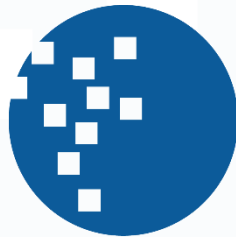


**PERANAN *BUSINESS DEVELOPMENT* DALAM UPAYA
MENINGKATKAN KINERJA PENJUALAN DI RE:CREATE
CREATIVE AGENCY**



UMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

LAPORAN MBKM

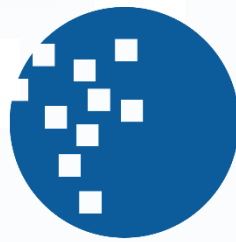
Vinsha Aulia Putri Liong

0000059296

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

2024

**PERANAN *BUSINESS DEVELOPMENT* DALAM UPAYA
MENINGKATKAN KINERJA PENJUALAN DI RE:CREATE
CREATIVE AGENCY**



UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

LAPORAN MBKM

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh

Gelar Sarjana Manajemen

Vinsha Aulia Putri Liong

0000059296

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

2024

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Dengan ini saya,

Nama : Vinsha Aulia Putri Liong
NIM : 00000059296
Program studi : Manajemen

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Laporan MBKM saya yang berjudul:
PERANAN BUSINESS DEVELOPMENT DALAM UPAYA MENINGKATKAN
KINERJA PENJUALAN DI RE:CREATE CREATIVE AGENCY
merupakan hasil karya saya sendiri, bukan merupakan hasil plagiat, dan tidak pula
dituliskan oleh orang lain; Semua sumber, baik yang dikutip maupun dirujuk,
telah saya cantumkan dan nyatakan dengan benar pada bagian Daftar Pustaka.

Jika di kemudian hari terbukti ditemukan kecurangan/penyimpangan, baik dalam
pelaksanaan maupun dalam penulisan laporan MBKM, saya bersedia menerima
konsekuensi untuk dinyatakan TIDAK LULUS untuk laporan MBKM yang telah
saya tempuh.

Tangerang, 15 Mei 2024



(Vinsha Aulia Putri Liong)

HALAMAN PERSETUJUAN

Laporan MBKM dengan judul

PERANAN BUSINESS DEVELOPMENT DALAM UPAYA MENINGKATKAN
KINERJA PENJUALAN DI RE:CREATE CREATIVE AGENCY

Oleh

Nama : Vinsha Aulia Putri Liong
NIM : 00000059296
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Bisnis

Telah disetujui untuk diajukan pada

Sidang Ujian Laporan MBKM Universitas Multimedia Nusantara

Tangerang, 20 Mei 2024

Pembimbing



Ir. D. Wim Prihanto, M.M.
NIDN: 0312126610

Ketua Program Studi Manajemen



Purnamaningsih S.E., M.S.M., C.B.O

NIDN: 0323047801

HALAMAN PENGESAHAN

Laporan MBKM dengan judul
PERANAN BUSINESS DEVELOPMENT DALAM UPAYA MENINGKATKAN
KINERJA PENJUALAN DI RE:CREATE CREATIVE AGENCY

Oleh

Nama : Vinsha Aulia Putri Liong
NIM : 00000059296
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Bisnis

Telah diujikan pada hari Kamis, 7 Juni 2024
Pukul 13.00 s/d 14.00 dan dinyatakan
LULUS

Dengan susunan pengujian sebagai berikut.

Pembimbing



Ir. D. Wim Prihanto, M.M.
NIDN: 0312126610

Penguji



Putu Yani Pratiwi, S.T., M.M.
NIDN: 0314018302

Ketua Program Studi Manajemen



Purnamaningsih S.E., M.S.M., C.B.O.

NIDN: 0323047801

HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

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

Nama : Vinsha Aulia Putri Liong

NIM : 00000059296

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:

**PERANAN BUSINESS DEVELOPMENT DALAM UPAYA MENINGKATKAN
KINERJA PENJUALAN DI RE:CREATE CREATIVE AGENCY**

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, 20 Mei 2024

Yang menyatakan,



(Vinsha Aulia Putri Liong)

KATA PENGANTAR

Puji Syukur atas selesainya penulisan laporan magang ini dengan judul “Peranan Business Development dalam Upaya Meningkatkan Kinerja Penjualan di Re:create Creative Agency” dilakukan untuk memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar S1 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. Dr. Ninok Leksono, selaku Rektor Universitas Multimedia Nusantara.
2. Dr. Florentina Kurniasari T, S.Sos., MBA, selaku Dekan Fakultas Bisnis Universitas Multimedia Nusantara.
3. Ibu Purnamaningsih S.E.,M.S.M., C.B.O., selaku Ketua Program Studi Manajemen Universitas Multimedia Nusantara.
4. Bapak Ir. D. Wim Prihanto, M.M., sebagai Pembimbing yang telah banyak meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan, arahan dan motivasi atas terselesainya tesis ini.
5. Ibu Frelina Kho, sebagai Pembimbing Lapangan yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan motivasi atas terselesainya laporan MBKM Penelitian.
6. Kepada Perusahaan Re:Create Studio yang telah memberikan pengalaman praktik kerja magang yang berharga bagi penulis.
7. Keluarga yang telah memberikan bantuan dukungan material dan moral, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan MBKM ini.
8. Zakhy Denino, yang telah menjadi bagian dari perjalanan hidup saya. Berkontribusi banyak dalam penulisan laporang magang ini, baik tenaga, waktu, maupun materi kepada saya. Telah menjadi rumah, pendamping dalam segala hal yang menemani, mendukung ataupun menghibur dalam

kesedihan, mendengar keluh kesah, dan memberi semangat untuk pantang menyerah.

9. Seluruh teman-teman yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah memberikan dukungan kepada penulis sehingga penulis bisa menyelesaikan laporan MBKM Penelitian ini dengan tepat waktu. Penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada seluruh pihak yang sudah mendukung penulis dalam melakukan proses praktik kerja magang. Penulis juga menyadari bahwa laporan MBKM Penelitian ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, penulis memohon untuk kritik dan saran yang dapat dijadikan pembelajaran kedepannya. Penulis mengucapkan terima kasih kepada pembaca yang sudah menyempatkan waktu untuk membaca laporan MBKM Penelitian ini. Semoga karya ilmiah ini dapat bermanfaat baik untuk sumber informasi maupun sumber inspirasi bagi para pembaca.

Tangerang, 20 Mei 2024



(Vinsha Aulia Putri Liong)

**PERANAN *BUSINESS DEVELOPMENT* DALAM UPAYA
MENINGKATKAN KINERJA PENJUALAN DI RE:CREATE
CREATIVE AGENCY**

(Vinsha Aulia Putri Liong)

ABSTRAK

Re:Create Studio adalah sebuah perusahaan kreatif yang fokus pada layanan e-commerce dan pemasaran digital. Dipilihnya perusahaan ini karena potensinya yang besar dalam industri yang berkembang pesat. Magang bertujuan untuk menerapkan pengetahuan universitas ke dunia nyata, mengembangkan keterampilan, membangun hubungan, dan memahami proses kerja divisi *Business Development*. Penulis terlibat dalam mencari potensi klien, melakukan pendekatan, mengadakan pertemuan, dan menutup kesepakatan. Namun, penulis juga menghadapi tantangan seperti preferensi internal perusahaan dan perbandingan harga dengan pesaing. Solusinya adalah meningkatkan edukasi calon klien, menawarkan paket yang lebih terjangkau, dan memperkuat strategi pemasaran. Penulis berhasil menutup kesepakatan dengan brand Soira Organics melalui pendekatan yang tepat dan penawaran khusus. Dengan banyaknya brand baru yang bergabung dengan Social House menyebabkan peningkatan pendapatan perusahaan sebesar 1,5 M dalam empat bulan terakhir. Meskipun banyak tantangan, magang ini memberikan pengalaman berharga dan wawasan mendalam tentang industri kreatif dan e-commerce.

Kata kunci: magang, Re:Create Studio, e-commerce, Business Development, tantangan, solusi.

***THE ROLE OF BUSINESS DEVELOPMENT IN EFFORTS TO
IMPROVE COMPANY REVENUE PERFORMANCE AT
RE:CREATE CREATIVE AGENCY***

(Vinsha Aulia Putri Liong)

ABSTRACT (English)

Re:Create Studio is a creative company that focuses on e-commerce and digital marketing services. This company was chosen because of its great potential in a rapidly developing industry. The internship aims to apply university knowledge to the real world, develop skills, build relationships, and understand the work processes of the Business Development division. Writers are involved in finding potential clients, approaching them, holding meetings, and closing deals. However, the authors also face challenges such as internal company preferences and price comparisons with competitors. The solution is to improve education of potential clients, offer more affordable packages, and strengthen marketing strategies. The author managed to close a deal with the Soira Organics brand through the right approach and special offers. With many new brands joining Social House, the company's revenue has increased by 1.5 billion in the last four months. Despite the challenges, this internship provides valuable experience and deep insight into the creative and e-commerce industries.

Keywords: *internship, Re:Create Studio, e-commerce, Business Development, challenges, solutions.*

DAFTAR ISI

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT	2
HALAMAN PERSETUJUAN	3
HALAMAN PENGESAHAN	4
HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS	5
KATA PENGANTAR	6
ABSTRAK	8
<i>ABSTRACT (English)</i>	9
DAFTAR ISI	10
DAFTAR TABEL	12
DAFTAR GAMBAR	13
DAFTAR LAMPIRAN	14
BAB I	
PENDAHULUAN	15
1.1. Latar Belakang	15
1.2. Maksud dan Tujuan Kerja Magang	16
BAB II	
GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	19
2.1 Sejarah Singkat Perusahaan	19
2.1.1 Visi Misi	20
2.2 Struktur Organisasi Perusahaan	21
BAB III	
PELAKSANAAN KERJA MAGANG	28
3.1 Kedudukan dan Koordinasi	28
3.2 Tugas dan Uraian Kerja Magang	29
3.3 Kendala yang Ditemukan	34
3.4 Solusi atas Kendala yang Ditemukan	36
BAB IV	
SIMPULAN DAN SARAN	44
4.1 Simpulan	44
4.2 Saran	44
DAFTAR PUSTAKA	47
LAMPIRAN	48

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Tugas Utama Penulis

Tabel 3.2 Tugas Tambahan Penulis



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Logo Re:Create Creative Agency

Gambar 2.2 Struktur Organisasi Re:Create Creative Agency

Gambar 2.3 Struktur Organisasi Divisi Business Development

Gambar 3.1 Akun Instagram Soira Organics

Gambar 3.2 Akun TikTok Soira Organics

Gambar 3.3 Hasil desain poster paket subsidi Social House

Gambar 3.4 Hasil desain rate card paket subsidi Social House

UMMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran A Surat Pengantar Magang - MBKM 01

Lampiran B Kartu MBKM - MBKM 02

Lampiran C Daily Task MBKM - MBKM 03

Lampiran D Lembar Verifikasi Laporan MBKM - MBKM 04

Lampiran E Surat Penerimaan (LoA)

Lampiran F Lampiran Pengecekan Hasil Turnitin





UMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA