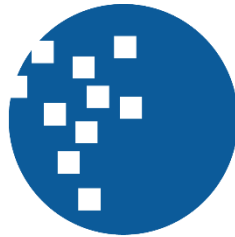


**Pemasaran Produk dalam Transaksi *Business to Business* di
Perusahaan PT Pura Mayungan (PMElectric)**



UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

LAPORAN MBKM

Ryu Ronald Moriensen

0000055090

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS BISNIS
UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA
TANGERANG
2024**

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Dengan ini saya,

Nama : Ryu Ronald Moriensen

Nomor Induk Mahasiswa : 00000055090

Program studi : Manajemen

Laporan MBKM Penelitian dengan judul:

Pemasaran Produk dalam Transaksi *Business to Business* di Perusahaan PT Pura Mayungan (PMElectric) 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 maupun dalam penulisan laporan MBKM, saya bersedia menerima konsekuensi dinyatakan TIDAK LULUS untuk laporan MBKM yang telah saya tempuh.

Tangerang, 15 Mei 2024



(Ryu Ronald Moriensen)

NUSANTARA

HALAMAN PERSETUJUAN

HALAMAN PERSETUJUAN

Laporan Magang dengan judul

**Pemasaran Produk dalam Transaksi *Business to Business* di
Perusahaan PT Pura Mayungan (PMElectric)**

Oleh

Nama : Ryu Ronald Moriensen

NIM : 00000055090

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Bisnis

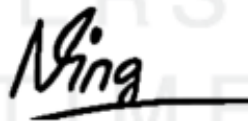
Telah disetujui untuk diajukan pada
Sidang Ujian Magang Universitas Multimedia Nusantara

Pembimbing



Dr. Amanda Setiorini, S.Psi., M.M., CIQaR
NIDN: 0305027607

Ketua Program Studi Manajemen



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

HALAMAN PENGESAHAN

Laporan MBKM dengan judul

Pemasaran Produk dalam transaksi *Business to Business* di Perusahaan PT Pura Mayungan (PMElectric)

Oleh

Nama : Ryu Ronald Moriensen

NIM : 00000055090

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Bisnis

Telah diujikan pada hari Rabu, 05 Juni 2024

Pukul 11.00 s/d 12.00 dan dinyatakan

LULUS

Dengan susunan penguji sebagai berikut.

Pembimbing

Penguji



Dr. Amanda Setiorini, S.Psi., M.M.,
CIQaR
NIDN: 0305027607

Kanon Mommsen Wongkar, S.H.,
M.H.
NIDN: 0301078204

Ketua Program Studi Manajemen



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

HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademik Universitas Multimedia Nusantara, saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Ryu Ronald Moriensen

NIM : 00000055090

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Bisnis

JenisKarya : Laporan MBKM

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:

Pemasaran Produk dalam transaksi *Business to Business* di Perusahaan PT Pura Mayungan (PMElectric)

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalty Non eksklusif ini Universitas Multimedia Nusantara berhak menyimpan, mengalih media / format-kan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis / pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Tangerang, 20 Mei 2024

Yang menyatakan,



Ryu Ronald Moriensen

KATA PENGANTAR

Puji Syukur atas selesainya penulisan laporan praktek kerja magang ini dengan judul: **“Pemasaran Produk dalam Transaksi *Business to Business* di Perusahaan PT Pura Mayungan (PMElectric)”** dilakukan untuk memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Manajemen dengan jurusan manajemen pada fakultas bisnis di Universitas Multimedia Nusantara. Saya menyadari bahwa, tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, dari masa perkuliahan sampai pada penyusunan tugas akhir ini, sangatlah sulit bagi saya untuk menyelesaikan tugas akhir ini. Oleh karena itu, saya mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Ninok Ieksono, M.A, selaku Rektor Universitas Multimedia Nusantara.
2. Ibu Dr. Florentina Kurniasari T., S.Sos., MBA, selaku Dekan Fakultas Bisnis Universitas Multimedia Nusantara.
3. Ibu Dr. Purnamaningsih, S.E., M.S.M, selaku Ketua Program Studi Manajemen Universitas Multimedia Nusantara.
4. Ibu Dr. Amanda Setiorini, S.Psi., M.M., CIQaR, sebagai Pembimbing yang telah banyak meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan, arahan dan motivasi atas terselesainya tesis ini.
5. Ibu Christine dan Ibu Yanti Bong, sebagai Pembimbing Lapangan yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan motivasi atas terselesainya laporan MBKM Penelitian.
6. PT Pura Mayungan yang telah memberikan kesempatan penulis untuk melakukan proses kerja magang.
7. Keluarga yang telah memberikan bantuan dukungan material dan moral, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan MBKM ini.
8. Teman-teman yang selalu mendukung penulis pada saat pemberian motivasi dan saran selama melakukan proses kerja magang.

Semoga karya ilmiah ini bermanfaat bagi para pembaca dan mahasiswa yang ingin melakukan proses kerja magang. Karya ilmiah ini dapat dijadikan contoh dan pembelajaran terhadap para pembaca.

Tangerang, 20 Mei 2024



Ryu Ronald Moriensen



UMMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

Pemasaran Produk dalam transaksi *Business to Business* di Perusahaan PT Pura Mayungan (PMElectric)

(Ryu Ronald Moriensen)

ABSTRAK

B2B atau *business to business* adalah suatu proses perusahaan dengan menjalankan suatu bisnis yang dijual ke perusahaan atau bisnis lain. Produk yang dijual merupakan produk yang dapat membantu perusahaan lain dalam menjalankan perusahaannya sesuai dengan kriteria dan keinginan dari konsumen atau klien dari perusahaan. Pada bahasan ini, PT Pura Mayungan bergerak pada bidang panel listrik yang menjual produknya ke perusahaan lain dalam membantu untuk memberikan pasokan listrik dengan bentuk panel *switchboard*. Pada zaman sekarang, listrik menjadi peran yang sangat penting dalam menjalankan kehidupan sehari-hari. Namun, PT Pura Mayungan menyediakan panel listrik yang berfokus kepada gedung, pabrik industri, hotel, mal, infrastruktur, rumah sakit, *data center*, farmasi, hingga universitas dan lainnya. Panel listrik dari PT Pura Mayungan, lebih terfokuskan kepada proyek yang dinilai dalam lingkup besar dan membutuhkan daya listrik dalam bentuk *low voltage* atau tegangan rendah. Dikarenakan PT Pura Mayungan bergerak pada B2B, maka pemasaran di PT Pura Mayungan lebih berfokus kepada konsultan secara langsung. Hal ini dinilai dari jika terdapat suatu proyek, pemilik perusahaan biasanya datang ke konsultan untuk memudahkan pemilik pada saat membangun proyek, terkait dengan semua hal. Maka dari itu, pemasaran yang dilakukan di PT Pura Mayungan adalah terkait dengan menjalin hubungan baik dengan konsultan dan bersifat *Personal Selling* (penjualan pribadi), melakukan pendekatan dengan konsultan baru, dan membantu membangun *image* perusahaan. Hal ini dilakukan divisi pemasaran agar konsultan dapat merekomendasikan PT Pura Mayungan pada proyek klien konsultan, sehingga PT Pura Mayungan dapat mendapatkan proyek dari konsultan itu sendiri dan konsultan dapat meningkatkan kepercayaan mereka jika adanya pemasaran secara langsung.

Kata kunci: B2B, pemasaran, penjualan pribadi, Pura Mayungan

Pemasaran Produk dalam transaksi *Business to Business* di Perusahaan PT Pura Mayungan (PMElectric)

(Ryu Ronald Moriensen)

ABSTRACT (English)

B2B or business to business is a company process by which a business sells its products to other businesses. The products sold are those that can help other companies in running their business according to the criteria and desires of the consumers or clients of the company. In this context, PT Pura Mayungan operates in the field of electrical panels, selling its products to other companies to assist in providing electrical supply in the form of switchboard panels. In today's era, electricity plays a very important role in daily life. However, PT Pura Mayungan provides electrical panels focused on buildings, industrial factories, hotels, malls, infrastructure, hospitals, data centers, pharmaceuticals, universities, and others. The electrical panels from PT Pura Mayungan are more focused on projects considered to be large-scale and requiring electrical power in the form of low voltage. Since PT Pura Mayungan operates in B2B, marketing at PT Pura Mayungan is more focused on direct consulting. This is because if there is a project, company owners usually go to consultants to facilitate the owner in building the project, related to all aspects. Therefore, the marketing done at PT Pura Mayungan is related to building good relationships with consultants and is characterized by Personal Selling, approaching new consultants, and helping to build the company's image. This is done by the marketing division so that consultants can recommend PT Pura Mayungan to the client projects of the consultant, so that PT Pura Mayungan can obtain projects from the consultant themselves and the consultant can increase their trust if there is direct marketing.

Keywords: *B2B, marketing, personal selling, Pura Mayungan*

DAFTAR ISI

Isi

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS	iv
KATA PENGANTAR	v
ABSTRAK	vii
<i>ABSTRACT (English)</i>	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 Kerja Magang	6
1.3. Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang	7
BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	9
2.1 Sejarah Singkat Perusahaan	9
2.1.1 Visi Misi	13
2.2 Struktur Organisasi Perusahaan	14
2.3 Project Flow Process	15
BAB III PELAKSANAAN KERJA MAGANG	18
3.1 Kedudukan dan Koordinasi	18
3.2 Tugas dan Uraian Kerja Magang	19
3.2.1 Tugas Kerja Magang	19
3.2.2 Uraian Kerja Magang	32
3.3 Kendala yang Ditemukan	54
3.4 Solusi atas Kendala yang Ditemukan	55

BAB IV SIMPULAN DAN SARAN	58
4.1 Simpulan	58
4.2 Saran	59
DAFTAR PUSTAKA	61
LAMPIRAN	63
A. Surat Pengantar MBKM (MBKM 01)	63
B. Kartu MBKM (MBKM 02).....	65
C. Daily Task Kewirausahaan (MBKM 03)	66
D. Lembar Verifikasi Laporan MBKM Kewirausahaan (MBKM 04)	78
E. Surat Penerimaan MBKM (LoA).....	79
F. Lampiran pengecekan hasil Turnitin.....	80
G. Dokumentasi Magang	81



DAFTAR TABEL

Tabel 3.2 1 Tugas Utama Penulis	19
Tabel 3.2 2 Kegiatan yang Dilakukan Selama Magang Berkaitan Dengan Pemasaran	21
Tabel 3.2 3 Kegiatan yang Dilakukan Selama Magang Tidak Berkaitan Dengan Pemasaran	30



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Data Pemasaran pada Sektor B2B dari marketingcraft.getcraft.com.	3
Gambar 2. 1 Logo PMElectric	9
Gambar 2. 2 Alat Pencetak Komponen Sheet Metal (Dokumentasi Pribadi)	10
Gambar 2. 3 Perakitan Panel Listrik (Dokumentasi Pribadi).....	11
Gambar 2. 4 Panel listrik (Dokumentasi Pribadi)	12
Gambar 2. 5 Struktur Organisasi PT Pura Mayungan.....	14
Gambar 2. 6 Project Flow Process PT Pura Mayungan	15
Gambar 3.2.2 1 Kunjungan Konsultan.....	34
Gambar 3.2.2 2 Contoh Desain Gambar Hari Raya.....	39
Gambar 3.2.2 3 Bukti Koordinasi Chat dengan Pak Martin	40
Gambar 3.2.2 4 Contoh Desain Gambar Banner Meet Up ke Malaysia	41
Gambar 3.2.2 5 Contoh Desain Gambar Banner Email	41
Gambar 3.2.2 6 Contoh Desain Gambar Peta Persenan Penjualan	42
Gambar 3.2.2 7 Contoh Desain Gambar TOP 10 Customer over last 5 years.....	42
Gambar 3.2.2 8 Contoh Desain PPT Presentasi PT Pura Mayungan (PMElectric)	43
Gambar 3.2.2 9 Contoh Desain Company Profile PT Pura Mayungan (PMElectric)	44
Gambar 3.2.2 10 Contoh Desain Brosur Busduct Schneider (PMElectric)	46
Gambar 3.2.2 11 Contoh Desain Gambar Kartu Ucapan.....	46
Gambar 3.2.2 12 Status RFQ Proyek	47
Gambar 3.2.2 13 Contoh Bentuk RFQ.....	48
Gambar 3.2.2 14 Contoh Gambar Data BCI.....	49
Gambar 3.2.2 15 Contoh Gambar Data Pemasaran dan Penjualan Tahun 2023... 50	
Gambar 3.2.2 16 Contoh Data Serial Number KWH Proyek Carstensz (Serpong)	51
Gambar 3.2.2 17 Contoh Nomor Seri KWH.....	51
Gambar 3.2.2 18 Bill of Materials Proyek SPAM Kampar (Riau)	52
Gambar 3.2.2 19 Contoh Bentuk Gambar Panel.....	53
Gambar 3.2.2 20 Bukti Koordinasi Chat Pencocokan Data dengan Pak Mulyono54	

DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN.....	63
A. Surat Pengantar MBKM (MBKM 01)	63
B. Kartu MBKM (MBKM 02).....	65
C. Daily Task Kewirausahaan (MBKM 03)	66
D. Lembar Verifikasi Laporan MBKM Kewirausahaan (MBKM 04)	78
E. Surat Penerimaan MBKM (LoA)	79
F. Lampiran pengecekan hasil Turnitin	80
G. Dokumentasi Magang	81

