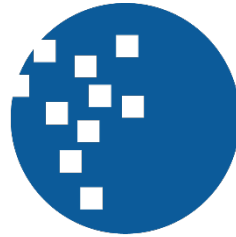


**PERAN MARKETING ADMINISTRATOR DALAM
MENINGKATKAN SALES PADA PT TAHOOE PRANATA
INDONESIA**



UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

LAPORAN MAGANG

MARGARETA OKTAVIA NUGRAHANI

00000045395

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

2023

**PERAN MARKETING ADMINISTRATOR DALAM
MENINGKATKAN SALES PADA PT TAHOOE PRANATA**

INDONESIA



UMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

LAPORAN MAGANG

Diajukan sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Manajemen (S.M)

MARGARETA OKTAVIA NUGRAHANI

00000045395

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

FAKULTAS BISNIS

UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA

TANGERANG

2023

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Dengan ini saya,

Nama : Margareta Oktavia Nugrahani

Nomor Induk Mahasiswa : 00000045395

Program Studi : Manajemen

Laporan Magang dengan judul:

PERAN MARKETING ADMINISTRATOR DALAM MENINGKATKAN SALES PADA PT TAHOOE PRANATA 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 skripsi, saya bersedia menerima konsekuensi dinyatakan TIDAK LULUS untuk Tugas Akhir yang telah saya tempuh.

Tangerang, 23 Juni 2023



Margareta Oktavia Nugrahani

HALAMAN PENGESAHAN

Laporan Magang dengan judul
**PERAN MARKETING ADMINISTRATOR DALAM MENINGKATKAN
SALES PADA PT TAHOOE PRANATA INDONESIA**

Oleh
Nama : Margareta Oktavia Nugrahani
NIM : 00000045395
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Bisnis

Telah diujikan pada hari Rabu, 5 Juli 2023
Pukul 16.00 s.d 17.00 dan dinyatakan
LULUS
Dengan susunan pengujian sebagai berikut.

Ketua Sidang

Penguji



Ika Yanuarti, S.E., M.S.F, CSA
NIDN 0708017601

Dr. Y. Johny Natu Prihanto, M.M.
NIDN 0306056102

Pembimbing



Ika Yanuarti, S.E., M.S.F, CSA
NIDN 0708017601

Kepala Program Studi Manajemen



Purnamaningsih, S.E., M.S.M
NIDN 0323047801

HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

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

Nama : Margareta Oktavia Nugrahani

NIM : 00000045395

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Bisnis

Jenis Karya Ilmiah : Laporan 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:

PERAN MARKETING ADMINISTRATOR DALAM MENINGKATKAN SALES PADA PT TAHOOE PRANATA INDONESIA

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 tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Tangerang, 23 Juni 2023

Yang menyatakan,




Margareta Oktavia Nugrahani

KATA PENGANTAR

Puji Syukur atas berkat dan rahmat kepada Tuhan Yang Maha Esa, atas selesainya penulisan laporan magang ini dengan judul:

“PERAN MARKETING ADMINISTRATOR DALAM MENINGKATKAN SALES PADA PT TAHOOE PRANATA INDONESIA” dilakukan untuk memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Manajemen Program Studi Manajemen pada Fakultas Bisnis Universitas Multimedia Nusantara. Saya menyadari bahwa, tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, dari masa perkuliahan sampai pada penyusunan laporan magang ini, sangatlah sulit bagi saya untuk menyelesaikan skripsi ini. Oleh karena itu, saya mengucapkan terima kasih kepada:

Mengucapkan terima kasih

1. Bapak Dr. Ninok Leksono, M.A. selaku Rektor Universitas Multimedia Nusantara.
2. Ibu Dr. Florentina Kurniasari T., S.Sos., M.B.A. selaku Dekan Fakultas Bisnis Universitas Multimedia Nusantara.
3. Ibu Purnamaningsih, S.E., M.S.M selaku Ketua Program Studi Manajemen Universitas Multimedia Nusantara
4. Ibu Ika Yanuarti, S.E., M.S.F, CSA sebagai Pembimbing yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan motivasi atas terselesainya tugas akhir ini.
5. Bapak/Ibu Dosen selaku Ketua Sidang dan Bapak/Ibu Dosen selaku penguji yang telah memberikan arahan dan masukan saat sidang.
6. Keluarga saya yang telah memberikan bantuan dukungan material dan moral, sehingga saya dapat menyelesaikan tugas akhir ini.
7. Sahabat saya yang telah memberikan dukungan selama pembuatan laporan, sehingga saya dapat menyelesaikan tugas akhir ini.

Semoga laporan magang ini dapat menjadi pembelajaran, motivasi, dan sumber informasi kedepannya bagi para pembaca khususnya mahasiswa Universitas Multimedia Nusantara.

Tangerang, 23 Juni 2023



Margareta Oktavia Nugrahani



UMMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

PERAN MARKETING ADMINISTRATOR DALAM MENINGKATKAN SALES PADA PT TAHOOE PRANATA INDONESIA

Margareta Oktavia Nugrahani

ABSTRAK

PT Tahoee Pranata Indonesia merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang *food and beverages services* yang terletak di Tangerang. PT Tahoee Pranata Indonesia mempunyai beberapa brand, yaitu: Tahoee, Ladybee Taiyaki, Nasi Kari Pak Satrio, dan Butterlicious. Tujuan dari pelaksanaan praktik kerja magang yaitu untuk mengimplementasikan pengetahuan terkait kegiatan pemasaran yang telah dipelajari selama masa perkuliahan secara langsung dan mendalam. Penulis berkesempatan untuk melakukan observasi dan bekerja langsung dalam melaksanakan praktik kerja magang sebagai *Marketing Administrator Intern* yang dibimbing langsung oleh *Chief Marketing Officer*. Penulis memaparkan aktivitas *marketing* yang terjadi di dalam PT Tahoee Pranata Indonesia yang bertujuan untuk meningkatkan *sales*. Selain penjualan produk, kegiatan penjualan *franchise* juga dapat ikut menaikkan omset. Konsep yang digunakan dalam laporan magang ini adalah konsep tentang strategi pemasaran menurut Kotler dan Keller (2016:623), konsep *franchise* menurut Suharnoko (2004), dan media baru menurut McQuail (2011, hal. 43). Kendala utama dalam proses kerja magang yaitu distribusi informasi yang kurang baik sehingga menyebabkan seringnya miskomunikasi. Melalui praktik kerja magang ini penulis mempelajari bahwa *marketing* memiliki peran yang sangat penting dalam meningkatkan dan mempengaruhi perusahaan secara signifikan. Salah satu strategi yang paling ampuh adalah menerapkan digital marketing menjadi salah satu strategi yang dapat digunakan untuk menawarkan peningkatan sales.

Kata kunci: promosi pemasaran, pemasaran digital, franchise

THE ROLE OF MARKETING ADMINISTRATOR IN INCREASING SALES AT PT TAHOOE PRANATA INDONESIA

Margareta Oktavia Nugrahani

ABSTRACT

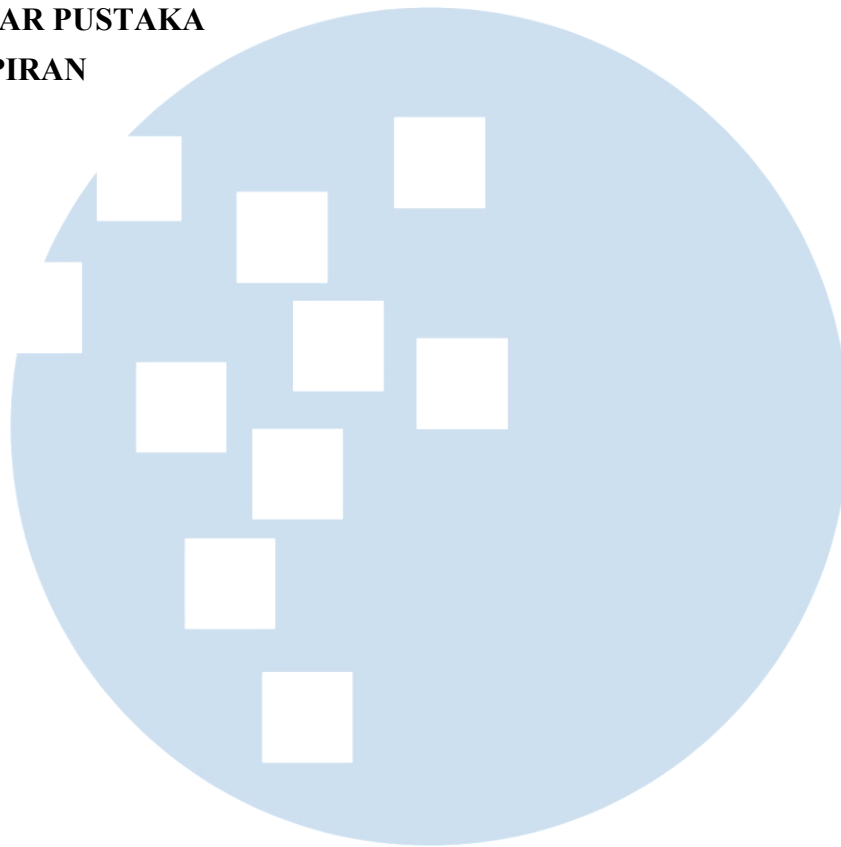
PT Tahoee Pranata Indonesia is a company engaged in food and beverages services located in Tangerang. PT Tahoee Pranata Indonesia has several brands, namely: Tahoee, Ladybee Taiyaki, Kari Pak Satrio, and Butterlicious. The purpose of implementing internship practices is to implement knowledge related to marketing activities that have been learned during the lecture period directly and in depth. The author had the opportunity to make observations and work directly in carrying out internship practices as a Marketing Administrator Intern guided directly by the Chief Marketing Officer. The author describes the marketing activities that occur within PT Tahoee Pranata Indonesia which aims to increase sales. In addition to product sales, franchise sales activities can also increase turnover. The concepts used in this internship report are the concept of marketing strategy according to Kotler and Keller (2016: 623), the franchise concept according to Suharnoko (2004), and new media according to McQuail (2011, p. 43). The main obstacle in the internship process is the poor distribution of information, which causes frequent miscommunication. Through this internship practice, the author learned that marketing has a very important role in improving and influencing the company significantly. One of the most powerful strategies is to implement digital marketing into one of the strategies that can be used to offer increased sales.

Keywords: *Marketing Promotion, Digital Marketing, Franchise*

DAFTAR ISI

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS	iv
KATA PENGANTAR	v
ABSTRAK	vii
ABSTRACT	viii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Maksud dan Tujuan Pelaksanaan Kerja Magang	6
1.3 Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang	6
1.3.1 Waktu Pelaksanaan Kerja Magang	6
1.3.2 Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang	6
BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	9
2.1 Tentang PT Tahoe Pranata Indonesia	9
2.2 Visi Misi Perusahaan	10
2.3 Struktur Organisasi PT Tahoe Pranata Indonesia	10
BAB III PELAKSANAAN KERJA MAGANG	15
3.1 Kedudukan dalam Kerja Magang	15
3.2 Tugas dan Uraian dalam Kerja Magang	15
3.2.1 Tugas Kerja Magang	15
3.2.2 Uraian Pelaksanaan Kerja Magang	16
3.2.3 Kendala Utama	36
3.2.4 Solusi	37
BAB IV SIMPULAN DAN SARAN	39
4.1 Simpulan	39
4.2 Saran	40
4.2.1 Saran untuk Perusahaan	40
4.2.2 Saran untuk Universitas	42

4.2.3 Saran untuk Mahasiswa	42
DAFTAR PUSTAKA	44
LAMPIRAN	46



UMMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 - Data Jumlah Pengguna Internet dan Media Sosial Global	2
Tabel 1.2 - Data Pengguna Aplikasi Media Sosial Paling Banyak Digunakan di Indonesia	5
Tabel 2.1 Struktur Organisasi PT Tahoee Pranata Indonesia	11
Tabel 3.1 Uraian Kerja Magang	16
Tabel 3.2 Time Table Uraian Kerja Magang	16
Tabel 3.3 Flowchart Kerja Sales Promotion	19
Tabel 3.4 Flowchart Kerja Franchise Relation	24
Tabel 3.5 Flowchart Kerja Social Media Content	29



UMMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 - Brand PT Tahoee Pranata Indonesia.....	1
Gambar 1.2 - Essential Digital Headlines	3
Gambar 1.3 - Ecommerce: Consumer Goods Categories	4
Gambar 2.1 - Logo PT Tahoee Pranata Indonesia.....	9
Gambar 3.1 – Voucher Tebus Murah.....	18
Gambar 3.2 – Konten Diskon.....	19
Gambar 3.3 – Konten Potongan Harga	19
Gambar 3.4 – Penghitungan Promo Nuttytime	20
Gambar 3.5 – Penginputan Promo di Online Food Delivery	21
Gambar 3.6 – Contoh Laporan Penjualan Promo	22
Gambar 3.7 – Laporan Penjualan Produk Ladybee Taiyaki via POS Majoo.....	23
Gambar 3.7 – Contoh Calon Franchisee	25
Gambar 3.8 – List Persiapan Pembukaan Outlet Baru.....	26
Gambar 3.9 – Pembukaan 2 Outlet Baru Ladybee Taiyaki	28
Gambar 3.10 – Beberapa Hasil Konten Penulis di Canva	31
Gambar 3.11 - Contoh Catatan Ide Konten.....	32
Gambar 3.12 – Copywriting Caption Promo	33
Gambar 3.13 - Contoh Unggahan Konten di Instagram Feeds	34
Gambar 3.14 – Contoh Unggahan Konten di Instagram Story	35
Gambar 3.15 – Insights akun Ladybee Taiyaki di Instagram	35

UMMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran A : Surat Pengantar MBKM-01	46
Lampiran B : Surat Penerimaan Mahasiswa Magang	47
Lampiran C : Surat MBKM-02	48
Lampiran D : Daily Task MBKM-03	49
Lampiran E : Lembar Verifikasi Laporan Magang MBKM-04	51
Lampiran F :Formulir Konsultasi Magang	52
Lampiran G : Pengecekan Hasil Turnitin	53
Lampiran H : Surat Keterangan Selesai Magang	54
Lampiran I : Dokumentasi Selama Praktik Kerja Magang	55

A large, light blue circular watermark logo is centered on the page. It features a stylized grid pattern of white squares on a blue background, resembling a globe or a digital interface.

UMMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA