

PERAN SALES OFFICER DALAM PAMERAN OTOMOTIF

DI PT DYANDRA PROMOSINDO



UMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

LAPORAN MBKM

Naira Vega Khalisa

0000057961

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

FAKULTAS BISNIS

UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA

TANGERANG

2024

**PERAN SALES OFFICER DALAM PAMERAN OTOMOTIF DI
PT DYANDRA PROMOSINDO**



UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

LAPORAN MBKM

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh

Gelar Sarjana Manajemen

Naira Vega Khalisa

00000057961

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

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Dengan ini saya,

Nama : Naira Vega Khalisa

Nomor Induk Mahasiswa : 00000057961

Program studi : Manajemen

Laporan MBKM Penelitian dengan judul:

**“ PERAN SALES OFFICER DALAM PAMERAN OTOMOTIF
DI PT DYANDRA PROMOSINDO”**

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, 17 mei 2024



Naira Vega Khalisa

HALAMAN PENGESAHAN

Laporan MBKM dengan judul
Peran *Sales Officer* dalam Pameran Otomotif
di PT Dyandra Promosindo

Oleh
Nama : Naira Vega Khalisa
NIM : 00000057961
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Bisnis

Telah diujikan pada hari Senin, 10 Juni 2024
Pukul 11.00 s/d 12.00 dan dinyatakan
LULUS
Dengan susunan pengujian sebagai berikut

Pembimbing



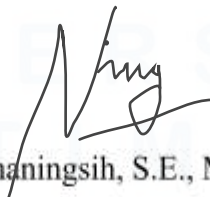
Tessa Handra, S.E., M.T.
0322058406

Penguji



Thomas Dwi Susmanto, S.T., M.S.M.
0306037103

Ketua Program Studi Manajemen



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

HALAMAN PERSETUJUAN

Laporan MBKM dengan judul
“**PERAN SALES OFFICER DALAM PAMERAN OTOMOTIF
DI PT DYANDRA PROMOSINDO**”

Oleh

Nama : Naira Vega Khalisa
NIM : 00000057961
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Bisnis

Telah disetujui untuk diajukan pada
Sidang Ujian Laporan Magang Universitas Multimedia Nusantara

Tangerang, 20 Mei 2024

Pembimbing



Tessa Handra, S.E., M.T.
0322058406

Ketua Program Studi Manajemen



Purnamaningsih, S.E., M.S.M

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

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

Nama : Naira Vega Khalisa

NIM : 00000057961

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Bisnis

JenisKarya : Laporan MBKM

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

“PERAN SALES OFFICER DALAM PAMERAN OTOMOTIF DI PT DYANDRA PROMOSINDO”

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti 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, 17 Mei 2024

Yang menyatakan,



(Naira Vega Khalisa)

KATA PENGANTAR

Puji Syukur atas selesainya penulisan laporan magang ini dengan judul: **“Peran Sales Officer dalam Pameran Otomotif di PT Dyandra Promosindo”** dilakukan untuk memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Jurusan Manajemen Pada Fakultas Bisnis 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 Leksono 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 Tessa Handra, S.E., M.T., sebagai Pembimbing yang telah banyak meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan, arahan dan motivasi atas terselesainya tesis ini.
5. Ghina Salsabilah sebagai Pembimbing Lapangan yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan motivasi atas terselesainya laporan MBKM Penelitian.
6. Tim Otomotif Dyandra Promosindo yang telah memberikan saya begitu banyak pembelajaran.
7. Kepada Dyandra Promosindo yang telah memberikan saya kesempatan untuk melakukan praktik kerja magang.
8. Keluarga yang telah memberikan bantuan dukungan material dan moral, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan MBKM ini..
9. Kepada Angel, Desandra, Felicia, Meilia, dan Putra selaku teman-teman saya yang selalu memberikan dukungan dan bantuan selama mengerjakan laporan.

10. Kepada teman-teman *intern* IIMS 2024 dan PEVS 2024 yang sudah menemani dan membantu saya selama bekerja.

Saya menyadari bahwa karya ilmiah yang dibuat masih belum sempurna, namun saya harap melalui karya ilmiah ini dapat membantu dan memotivasi orang lain dalam melakukan praktik kerja magang.

Tangerang, 17 Mei 2024



(Naira Vega Khalisa)

UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

PERAN SALES OFFICER DALAM PAMERAN OTOMOTIF

DI PT DYANDRA PROMOSINDO

(Naira Vega Khalisa)

ABSTRAK

PT Dyandra Promosindo merupakan perusahaan yang bergerak pada bidang usaha bisnis, diantaranya adalah bisnis *event/exhibition organizer*, *bisnis venue and hall*, *bisnis supporting event*, dan bisnis hotel. PT Dyandra Promosindo terus bergerak maju dalam mengikuti perkembangan industri salah satunya merupakan industri otomotif. PT Dyandra Promosindo memanfaatkan peluang bisnis dalam perkembangan otomotif dengan membuat pameran-pameran otomotif. Pada proses kerja magang yang dilakukan oleh penulis menghadapi dua pameran otomotif yaitu Indonesia International Motor Show (IIMS) dan PERIKLINDO Electric Vehicle. Selama melakukan pekerjaannya, penulis berhadapan dengan dua kategori pameran yaitu *aftermarket* (suku cadang) dan *Electric Motorcycle*. Dalam bekerja penulis berperan sebagai *sales officer* yang memiliki tanggung jawab dalam menjual jasa layanan serta melayani *exhibitor selama pameran*. Pada kedua pameran tersebut penulis menghadapi situasi dan kendala yang berbeda-beda. Maka penulis akan berusaha untuk belajar dan terus mencari berkembang agar selanjutnya dapat menghadapi pekerjaan dengan lebih baik lagi. Penulis bersyukur mendapat kesempatan untuk melakukan praktik kerja magang.

Kata kunci: Dyandra Promosindo, *Sales Officer*, Pameran, Otomotif.

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

PERAN SALES OFFICER DALAM PAMERAN OTOMOTIF

DI PT DYANDRA PROMOSINDO

(Naira Vega Khalisa)

ABSTRACT (English)

PT Dyandra Promosindo is a company engaged in business ventures, including the event/exhibition organizer business, venue and hall business, supporting event business, and hotel business. PT Dyandra Promosindo continues to move forward in following the development of the industry, one of which is the automotive industry. PT Dyandra Promosindo utilizes business opportunities in automotive development by creating automotive exhibitions. In the internship process, the author faced two automotive exhibitions, namely the Indonesia International Motor Show (IIMS) and PERIKLINDO Electric Vehicle. During his work, the author dealt with two exhibition categories, namely aftermarket (spare parts) and Electric Motorcycle. In his work, the author acts as a sales officer who has the responsibility of selling services and serving exhibitors during the exhibition. In both exhibitions, the author faced different situations and obstacles. So the author will try to learn and continue to seek development so that in the future he can face the job better. The author is grateful to have the opportunity to do an internship at Pt Dyandra Promosindo.

Keywords: *Dyandra Promosindo, Sales Officer, Exhibition, Automotive.*

DAFTAR ISI

| | |
|--|-------------|
| HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT | iii |
| HALAMAN PENGESAHAN | iv |
| HALAMAN PERSETUJUAN | v |
| HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS | vi |
| KATA PENGANTAR | vii |
| ABSTRAK | viii |
| ABSTRACT (English) | ix |
| DAFTAR ISI | x |
| 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..... | 5 |
| 1.3. Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang..... | 6 |
| BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN | 7 |
| 2.1 Sejarah Singkat Perusahaan..... | 7 |
| 2.1.1 Visi Misi..... | 9 |
| 2.2 Struktur Organisasi Perusahaan..... | 10 |
| BAB III PELAKSANAAN KERJA MAGANG | 11 |
| 3.1 Kedudukan dan Koordinasi..... | 11 |
| 3.2 Tugas dan Uraian Kerja Magang..... | 14 |
| 3.2.1 Tugas Kerja Magang..... | 14 |
| 3.2.1 Uraian Kerja Magang..... | 20 |
| 3.3 Kendala yang Ditemukan..... | 52 |
| 3.4 Solusi atas Kendala yang Ditemukan..... | 54 |
| BAB IV SIMPULAN DAN SARAN | 57 |
| 4.1 Simpulan..... | 57 |
| 4.2 Saran..... | 59 |
| 4.2.1 Perusahaan..... | 59 |
| 4.2.2 Universitas..... | 60 |
| 4.2.3 Mahasiswa yang akan magang..... | 62 |
| DAFTAR PUSTAKA | 64 |
| LAMPIRAN | 65 |

DAFTAR TABEL

| | |
|-----------------------------------|----|
| Tabel 3.2 Tugas Kerja Magang..... | 14 |
|-----------------------------------|----|

UMMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

DAFTAR GAMBAR

| | |
|---|----|
| Gambar 1.1 Logo Perusahaan Dyandra..... | 7 |
| Gambar 1.2 Daftar Perusahaan-Perusahaan Dyandra & Co..... | 8 |
| Gambar 1.3 Logo Indonesia International Motor Show..... | 9 |
| Gambar 2.1 Struktur Perusahaan Dyandra..... | 10 |
| Gambar 3.1 Kedudukan Koordinasi Aftermarket..... | 12 |
| Gambar 3.2 Kedudukan Koordinasi Motorcycle..... | 13 |
| Gambar 3.3 Technical Meeting Kit IIMS 2023..... | 22 |
| Gambar 3.4 Acara technical meeting IIMS 2024..... | 23 |
| Gambar 3.5 Penawaran Jasa Layanan..... | 25 |
| Gambar 3.6 Penerimaan Form Operasional..... | 26 |
| Gambar 3.7 Mendata form operasional..... | 27 |
| Gambar 3.8 Penerimaan Design Booth..... | 28 |
| Gambar 3.9 Penerimaan Data ID Card..... | 29 |
| Gambar 3.10 Penerimaan Id Card IIMS 2024..... | 30 |
| Gambar 3.11 Proses Pembangunan Booth IIMS 2024..... | 31 |
| Gambar 3.12 Pendataan Pembelian Layanan Onsite IIMS 2024..... | 33 |
| Gambar 3.13 Keluhan dari exhibitor IIMS 2024..... | 34 |
| Gambar 3.14 Pengecekan Booth IIMS 2024..... | 35 |
| Gambar 3.15 Loading Out Booth IIMS 2024..... | 37 |
| Gambar 3.16 Technical Meeting PEVS 2024..... | 39 |
| Gambar 3.17 Penawaran Layanan Operasional..... | 41 |
| Gambar 3.18 Penerimaan Design Booth..... | 42 |
| Gambar 3.19 Penerimaan Design Booth..... | 43 |
| Gambar 3.20 Penerimaan Id Card PEVS 2024..... | 44 |
| Gambar 3.21 Pembangunan Booth PEVS 2024..... | 45 |
| Gambar 3.22 Pemasukan Barang Display PEVS..... | 46 |
| Gambar 3.23 Pendataan Pembelian Layanan Onsite PEVS..... | 47 |
| Gambar 3.24 Keluhan Exhibitor Saat Pameran..... | 48 |
| Gambar 3.25 Menghubungi Brand Terkait Id Card..... | 49 |
| Gambar 3.26 Pemantauan Clear Area PEVS 2024..... | 50 |
| Gambar 3.27 Loading Out Booth PEVS 2024..... | 51 |

DAFTAR LAMPIRAN

| | |
|--|-----|
| A. Surat Pengantar MBKM (MBKM 01)..... | 64 |
| B. Kartu MBKM (MBKM 02)..... | 65 |
| C. Daily Task Kewirausahaan (MBKM 03)..... | 66 |
| D. Lembar Verifikasi Laporan MBKM Kewirausahaan (MBKM 04)..... | 101 |
| E. Surat Penerimaan MBKM (LoA)..... | 102 |
| F. Lampiran pengecekan hasil Turnitin..... | 104 |

