

**AKTIVITAS PRAKTIK KERJA MAGANG PADA POSISI  
*E-COMMERCE INTERN* DI PT GONUSA PRIMA  
DISTRIBUSI**



**UMN**  
UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA

LAPORAN MBKM

**Bima Bhadra**

**0000061817**

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

**AKTIVITAS PRAKTIK KERJA MAGANG PADA POSISI  
*E-COMMERCE INTERN* DI PT GONUSA PRIMA  
DISTRIBUSI**



**LAPORAN MBKM**

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh

Gelar Sarjana Manajemen

**Bima Bhadra**

**0000061817**

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

## HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Dengan ini saya,

Nama : Bima Bhadra

Nomor Induk Mahasiswa : 00000061817

Program studi : Manajemen

Laporan MBKM Penelitian dengan judul: **Aktivitas Praktik Kerja Magang pada Posisi E-commerce Intern di PT Gonusa Prima Distribusi** 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, 6 Juni 2024



Bima Bhadra

## HALAMAN PERSETUJUAN

Laporan MBKM dengan judul  
**Peranan Promosi dalam Peningkatan *E-commerce* pada PT Gonusa  
Prima Distribusi**

Oleh:

Nama : Bima Bhadra  
Nomor Induk Mahasiswa : 00000061817  
Program Studi : Manajemen  
Fakultas : Bisnis

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

Tangerang, 20 Mei 2024

Pembimbing



Elissa Dwi Lestari, S.Sos., M.S.M.

NIDN : 0306088501

Ketua Program Studi Manajemen



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

NIDN : 0323047801

## HALAMAN PENGESAHAN

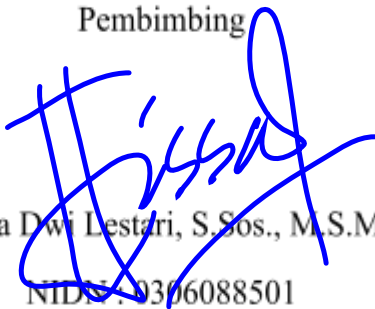
Laporan MBKM dengan judul  
**Aktivitas Praktik Kerja Magang pada Posisi *E-commerce Intern* di PT  
Gonusa Prima Distribusi**

Oleh

Nama : Bima Bhadra  
NIM : 00000061817  
Program Studi : Manajemen  
Fakultas : Bisnis

Telah diujikan pada hari Kamis, 6 Juni 2024  
Pukul 10.00 - 11.00 dan dinyatakan  
**LULUS**  
Dengan susunan penguji sebagai berikut.

Pembimbing



Elissa Dwi Lestari, S.Sos., M.S.M.  
NIDN: 0306088501

Penguji



Dr. Florentina Kurniasari T., S.Sos.,  
M.B.A.  
NIDN: 0314047401

Ketua Program Studi Manajemen



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

## **HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

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

Nama : Bima Bhadra  
NIM : 00000061817  
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:

### **Aktivitas Praktik Kerja Magang pada Posisi *E-commerce Intern* di PT Gonusa Prima Distribusi**

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

Tangerang, 20 Mei 2024

Yang menyatakan,



Bima Bhadra

## KATA PENGANTAR

Puji Syukur atas selesainya penulisan Laporan Magang MBKM ini dengan judul “*Aktivitas Praktik Kerja Magang pada Posisi E-commerce Intern di PT Gonusa Prima Distribusi*” dilakukan untuk memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Manajemen (S1) pada Fakultas Ekonomi dan 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. Puji syukur saya panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, karena atas rahmat-Nya laporan ini dapat terselesaikan dengan baik.
2. Bapak Dr. Ninok Leksono, M.A., selaku Rektor Universitas Multimedia Nusantara.
3. Ibu Dr. Florentina Kurniasari T., S.Sos., selaku Dekan Fakultas Bisnis Universitas Multimedia Nusantara.
4. Ibu Purnamaningsih, S.E., M.S.M., C.B.O., selaku Ketua Program Studi Manajemen Universitas Multimedia Nusantara.
5. Ibu Elissa Dwi Lestari, S.Sos., M.S.M, sebagai Pembimbing yang telah banyak meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan, arahan dan motivasi atas terselesainya tesis ini.
6. Ibu Delvina Pauline, sebagai Pembimbing Lapangan PT Gonusa Prima Distribusi yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan motivasi atas terselesainya laporan MBKM Penelitian.
7. Kepada Perusahaan PT Gonusa Prima Distribusi, serta rekan-rekan di kantor yang telah membantu mahasiswa dalam menyelesaikan tugas-tugas yang berkaitan dengan pelaksanaan program magang dan bantuan yang diberikan kepada mahasiswa

untuk menyelesaikan program magang di PT Gonusa Prima Distribusi.

8. Keluarga yang telah memberikan bantuan dukungan material dan moral, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan MBKM ini.
9. Rekan-rekan perkuliahan yang senantiasa memberikan dukungan dan hiburan kepada penulis dalam melaksanakan praktik kerja magang, serta penyusunan laporan praktik kerja magang.

Penulis menyadari bahwa hasil laporan praktik kerja magang yang disusun oleh penulis masih jauh dari kata sempurna karena adanya keterbatasan ilmu, kemampuan, dan pengalaman yang dimiliki oleh penulis. Oleh karena itu, penulis menerima semua kritik dan saran yang bersifat membangun akan penulis terima dengan senang hati. Akhir kata penulis mengucapkan terima kasih banyak.

Tangerang, 20 Mei 2024



Bima Bhadra



# **Aktivitas Praktik Kerja Magang pada Posisi *E-commerce* Intern di PT Gonusa Prima Distribusi**

Bima Bhadra

## **ABSTRAK**

Laporan ini membahas peranan promosi dalam peningkatan *e-commerce* pada PT Gonusa Prima Distribusi, sebuah perusahaan yang bergerak di bidang distribusi produk konsumen. Pemilihan perusahaan ini didasarkan pada reputasi PT Gonusa Prima Distribusi dalam mengimplementasikan strategi promosi digital yang inovatif dan efektif, serta posisi perusahaan dalam industri *Fast-Moving Consumer Goods* (FMCG) yang sangat kompetitif. Selama pelaksanaan praktik kerja magang, penulis menghadapi beberapa kendala. Salah satu kendala utama adalah adaptasi terhadap sistem kerja dan teknologi baru yang digunakan dalam strategi promosi digital perusahaan. Selain itu, keterbatasan pengetahuan awal mengenai detail teknis *e-commerce* juga menjadi tantangan. Untuk mengatasi kendala ini, penulis mengikuti berbagai pelatihan internal dan sesi mentoring dengan supervisor serta tim *e-commerce* PT Gonusa Prima Distribusi. Pendekatan praktis dan kolaboratif ini membantu penulis memahami lebih dalam tentang analisis data, target pasar, dan efektivitas berbagai strategi promosi. Laporan ini memberikan gambaran rinci mengenai bagaimana promosi digital dapat meningkatkan penjualan dan loyalitas pelanggan di sektor *e-commerce*. Pembaca akan menemukan analisis mendalam tentang berbagai strategi promosi yang digunakan oleh PT Gonusa Prima Distribusi, termasuk penggunaan media sosial, iklan berbayar, program loyalitas, dan kampanye email. Selain itu, laporan ini juga menyoroti pentingnya adaptasi teknologi dan data analitik dalam merancang promosi yang efektif dan tepat sasaran.

**Kata kunci:** promosi digital, *e-commerce*, PT Gonusa Prima Distribusi, *Fast-Moving Consumer Goods*, strategi pemasaran.

## ***Internship Activities as an E-commerce Intern at PT Gonusa***

### ***Prima Distribusi***

Bima Bhadra

#### ***ABSTRACT (English)***

*This report discusses the role of promotions in enhancing e-commerce at PT Gonusa Prima Distribusi, a company engaged in the distribution of consumer products. The selection of this company is based on PT Gonusa Prima Distribusi's reputation for implementing innovative and effective digital promotion strategies, as well as its position in the highly competitive Fast-Moving Consumer Goods (FMCG) industry. During the internship, the author faced several challenges. One major challenge was adapting to the new work systems and technologies used in the company's digital promotion strategies. Additionally, the initial lack of technical knowledge about e-commerce details was also a hurdle. To overcome these challenges, the author participated in various internal training sessions and mentoring sessions with the supervisor and the PT Gonusa Prima Distribusi e-commerce team. This practical and collaborative approach helped the author gain a deeper understanding of data analysis, target markets, and the effectiveness of various promotion strategies. This report provides a detailed overview of how digital promotions can increase sales and customer loyalty in the e-commerce sector. Readers will find an in-depth analysis of the various promotion strategies used by PT Gonusa Prima Distribusi, including the use of social media, paid advertisements, loyalty programs, and email campaigns. Additionally, the report highlights the importance of technology adaptation and data analytics in designing effective and targeted promotions.*

***Keywords:*** *digital promotion, e-commerce, PT Gonusa Prima Distribusi, Fast-Moving Consumer Goods, marketing strategy.*

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT</b>	<b>2</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b>	<b>3</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b>	<b>4</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS</b>	<b>5</b>
<b>KATA PENGANTAR</b>	<b>6</b>
<b>ABSTRAK</b>	<b>8</b>
<b>ABSTRACT (English)</b>	<b>9</b>
<b>DAFTAR ISI</b>	<b>11</b>
<b>DAFTAR TABEL</b>	<b>12</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b>	<b>13</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b>	<b>13</b>
<b>BAB I</b>	
<b>PENDAHULUAN</b>	<b>14</b>
<b>1.1 Latar Belakang</b>	<b>14</b>
<b>1.2 Maksud dan Tujuan Kerja Magang</b>	<b>16</b>
<b>1.3 Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang</b>	<b>17</b>
<b>1.3.1 Waktu Kerja Magang</b>	<b>17</b>
<b>1.3.2 Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang</b>	<b>18</b>
<b>BAB II</b>	
<b>GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN</b>	<b>21</b>
<b>2.1 Sejarah Singkat Perusahaan</b>	<b>21</b>
<b>2.1.1 Visi Misi</b>	<b>26</b>
<b>2.1.1.1 Visi</b>	<b>26</b>
<b>2.1.1.2 Misi</b>	<b>26</b>
<b>2.1.1.3 Values</b>	<b>26</b>
<b>2.2 Struktur Organisasi Perusahaan</b>	<b>27</b>
<b>BAB III</b>	
<b>PELAKSANAAN KERJA MAGANG</b>	<b>30</b>
<b>3.1 Kedudukan dan Koordinasi</b>	<b>30</b>
<b>3.1.1 Kedudukan</b>	<b>30</b>
<b>3.1.2 Koordinasi</b>	<b>31</b>
<b>3.2 Tugas dan Uraian Kerja Magang</b>	<b>33</b>
<b>3.2.1 Tugas Kerja Magang</b>	<b>33</b>
<b>3.2.2 Uraian Kerja Magang</b>	<b>36</b>

3.2.2.1 Tugas Utama	36
3.2.2.2 Tugas Tambahan	44
3.3 Kendala yang Ditemukan	51
3.4 Solusi atas Kendala yang Ditemukan	52
<b>BAB IV</b>	
<b>SIMPULAN DAN SARAN</b>	<b>54</b>
4.1 Kesimpulan	54
4.2 Saran	54
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	<b>58</b>
<b>LAMPIRAN</b>	<b>59</b>

## **DAFTAR TABEL**

<b>Tabel 1.1 Waktu Pelaksanaan Magang Perusahaan</b>	<b>19</b>
<b>Tabel 3.1 Uraian Pekerjaan Penulis Selama Magang</b>	<b>34</b>

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Logo Perusahaan PT Gonusa Prima Distribusi	22
Gambar 2.2 Gedung PT Gonusa Prima Distribusi	23
Gambar 2.3 Logo Perusahaan PT Sumber Kopi Prima	24
Gambar 2.4 Logo Perusahaan PT Prima Top Boga	24
Gambar 2.5 Logo Perusahaan PT Global Dairi Alami	25
Gambar 2.6 Logo Perusahaan PT Savoria Kreasi Rasa	26
Gambar 2.7 Struktur Organisasi Perusahaan	28
Gambar 3.1 Struktur Kedudukan	31
Gambar 3.2 <i>Meeting</i> yang dilaksanakan oleh tim <i>food service</i>	33
Gambar 3.3 <i>Meeting</i> yang dilaksanakan dengan <i>enabler</i> Sirclo secara <i>offline</i>	33
Gambar 3.4 <i>Meeting</i> yang dilaksanakan dengan <i>enabler</i> Sirclo secara <i>online</i>	33
Gambar 3.5 Hasil dari memastikan harga, ketersediaan <i>stock</i> produk, <i>promo</i> , dan <i>voucher</i>	37
Gambar 3.6 Koordinasi dengan pihak Sirclo untuk <i>followup</i> produk yang belum di <i>update</i>	38
Gambar 3.7 <i>Timeline live streaming</i> pada <i>TikTok Shop</i>	39
Gambar 3.8 Proses saat mengawasi <i>Caffino</i> saat <i>live streaming</i>	40
Gambar 3.9 Proses saat mengawasi <i>MilkLife</i> saat <i>live streaming</i>	40
Gambar 3.10 Proses saat mengawasi <i>Kopi Tubruk Gadjah</i> saat <i>live streaming</i>	41
Gambar 3.11 Koordinasi dengan pihak Sirclo untuk <i>restock</i> produk saat <i>live streaming</i>	41
Gambar 3.12 <i>Template</i> dari <i>monthly report</i>	42
Gambar 3.13 <i>Template</i> dari <i>consumer feedback report</i>	43
Gambar 3.14 <i>Template</i> dari <i>competitors analysis</i>	43
Gambar 3.15 <i>Raw Data</i> dari Tokopedia dan Shopee bulan Januari 2023	44
Gambar 3.16 <i>Template monthly sales report</i>	45
Gambar 3.17 Proses melakukan <i>photoshoot</i> untuk <i>gimmick</i> <i>Caffino</i>	46
Gambar 3.18 Hasil <i>photoshoot</i> dari <i>gimmick</i> bantal <i>Delizio Caffino Oat Cappucino</i>	46
Gambar 3.19 Hasil <i>photoshoot</i> dari <i>gimmick</i> bantal <i>Delizio Caffino Milky Espresso</i>	47
Gambar 3.20 Tampilan produk dari setiap <i>marketplace</i>	47
Gambar 3.21 Proses <i>live streaming</i> <i>Shopee 3.3 Mega Sale</i>	48
Gambar 3.22 <i>Template</i> dari <i>promotion plan</i>	49

**Gambar 3.23 Powerpoint dari Gajah *Special Mix Product Knowledge* 50**

## DAFTAR LAMPIRAN

<b>Lampiran A Surat Pengantar MBKM (MBKM 01)</b>	<b>58</b>
<b>Lampiran B Kartu MBKM (MBKM 02)</b>	<b>59</b>
<b>Lampiran C Daily Task Kewirausahaan (MBKM 03)</b>	<b>60</b>
<b>Lampiran D Lembar Verifikasi Laporan MBKM Kewirausahaan (MBKM 04)</b>	<b>128</b>
<b>Lampiran E Surat Penerimaan MBKM (LoA)</b>	<b>129</b>
<b>Lampiran F Lampiran pengecekan hasil Turnitin</b>	<b>131</b>
<b>Lampiran G Hasil Karya Tugas yang Dilakukan: Gajah <i>Special Mix Product Knowledge</i></b>	<b>134</b>