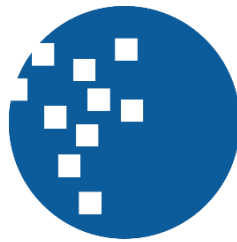


**PERAN SOCIAL MEDIA TERHADAP PENJUALAN
PRODUCT PT MFA MULTI INDUSTRY**



UMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

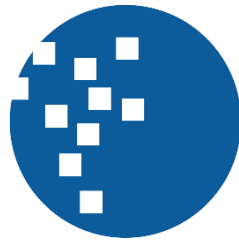
LAPORAN MBKM

Alif Ariel Ramadhan

0000065046

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

**PERAN SOCIAL MEDIA TERHADAP PENJUALAN
PRODUCT PT MFA MULTI INDUSTRY**



UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

LAPORAN MBKM

Diajukan sebagai salah satu syarat memperoleh gelar sarjana
MANAJEMEN

Alif Ariel Ramadhan

00000065046

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

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Dengan ini saya,

Nama : Alif Ariel Ramadhan

Nomor Induk Mahasiswa : 00000065046

Program studi : Manajemen

Laporan MBKM Penelitian dengan judul:

PERAN SOCIAL MEDIA TERHADAP PENJUALAN PRODUCT PT MFA MULTI INDUSTRY

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, 31 mei 2024



Alif Ariel Ramadhan

HALAMAN PERSETUJUAN LAPORAN MAGANG

Laporan MBKM dengan judul
**PERAN SOCIAL MEDIA TERHADAP PENJUALAN PRODUCT PT
MFA MULTI INDUSTRY**

Oleh
Nama : Alif Ariel Ramadhan
NIM : 00000065046
Program Studi : Ekonomi dan bisnis
Fakultas : Manajemen

Telah disetujui untuk diajukan pada
Sidang Ujian 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., C.B.O

NIDN: 032304780

HALAMAN PENGESAHAN

Laporan MKBM dengan judul:

**PERAN SOCIAL MEDIA TERHADAP PENJUALAN PRODUCT PT MFA MULTI
INDUSTRY**

Oleh

Nama : Alif Ariel Ramadhan
NIM : 00000065046
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Bisnis

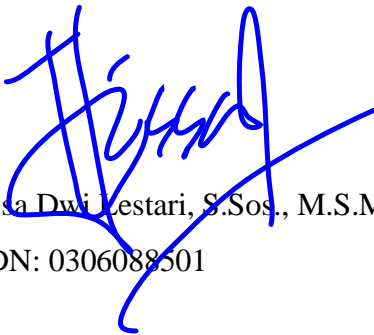
Telah diujikan pada hari Selasa, tanggal 11 Juni 2024

Pukul 08.00 s/d 09.00 dan dinyatakan

LULUS

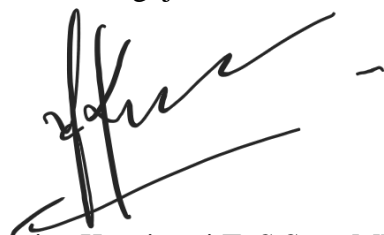
Dengan susunan penguji sebagai berikut

Pembimbing



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

Penguji



Dr. Florentina Kurniasari T, S.Sos., MBA
NIDN: 0314047401

Ketua Program Studi Manajemen



Purnamaningsih, S.E., M.S.M., C.B.O.
NIDN: 032304780

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

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

Nama : Alif Ariel Ramadhan

NIM : 00000065046

Program Studi : Ekonomi dan bisnis

Fakultas : Manajemen

Jenis Karya : 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 SOCIAL MEDIA TERHADAP PENJUALAN PRODUCT PT
MFA MULTI INDUSTRY**

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, mei 2024

Yang menyatakan,



Alif Ariel Ramadhan

KATA PENGANTAR

Puji Syukur atas selesainya penulisan karya ilmiah ini dengan judul: peran social media terhadap penjualan product pt mfa multi industry dilakukan untuk memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar strata 1 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. Dr. Ninok Leksono, M.A, selaku Rektor Universitas Multimedia Nusantara.
2. Dr. Florentina Kurniasari T.,S.Sos.,M.B.A, selaku Dekan Fakultas Bisnis Universitas Multimedia Nusantara.
3. Purmaningsih, SE., M.S.M., C.B.O, selaku Ketua Program Studi Manajemen Universitas Multimedia Nusantara.
4. Bu Elissa Dwi Lestari, sebagai Pembimbing yang telah banyak meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan, arahan dan motivasi atas terselesainya tesis ini.
5. Pak Farkhan Maskuri, sebagai Pembimbing Lapangan yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan motivasi atas terselesainya laporan MBKM Penelitian.
6. Keluarga besar PT MFA Multi industry yang telah menerima saya dengan hangat dan sepenuh hati dan telah memberi pengalaman kerja yang sangat luar biasa dan bermanfaat.
7. Keluarga yang telah memberikan bantuan dukungan material dan moral, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan MBKM ini

Semoga karya ilmiah ini dapat bermanfaat buat saya dan mahasiswa kedepannya dan semoga bisa menjadi referensi untuk mahasiswa yang akan magang dikemudian hari

Tangerang, 17 mei 2024

Alif Ariel Ramadhan

PERAN SOCIAL MEDIA TERHADAP PENJUALAN PRODUCT PT MFA MULTI INDUSTRY

By : Alif Ariel Ramadhan

ABSTRAK

Program magang merupakan salah satu cara bagi mahasiswa untuk mendapatkan pengalaman belajar yang terstruktur dan mendalam. Pengalaman ini secara umum baik tetapi bagi siswa yang tertarik pada penjualan atau pemasaran, pengalaman magang bisnis di kehidupan nyata dapat memajukan proses pembelajaran secara eksponensial. Melalui kurikulum komprehensif yang mencakup orientasi, pelatihan, pencarian klien, riset pasar, komunikasi dengan klien, pemrosesan pesanan, pemanfaatan CRM, dan evaluasi KPI, peserta magang dibekali dengan keterampilan praktis dan pengetahuan yang penting untuk sukses dalam lanskap bisnis kompetitif saat ini. Dalam magang di PT MFA ini, tantangan yang dihadapi seperti mencari calon pelanggan dan membangun kepercayaan dalam bertransaksi diatasi melalui solusi inovatif, antara lain kemitraan kolaboratif dengan kelompok mediator pembeli dan MOU yang jelas untuk bertransaksi. Program ini tidak hanya menawarkan kesempatan magang untuk menerapkan pengetahuan teoritis dalam skenario dunia nyata tetapi juga mendorong pengembangan pribadi dan profesional melalui bimbingan, mekanisme umpan balik, dan peluang jaringan. Secara keseluruhan, magang di PT MFA berfungsi sebagai batu loncatan bagi calon profesional penjualan dan pemasaran, menyediakan platform untuk pertumbuhan, pembelajaran, dan kemajuan karir.

Kata kunci: Klien, Pasar, Bisnis.

PERAN SOCIAL MEDIA TERHADAP PENJUALAN PRODUCT PT

MFA MULTI INDUSTRY

By : Alif Ariel Ramadhan

ABSTRACT

Internship program is a way for college students to have a structured and immersive learning experience. This experience is good in general but for students taking interest in sales or marketing, real life business experience of internship can progress the learning process exponentially. Through a comprehensive curriculum spanning orientation, training, client prospecting, market research, communication with clients, order processing, CRM utilization, and KPI evaluation, interns are equipped with practical skills and knowledge essential for success in today's competitive business landscape. In this internship at PT MFA, there are challenges such as finding potential customers and establishing trust in transactions are addressed through innovative solutions, including collaborative partnerships with buyer mediator groups and clear Memorandum of Understanding (MOU) for transactions. The program not only offers interns opportunities to apply theoretical knowledge in real-world scenarios but also fosters personal and professional development through mentorship, feedback mechanisms, and networking opportunities. Overall, the internship at PT MFA serves as a stepping stone for aspiring sales and marketing professionals, providing a platform for growth, learning, and career advancement.

Keywords: *Client, Market, Business.*

DAFTAR ISI

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT	2
HALAMAN PENGESAHAN	3
HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS	3
KATA PENGANTAR	4
ABSTRAK	6
<i>ABSTRACT (English)</i>	7
DAFTAR ISI	8
DAFTAR TABEL	11
DAFTAR GAMBAR	12
DAFTAR LAMPIRAN	13
BAB I	
PENDAHULUAN	14
Latar Belakang	14
Maksud dan Tujuan Kerja Magang	17
Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang	18
BAB II	
GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	19
Sejarah Singkat Perusahaan	19
Visi Misi	21
Struktur Organisasi Perusahaan	23
BAB III	
PELAKSANAAN KERJA MAGANG	26
Kedudukan dan Koordinasi	26
Tugas dan Uraian Kerja Magang	33

Kendala yang Ditemukan	35
Solusi atas Kendala yang Ditemukan	35
BAB IV	
SIMPULAN DAN SARAN	38
Simpulan	38
Saran	39
DAFTAR PUSTAKA	41
LAMPIRAN	42

DAFTAR TABEL



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Logo PT MFA Multi Industri.....	20
Gambar 2.2 Produk yang Dijual.....	20
Gambar 2.3 Produk Minyak Curah.....	21
Gambar 2.4 Produk Minyak Curah.....	21
Gambar 3.1 Merapihkan Database Klien/Calon Klien yang akan di Prospect.....	28
Gambar 3.2 Merapihkan Database Klien/Calon Klien yang akan di Prospect.....	28
Gambar 3.3 Mengambil Sampel Produk di Gudang.....	29
Gambar 3.4 Sampel Produk PT MFA Multi Industry.....	29
Gambar 3.5 Membuat Poster.....	29
Gambar 3.6 Desain Poster.....	30
Gambar 3.7 Foto Bersama Karyawan Senior.....	30
Gambar 3.8 Foto Bersama Karyawan Senior.....	30
Gambar 3.9 Sampel Produk dalam Kemasan.....	31
Gambar 3.10 Sampel Produk dalam Kemasan.....	31
Gambar 3.11 Pengerjaan Update Harga dan Seleksi Klien.....	31
Gambar 3.12 Pemilihan Klien dan Persiapan Prospecting Klien.....	32
Gambar 3.13 Proses Prospecting Klien.....	32
Gambar 3.14 Komunikasi Antar Mediator dari Facebook Marketplace.....	32
Gambar 5.1 Dokumentasi Evaluasi Bulanan PT MFA Multi Industry	65
Gambar 5.2: Dokumentasi Proses Scanning Database	65
Gambar 5.3: Dokumentasi Proses Scanning Database	66
Gambar 5.4: Dokumentasi Revisi Compro	66
Gambar 5.5: Dokumentasi Hasil re-design Kartu Nama CFO	67