



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

**IMPLEMENTASI *PERSONAL SELLING* DAN *E-MARKETING* DALAM
RANGKA PENINGKATAN EFEKTIFITAS PEMASARAN DI DALAM
UMN *TRAINING CENTER* KHUSUSNYA PROGRAM *SPEAKING CLUB***

UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA



Nama : Calvin Sulaiman

NIM : 10130110046

Fakultas : Ekonomi

Program Studi : Manajemen

UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA

GADING SERPONG

2013

**PENGESAHAN LAPORAN KERJA MAGANG
IMPLEMENTASI *PERSONAL SELLING* DAN *E-MARKETING* DALAM
RANGKA PENINGKATAN EFEKTIFITAS PEMASARAN DI DALAM
UMN *TRAINING CENTER* KHUSUSNYA PROGRAM *SPEAKING CLUB***

UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA

Oleh

Nama : Calvin Sulaiman

NIM : 10130110046

Fakultas : Ekonomi

Program Studi : Manajemen

Tangerang, 27 Desember 2013

Pembimbing

Penguji

Ir. Y. Budi Susanto, M.M.

Angelina Theodora, S.E., M.M.

Mengetahui,

Ketua Program Studi Manajemen

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

PERNYATAAN TIDAK MELAKUKAN PLAGIAT

Dengan ini saya :

Nama : Calvin Sulaiman

NIM : 10130110046

Program Studi : Manajemen

Menyatakan bahwa saya telah melaksanakan praktek kerja magang:

Nama perusahaan : Universitas Multimedia Nusantara

Divisi : Continuous Learning Department atau Business Development

Alamat : Jl. Boulevard Gading Serpong, Tangerang – Banten

Waktu magang : 2 September 2013 s.d. 13 November 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 dikemudian hari terbukti ditemukan kecurangan atau 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, 27 Desember 2013

Calvin Sulaiman

ABSTRAKSI

UMN *Training center* adalah sebuah lembaga pembelajaran bahasa asing yang dibangun oleh Universitas Multimedia Nusantara. Salah satu programnya adalah *Speaking Club*. Penulis ditempatkan untuk pelaksanaan kerja magang selama 2 bulan di Universitas Multimedia Nusantara bagian *Continous Learning Department* atau *Business Development*.

Dalam dunia pekerjaan, kegiatan pemasaran untuk memasarkan sebuah produk secara *online* sangatlah efektif. Kegiatan pemasaran ini disebut dengan *E-Marketing*. Dengan menggunakan *E-Marketing*, UMN dapat menjangkau target pasar yang diinginkan dengan menggunakan *social media*, seperti : *Facebook* dan *Twitter*. Selain *E-Marketing*, UMN juga menerapkan strategi *personal selling* dengan membangun relasi serta komunikasi yang baik dengan konsumen.

Dalam pelaksanaan praktek kerja magang di UMN, penulis ditugaskan untuk memasarkan program UMN *Training center* yaitu *Speaking Club*. *Speaking club* membutuhkan promosi yang sangat kuat agar target konsumen dapat tercapai, karena program ini merupakan program baru dalam UMN *Training Center*. Penulis juga melakukan *product knowledge* dan mendapatkan *training* tentang program *Speaking Club*.

Selama pelaksanaan kerja magang , ada beberapa hal yang harus diperhatikan UMN agar dapat berkembang, salah satunya adalah dengan menambah sumber daya manusia yang ada di kantor sehingga tidak terjadi tekanan yang tinggi terhadap karyawan di setiap divisinya dan adanya fasilitas yang memadai. Penulis juga menyimpulkan bahwa peran *E-Marketing* dan *personal selling* dalam memasarkan program *Speaking Club* sangatlah efektif.

Oleh karena itu, laporan kerja magang ini akan menjelaskan implementasi *personal selling* dan *E-Marketing* dalam rangka peningkatan efektifitas pemasaran di dalam UMN *Training Center* khususnya *Speaking Club*.

Kata Kunci : *Marketing, Personal Selling, dan E-Marketing*



Daftar isi

Judul laporan magang.....	1
Pengesahan Laporan Kerja Magang.....	2
Pernyataan Tidak Melakukan Plagiat.....	3
Abstraksi.....	4
Daftar isi.....	6
Kata Pengantar.....	8
BAB I PENDAHULUAN.....	10
1.1. Latar Belakang.....	10
1.2. Maksud dan Tujuan Kerja Magang.....	14
1.3. Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang.....	15
1.4. Sistematika Penulisan.....	16
1.4.1. BAB I PENDAHULUAN.....	16
1.4.2. BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....	16
1.4.3. BAB III PELAKSANAAN KERJA MAGANG.....	16
1.4.4. BAB IV KESIMPULAN & SARAN.....	17
BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....	18
2.1. Sejarah Singkat Perusahaan.....	18
2.1.1. Visi Universitas Multimedia Nusantara.....	20
2.1.2. Visi Program Studi Manajemen UMN.....	20
2.1.3. Misi Universitas Multimedia Nusantara.....	20
2.1.4. Misi Program Studi Manajemen UMN.....	20
2.1.5. Profil Universitas Multimedia Nusantara.....	21
2.2. Struktur Organisasi.....	23
2.3. Hubungan Teori dengan Pekerjaan Yang Dilakukan.....	25
2.3.1. Manajemen Pemasaran.....	25
2.3.2. <i>E-Marketing</i>	26
2.3.3. <i>Personal Selling</i>	28
BAB III PELAKSANAAN KERJA MAGANG.....	30
3.1. Kedudukan dan Koordinasi Kerja Magang.....	30
3.2. Tugas yang dilakukan.....	30
3.3. Uraian Pelaksanaan Kerja Magang.....	33
3.4. Kendala yang ditemukan.....	36

3.5. Solusi.....	37
BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN.....	38
4.1. Kesimpulan.....	38
4.2. Saran bagi Perusahaan.....	39
DAFTAR PUSTAKA.....	41
LAMPIRAN	



KATA PENGANTAR

Segala puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, yang senantiasa memberikan Rahmat dan Karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan laporan magang ini. Penulisan laporan magang ini merupakan salah satu persyaratan untuk kelulusan mata kuliah magang di Universitas Multimedia Nusantara.

Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin mengatakan bahwa proses pembuatan laporan magang ini juga tidak lepas dari bantuan yang diberikan oleh berbagai pihak kepada penulis. Dalam proses pendulisan laporan magang ini, tentunya penulis mendapatkan bimbingan, arahan, koreksi, dan saran, untuk itu rasa terima kasih yang sedalam-dalamnya kami sampaikan kepada :

1. Bapak Dr. Ninok Leksono, selaku Rektor Universitas Multimedia Nusantara
2. Ibu Anna Riana Putriya, S.E.,M.Si. selaku Ketua Program Studi Manajemen
3. Bapak Ir. Y. Budi Susanto, M.M. sebagai dosen pembimbing penulis dalam proses penyelesaian laporan magang ini.
4. Ibu Angelina Theodora, S.E., M.M. sebagai dosen penguji.
5. Bapak/Ibu Dosen Fakultas Ekonomi jurusan Manajemen Universitas Multimedia Nusantara.
6. Kepada seluruh keluarga, Mama, Papa, Kakak, serta seluruh saudara-saudara saya yang telah memberikan dukungan moril maupun materiil kepada penulis.
7. Semua Mahasiswa/i Universitas Multimedia Nusantara khususnya untuk jurusan Manajemen 2010 yang tidak bisa disebutkan satu-persatu atas dukungan, semangat, dan

kerjasama yang luar biasa bagi penulis selama perkuliahan maupun penyusunan laporan magang ini.

Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dari laporan magang ini, baik dari materi maupun teknik penyajiannya, mengingat kurangnya pengetahuan dan pengalaman penulis. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun sangat penulis harapkan. Semoga laporan magang ini dapat bermanfaat bagi para pembaca.



Tangerang, 27 Desember 2013

Calvin Sulaiman

UMN