



### **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

### PENGARUH STRATEGI *DIRECT MARKETING* TERHADAP KEPUTUSAN INVESTASI CALON INVESTOR PT. BESTPROFIT FUTURES



**UMN**  
UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA

Nama : Daniel  
NIM : 10130110099  
Fakultas : Ekonomi  
Program Studi : Manajemen

**UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA  
TANGERANG**

**2014**

## **PENGESAHAN LAPORAN KERJA MAGANG**

### **PENGARUH STRATEGI *DIRECT MARKETING* TERHADAP KEPUTUSAN INVESTASI CALON INVESTOR PT. BESTPROFIT FUTURES**

Oleh:

Nama : Daniel

NIM : 10130110099

Fakultas : Ekonomi

Program Studi : Manajemen

Tangerang, 29 Januari 2014

Pembimbing

Penguji

(Ir. Sasotya Pratama, M.T.E.)

(Moch. Riyadh Rizky Adam, S.T., M.S.M.)

Mengetahui:

Ketua Program Studi Akuntansi

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

## **LEMBAR PERNYATAAN TIDAK MELAKUKAN PLAGIAT DALAM PENYUSUNAN LAPORAN KERJA MAGANG**

Dengan ini saya:

Nama : Daniel  
NIM : 10130110099  
Program studi : Manajemen

Menyatakan bahwa saya telah melaksanakan praktek kerja magang:

Nama perusahaan : PT. Bestprofit Futures  
Divisi : Marketing  
Alamat : Gedung Equity Tower Lantai 23,  
Kawasan SCBD  
Jalan Jendral Sudirman Kavling 52-53,  
Jakarta Selatan.  
Periode magang : 24 Juni 2013 - 30 Agustus 2013  
Pembimbing lapangan : Linardi Indra Santosa

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 magang ini telah saya sebutkan sumber kutipannya serta saya cantumkan di Daftar Pustaka.

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

Tangerang, 29 Januari 2014

Daniel

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

### Data Pribadi

Nama : Daniel  
Tempat Tanggal Lahir : Jakarta, 23 Mei 1992  
Jenis Kelamin : Laki-laki  
Alamat : Daan Mogot Taman kota blok E6 No. 3  
Jakarta 11610  
Kewarganegaraan : Indonesia  
Agama : Katolik  
Email : [niel\\_bhk@yahoo.com](mailto:niel_bhk@yahoo.com)

### Latar Belakang Pendidikan

2010 – sekarang : Universitas Multimedia Nusantara, Jurusan Akuntansi,  
Fakultas Ekonomi  
2009 – 2010 : SMA Pelita Kudus, Jakarta Barat  
2007 – 2009 : SMABunda Hati Kudus, Jakarta Barat  
2004 – 2007 : SMP Bunda Hati Kudus, Jakarta Barat  
1998 – 2004 : SD Bunda Hati Kudus, Jakarta Barat

### Pengalaman Organisasi

2008 – 2010 : Anggota Kelompok Rohani  
2008 – 2010 : Anggota Ekspedisi Pecinta Alam

## **Kemampuan**

- Kemampuan komputer (MS Word, MS Excel, MS Powerpoint)
- Kemampuan menggunakan internet dan email
- Kemampuan berbahasa inggris

## **Pengalaman Kerja**

Praktek kerja magang di PT Bestprofit Futures, sebagai *Business Consultant*

Tangerang, 29 Januari 2014

Daniel

UMMN

## LAPORAN REALISASI KERJA MAGANG

Nama Mahasiswa : Daniel

NIM : 10130110099

Nama Perusahaan : PT Bestprofit Futures

Minggu Ke-	Jenis Pekerjaan yang Dilakukan Mahasiswa	Paraf Dosen Pembimbing
1.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <i>Briefing</i> mengenai aturan-aturan yang terdapat dalam PT Bestprofit Futures</li> <li>2. Mengikuti <i>training telemarketing</i></li> <li>3. Mengikuti <i>training product knowledge</i></li> </ol>	
2.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mencari <i>database</i> calon investor</li> <li>2. Melakukan <i>contacting</i> (menelpon) calon investor</li> <li>3. Melakukan rekap data calon investor yang telah ditelpon</li> </ol>	
3.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Melakukan <i>contacting</i> dan melakukan rekap data</li> <li>2. Melakukan pertemuan (prospek) dengan calon investor</li> <li>3. Mencari <i>database</i> calon investor</li> <li>4. Mengikuti <i>training</i> dari cabang Grand Indonesia</li> </ol>	
4.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Melakukan <i>contacting</i> dan melakukan rekap data</li> <li>2. Mencari <i>database</i> calon investor</li> <li>3. Melakukan <i>follow up</i> dan pertemuan (prospek) dengan calon investor</li> <li>4. Mengikuti <i>training</i> motivasi dari seluruh Executive Manager</li> </ol>	
5.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <i>Briefing</i> target yang harus dicapai oleh tim</li> </ol>	

	<ol style="list-style-type: none"> <li>2. Melakukan <i>contacting</i> dan melakukan rekap data calon investor</li> <li>3. Mencari <i>database</i> calon investor</li> <li>4. Prospek bertemu dengan calon investor</li> </ol>	
6.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Melakukan <i>contacting</i> dan melakukan rekap data calon investor</li> <li>2. Mencari <i>database</i> dan <i>follow-up</i> calon investor</li> <li>3. Prospek bertemu dengan calon investor</li> <li>4. Melakukan kunjungan ke investor/nasabah</li> </ol>	
7.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Melakukan <i>contacting</i> dan melakukan rekap data calon investor</li> <li>2. Mencari <i>database</i> dan <i>follow-up</i> calon investor</li> <li>3. Melakukan prospek dan kunjungan ke investor/nasabah</li> <li>4. Mencari tenaga <i>marketing</i> baru</li> </ol>	
8.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Melakukan <i>contacting</i> dan melakukan rekap data calon investor</li> <li>2. Mencari <i>database</i> dan <i>follow-up</i> calon investor</li> <li>3. Memberikan <i>briefing</i> kepada karyawan baru</li> <li>4. Melakukan prospek dan kunjungan ke investor/nasabah</li> <li>5. Mencari tenaga <i>marketing</i> baru</li> </ol>	
9.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memberikan <i>briefing</i> dan <i>training</i> dasar kepada karyawan baru</li> <li>2. Melakukan <i>contacting</i> dan rekap data calon investor</li> <li>3. Mem<i>follow-up</i> calon investor</li> <li>4. Melakukan prospek dan kunjungan ke investor/nasabah</li> <li>5. <i>Sharing Closing Power</i> dengan cabang Bandung</li> </ol>	



## KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa karena atas berkat dan rahmat-Nya laporan kerja magang yang berjudul “PENGARUH STRATEGI *DIRECT MARKETING* TERHADAP KEPUTUSAN INVESTASI CALON INVESTOR PT. BESTPROFIT FUTURES” ini dapat terselesaikan dengan baik. Laporan kerja magang ini dibuat berdasarkan kerja magang yang dilaksanakan tanggal 24 Juni 2013 hingga 30 Agustus 2013 di PT. Bestprofit Futures yang berlokasi di Gedung Equity Tower Lantai 23, Kawasan SCBD Jalan Jendral Sudirman Kavling 52-53, Jakarta Selatan.

Penulis menyadari bahwa dalam laporan kerja magang ini masih terdapat beberapa kekurangan dan tidak lepas dari bantuan berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Edwin yang telah memberikan kesempatan untuk melaksanakan kerja magang di PT. Bestprofit Futures.
2. Bapak Sasotya Pratama selaku pembimbing penulis dalam pembuatan laporan magang yang selalu memberikan saran dan nasehat selama proses pembuatan laporan magang.
3. Bapak Linardi Indra Santosa, selaku Business Manager di PT. Bestprofit Futures yang telah membimbing dan mendukung proses pelaksanaan kerja magang.

4. Keluarga yang selalu memberikan dukungan selama penulis melakukan kerja magang dan menyelesaikan laporan magang.
5. Teman-teman, terutama Tiffany Gricella, Paulus Ardyansyah, Kelvin, Davin, Chandra, Charles, Kevin atas dukungan yang diberikan kepada penulis.
6. Kepada semua pihak yang telah mendukung dan tidak dapat disebutkan satu per satu.

Penulis menyadari bahwa laporan magang ini masih memiliki banyak kekurangan. Oleh karena itu, penulis menerima kritik dan saran dari semua pihak untuk kesempurnaan laporan magang ini. Penulis berharap semoga laporan magang ini dapat bermanfaat bagi para pembaca.

Tangerang, 29 Januari 2014

Daniel

## DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN .....	i
LEMBAR PERNYATAAN .....	ii
KATA PENGANTAR .....	iii
DAFTAR ISI .....	v
DAFTAR GAMBAR .....	vii
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Pokok Masalah .....	3
1.3 Maksud dan Tujuan Kerja Magang .....	3
1.4 Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang .....	4
1.4.1 Waktu Pelaksanaan Kerja Magang .....	4
1.4.2 Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang .....	4
1.5 Sistematika Penulisan .....	8
<b>BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN</b>	
2.1 Sejarah Singkat Perusahaan .....	10
2.2 Visi dan Misi .....	11
2.3 <i>Values</i> Perusahaan .....	12
2.4 Struktur Organisasi Perusahaan .....	13
2.5 Landasan Teori .....	14
<b>BAB III PELAKSANAAN KERJA MAGANG</b>	
3.1 Kedudukan dan Koordinasi .....	20
3.2 Tugas yang Dilakukan .....	21
3.3 Uraian Pelaksanaan Kerja Magang .....	22
3.3.1 Proses Pelaksanaan .....	22
3.3.2 Kendala yang Ditemukan .....	25

3.3.3 Solusi Atas Kendala yang Ditemukan .....	26
3.4 Evaluasi Pengaruh Strategi <i>Direct Marketing</i> Terhadap Keputusan Investasi Calon Investor PT. Bestprofit Futures .....	28

#### BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan .....	30
4.2 Saran .....	32
DAFTAR LAMPIRAN.....	33
DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....	34



UMN

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1: Struktur Organisasi PT Bestprofit Futures.....	13
Gambar 2.2: Steps in Selling Process .....	16
Gambar 3.1: Kedudukan Penulis Dalam Kerja Magang.....	20



## DAFTAR LAMPIRAN

1. Kartu Kerja Magang
2. Kehadiran Kerja Magang
3. Laporan Realisasi Kerja Magang
4. Formulir Konsultasi Magang
5. *Form Phone Prospecting*
6. *Database Calon Investor*
7. *Daily Appointment Report*
8. *Historical Hasil Follow-up*
9. Formulir Bukti Kunjungan Calon Investor (KYC)
10. *Form Kunjungan Nasabah (Investor)*
11. Formulir Aplikasi Calon Karyawan

UMMN