman Issue Men Bags.....	67



UMMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA