

**KEGIATAN MARKETING SUPPORT DI PT KAWAN LAMA  
SEJAHTERA**



**LAPORAN MAGANG**

Diajukan sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh

Gelar Sarjana Manajemen (S. M.)

**Jonathan Nitisanjaya**

**00000042239**

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

## HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Dengan ini saya,

Nama : Jonathan Nitisanjaya

Nomor Induk Mahasiswa : 00000042230

Program studi : Manajemen

Laporan Kerja Magang dengan judul:

### **KEGIATAN MARKETING SUPPORT DI PT KAWAN LAMA SEJAHTERA**

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 magang maupun dalam penulisan laporan magang, saya bersedia menerima konsekuensi dinyatakan TIDAK LULUS untuk praktik kerja magang yang telah saya tempuh.

Tangerang, 30 Juni 2022



Jonathan Nitisanjaya

UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA

## HALAMAN PERSETUJUAN

Laporan Kerja Magang dengan judul

### **KEGIATAN MARKETING SUPPORT DI PT KAWAN LAMA**

#### **SEJAHTERA**

Oleh

Nama : Jonathan Nitisanjaya

NIM : 00000042230

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Bisnis

Telah disetujui untuk diajukan pada

Sidang Ujian Laporan Kerja Magang Universitas Multimedia Nusantara

Tangerang, 30 Juni 2022


Pembimbing



Elissa Dwi Lestari.,S.Sos.,M.S.M

NIDN : 0306088501

Ketua Program Studi Manajemen



UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA

Dr. Mohammad Annas, S.Tr.Par.,M.M.,CSCP  
NIDN: 0312087404

## HALAMAN PENGESAHAN

Laporan Kerja Magang dengan judul

### KEGIATAN MARKETING SUPPORT DI PT KAWAN LAMA

#### SEJAHTERA

Oleh

Nama : Jonathan Nitisanjaya  
NIM : 00000042230  
Program Studi : Manajemen  
Fakultas : Bisnis

Telah diujikan pada hari Jumat, 8 Juli 2022

Pukul 09.00 s.d 10.00 dan dinyatakan

LULUS

Dengan susunan penguji sebagai berikut.

Ketua Sidang



Elissa Dwi Lestari, S. Sos., M.S.M  
NIDN: 0306088501

Penguji



Putu Yani Pratiwi, S.T., M.M.  
NIDN: 0314018302

Pembimbing



Elissa Dwi Lestari, S. Sos., M.S.M  
NIDN: 0306088501

Ketua Program Studi Manajemen



Dr. Mohammad Annas, S.Tr.Par.,M.M.,CSCP  
NIDN: 0312087404

## **HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai civitas academica Universitas Multimedia Nusantara, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Jonathan Nitisanjaya  
NIM : 00000042230  
Program Studi : Manajemen  
Fakultas : Bisnis  
JenisKarya : Laporan Kerja Magang

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Multimedia Nusantara Hak Bebas Royalti Noneksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul.

### **KEGIATAN MARKETING SUPPORT DI PT KAWAN LAMA SEJAHTERA**

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini, Universitas Multimedia Nusantara berhak menyimpan, mengalihmediakan/mengalihformatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan memublikasikan laporan magang saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Tangerang, 30 Juni 2022

Yang menyatakan,



Jonathan Nitisanjaya

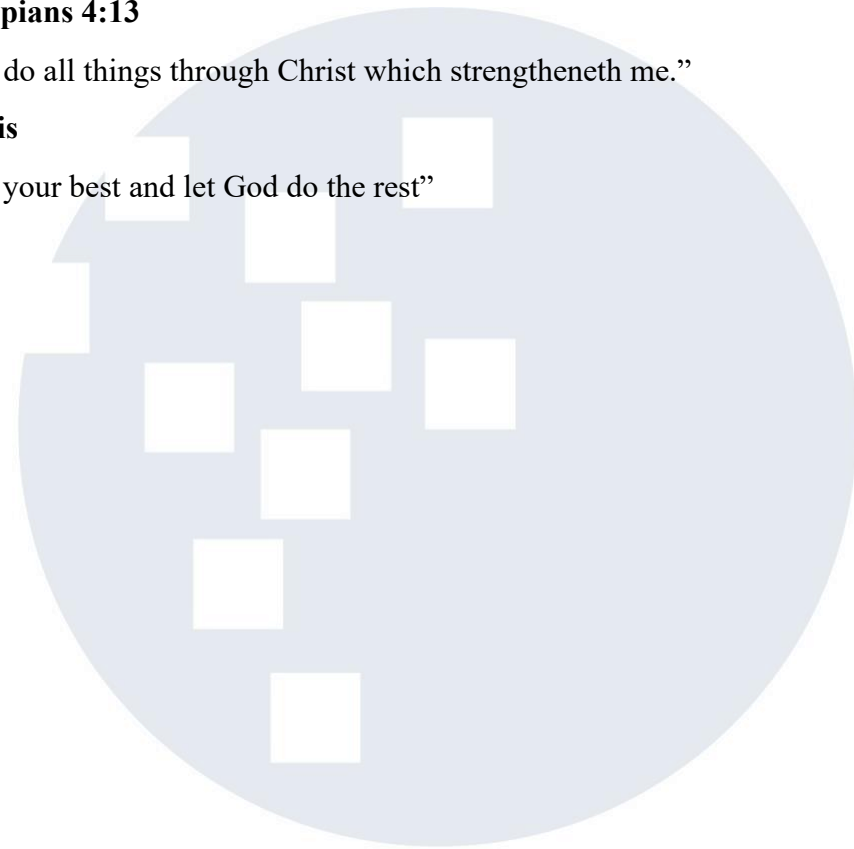
## HALAMAN MOTTO

**Philippians 4:13**

“I can do all things through Christ which strengtheneth me.”

**Penulis**

“Give your best and let God do the rest”



# UMMN

UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA



## KATA PENGANTAR

Puji Syukur atas berkat dan rahmat kepada Tuhan Yang Maha Esa, atas selesainya penulisan laporan magang ini dengan judul "Kegiatan Marketing Support di PT Kawan Lama Sejahtera" dilakukan untuk memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Manajemen Jurusan Manajemen Pada Fakultas Bisnis Universitas Multimedia Nusantara. Saya menyadari bahwa, tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, dari masa perkuliahan sampai pada penyusunan laporan ini, sangatlah sulit bagi saya untuk menyelesaikan laporan ini. Oleh karena itu, saya mengucapkan terima kasih kepada:

1. Tuhan Yesus yang selalu memberikan berkat dan jalan untuk saya dapat menyelesaikan laporan magang dengan baik dan tepat waktu serta menyertai saya selama melaksanakan praktik kerja magang.
2. Bapak Dr. Ninok Leksono, MA, selaku Rektor Universitas Multimedia Nusantara.
3. Bapak Dr. Mohammad Annas, S.Tr.Par., M.M., CSCP, selaku Ketua Program Studi Universitas Multimedia Nusantara.
4. Ibu Elissa Dwi Lestari, S.sos., M.S.M, sebagai Pembimbing yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan motivasi atas terselesainya laporan praktik kerja magang ini.
5. Keluarga saya yang telah memberikan bantuan dukungan material dan moral, sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini.
6. Cornelia Amanda Nirel Tirtoatmodjo, sebagai *partner* yang selalu mendengarkan dan mendukung penulis dalam menghadapi masalah serta cobaan selama menjalani praktik kerja magang.
7. Teman-teman *intern* dari UMN di Kawan Lama Group yang menjadi teman cerita dan makan siang penulis selama menjalankan praktik kerja magang di Kawan Lama.
8. Teman-teman *intern* divisi produk PT. Kawan Lama Sejahtera, Bryan dan Kak Salsha yang telah mendukung dan menyemangati penulis selama menjalankan praktik kerja magang di PT. Kawan Lama Sejahtera.

9. Bapak Denny Muliawardhana, selaku Head of Cleaning Division yang mengajarkan banyak hal tentang marketing di PT. Kawan Lama Sejahtera.
10. Bapak Jeremy Pantouw, selaku supervisor penulis di PT. Kawan Lama Sejahtera yang mau membimbing penulis selama praktik kerja magang.
11. Bapak-bapak dari divisi produk, Pak Dony, Pak Stanley, Pak Calvin, Pak Hafiiiz, Pak Amar, Pak Ardi, Pak Gery, dan Pak Budi yang mau memberikan waktunya untuk penulis tanya dan membantu penulis dalam menjalankan praktik kerja magang di PT. Kawan Lama Sejahtera.
12. Teman-teman magang Kawan Lama Group dari Serpong yang telah menemani penulis dalam berangkat hampir setiap harinya selama melaksanakan praktik kerja magang di Kawan Lama Group.
13. Teman-teman pejuang KRS online yang selalu mendukung dan menyemangati penulis selama jalannya perkuliahan dan praktik kerja magang.

Penulis sadar bahwa laporan kerja magang yang penulis tulis masih memiliki kekurangan. Oleh karena itu, penulis sangat mengharapkan kritik dan masukan yang membangun agar penulis dapat memperbaiki laporan ini sehingga menjadi lebih baik. Semoga laporan kerja magang ini dapat bermanfaat bagi seluruh pihak yang membaca.

Tangerang, 30 Juni 2022



Jonathan Nitisanjaya

UMMN  
UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA



# KEGIATAN MARKETING SUPPORT DI PT KAWAN LAMA

## SEJAHTERA

Jonathan Nitisanjaya

## ABSTRAK

Pandemi Covid-19 yang telah melanda dunia dalam kurun waktu 2 tahun telah berdampak negatif pada banyak industri, salah satunya industri mesin dan perlengkapan. Namun pandemi membawa dampak positif dalam 5 tahun terakhir. Meningkatkan kesadaran masyarakat terhadap kebersihan yang membuat industri alat Kesehatan tumbuh sebanyak 698 industri atau meningkat 361,66% yang salah satunya terdiri dari industri alat kebersihan yang meningkat 15%. Peningkatan penjualan alat kebersihan didapat dari hasil jualan secara *online* atau *marketplace* untuk barang konsumen. Sedangkan untuk barang komersial dan industrial mengalami pertumbuhan penjualan pada *E-Commerce* dari perusahaan. Dalam meningkatkan penjualan, aktivitas *marketing* sangat berperan dalam membantu perusahaan dalam bertumbuh secara digital melalui *marketplace* dan *E-commerce* yang sanga bersinggungan dengan marketing. Melalui praktik kerja magang, penulis memperoleh kesempatan untuk secara langsung untuk menambah wawasan dan mengasah *soft skills* serta *hard skills* penulis dalam bidang *marketing*, khususnya kegiatan *marketing support* dalam bentuk *promotion analysis*, *marketing communication activation*, dan *digital communication* secara profesional mulai dari membuat *behind the scene* sampai mengeksekusi *marketing timeline* dengan tepat.

**Kata kunci:** *Marketing Support*, Industri Alat Kebersihan, *Promotion Analysis*, *Marketing Communication Activation*, *Digital Communication*

U M W N  
UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA

# KEGIATAN MARKETING SUPPORT DI PT KAWAN LAMA

## SEJAHTERA

Jonathan Nitisanjaya

### *ABSTRACT*

The Covid-19 pandemic that has hit the world in the past 2 years has had a negative impact on many industries, one of which is the machinery and equipment industry. But the pandemic has had a positive impact in the last 5 years. Increasing public awareness of cleanliness made the medical equipment industry grow by 698 industries or an increase of 361.66%, one of which consisted of the cleaning equipment industry which increased 15%. The increase in sales of cleaning equipment is obtained from online sales or marketplaces for consumer goods. Meanwhile, for commercial and industrial goods, sales growth in E-Commerce from the company. In increasing sales, marketing activities play a very important role in helping companies grow digitally through marketplaces and E-commerce which are closely related to marketing. Through internships, the author has the opportunity to directly add insight and hone the author's soft skills and hard skills in the field of marketing, especially marketing support activities in the form of promotion analysis, marketing communication activation, and digital communication professionally starting from behind the scenes until execute the marketing timeline correctly.

***Keywords:*** *Marketing Support, Cleaning Equipment Industry, Promotion Analysis, Marketing Communication Activation, Digital Communication*

U I V E R S I T A S  
M U L T I M E D I A  
N U S A N T A R A

## DAFTAR ISI

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT .....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN .....	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS.....	v
HALAMAN MOTTO .....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
ABSTRAK .....	ix
<i>ABSTRACT</i> .....	x
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL .....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN .....	xv
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
<b>1.1 Latar Belakang .....</b>	<b>1</b>
<b>1.2 Maksud dan Tujuan Kerja Magang .....</b>	<b>5</b>
<b>1.2.1 Maksud Kerja Magang .....</b>	<b>5</b>
<b>1.2.2 Tujuan Kerja Magang.....</b>	<b>5</b>
<b>1.3 Waktu dan Prosedur Kerja Magang.....</b>	<b>6</b>
<b>BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN .....</b>	<b>7</b>
<b>2.1 Sejarah Singkat Perusahaan .....</b>	<b>7</b>
<b>2.2 Visi dan Misi Perusahaan .....</b>	<b>8</b>
<b>2.3 Struktur Organisasi Perusahaan .....</b>	<b>10</b>
<b>2.4 Landasan Teori.....</b>	<b>11</b>
<b>2.4.1 Manajemen .....</b>	<b>11</b>
<b>2.4.2 Manajemen Marketing.....</b>	<b>11</b>
<b>2.4.3 Strategic Management.....</b>	<b>12</b>
<b>2.4.4 Marketing Mix .....</b>	<b>13</b>
<b>BAB III PELAKSANAAN KERJA MAGANG .....</b>	<b>16</b>
<b>3.1 Kedudukan dan Organisasi.....</b>	<b>16</b>
<b>3.2 Tugas dan Urain Kerja Magang .....</b>	<b>17</b>

3.2.1 Tugas yang Dilakukan.....	17
3.2.2 Uraian Kerja Magang .....	21
<b>BAB IV SIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>51</b>
4.1 Simpulan.....	51
4.2 Saran.....	52
4.2.1 Saran untuk Perusahaan.....	52
4.2.2 Saran untuk Universitas.....	52
4.2.3 Saran untuk Mahasiswa yang Akan Magang .....	53
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>54</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>56</b>

UMMN

UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA

## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Makna ' <i>W.O.R.L.D C.L.A.S.S</i> ' .....	8
Tabel 2.1 Makna ' <i>W.O.R.L.D C.L.A.S.S</i> '(lanjutan) .....	9
Tabel 2.2 Makna ' <i>I AM ELITE</i> ' .....	9
Tabel 2.2 Makna ' <i>I AM ELITE</i> '(lanjutan).....	10
Tabel 3.1 Tugas yang Dilakukan Penulis Selama Melaksanakan Praktik Kerja Magang.....	17
Tabel 3.1 Tugas yang Dilakukan Penulis Selama Melaksanakan Praktik Kerja Magang(lanjutan).....	18
Tabel 3.1 Tugas yang Dilakukan Penulis Selama Melaksanakan Praktik Kerja Magang(lanjutan).....	19
Tabel 3.1 Tugas yang Dilakukan Penulis Selama Melaksanakan Praktik Kerja Magang(lanjutan).....	20
Tabel 3.1 Tugas yang Dilakukan Penulis Selama Melaksanakan Praktik Kerja Magang(lanjutan).....	21

UMMN

UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Industri yang Mengalami Kontraksi pada Tahun 2019 .....	1
Gambar 1.2 Laju Pertumbuhan PDB Atas Dasar Harga Konstan 2010 (% , yoy)...	2
Gambar 1.3 High Pressure Washer .....	3
Gambar 2.1 Logo PT. Kawan Lama Sejahtera .....	7
Gambar 2.2 Grup Kawan Lama .....	8
Gambar 2.3 Struktur Organisasi Cleaning Division of PT. Kawan Lama Sejahtera .....	10
Gambar 3.1 Kedudukan Penulis dalam Struktur Organisasi.....	17
Gambar 3.2 Strategi Konten Instagram Nilfisk.....	23
Gambar 3.3 <i>Editorial Plan</i> Konten Instagram Nilfisk.....	24
Gambar 3.4 <i>Moodboard</i> Konten Instagram Nilfisk.....	25
Gambar 3.5 Desain Konten Instagram Nilfisk.....	26
Gambar 3.6 Postingan Konten Instagram Nilfisk .....	27
Gambar 3.7 Postingan dan Caption Konten Instagram Nilfisk.....	27
Gambar 3.8 Tracking Konten Instagram Nilfisk.....	29
Gambar 3.9 Katalog Nilfisk .....	30
Gambar 3.10 Regulasi <i>Game Plan</i> .....	31
Gambar 3.11 <i>Briefing Game Plan</i> .....	32
Gambar 3.12 Permintaan Tim Depo Teknik .....	33
Gambar 3.13 Kreatif Desain Depo Teknik dan Tim Produk .....	34
Gambar 3.14 Referensi Nilfisk Experience Store Activity .....	35
Gambar 3.15 Digital Experience dan Activation Experience .....	36
Gambar 3.16 Dashboard Marketing Timeline .....	37
Gambar 3.17 Detail Dashboard Marketing Timeline.....	38
Gambar 3.18 SWOT Analysis.....	39
Gambar 3.19 2P (Product, Place).....	40
Gambar 3.20 3C (Customer, Competitor, Company) .....	40
Gambar 3.21 Moderator .....	41
Gambar 3.22 POSM dan POP Nilfisk.....	42
Gambar 3.23 Referensi dalam Pembuatan Konsep Program Nilfisk 10 Years Warranty .....	43
Gambar 3.24 Konsep Program Nilfisk 10 Years Warranty .....	44
Gambar 3.25 Referensi Course .....	45
Gambar 3.26 Strategi 3W + 1H Course .....	46
Gambar 3.27 Strategi Metode Smart.....	47
Gambar 3.28 Meeting dengan Universitas Multimedia Nusantara .....	48
Gambar 3.29 Meeting Membahas Nilfisk Experience Store .....	50

## **DAFTAR LAMPIRAN**

- A. Surat Pengantar MBKM 01
- B. Kartu MBKM 02
- C. Daily Task MBKM 03
- D. Lembar Verifikasi Laporan MBKM 04
- E. Lampiran Pengecekan Hasil Turnitin
- F. CV Jonathan Nitisanjaya



UMN

UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA