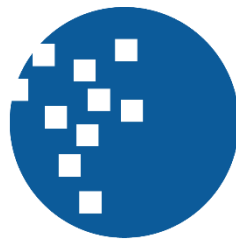


**LAPORAN KERJA MAGANG PEMBUATAN STRATEGI
PENINGKATAN PENJUALAN DAN KONSEP KERJASAMA
B2B DENGAN BRAND PADA PT TEMA VISUAL INDO**



UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

LAPORAN MBKM

Fillipus Dimas Hendry Darmawan

00000066019

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

**LAPORAN KERJA MAGANG PEMBUATAN STRATEGI
PENINGKATAN PENJUALAN DAN KONSEP KERJASAMA
B2B DENGAN BRAND PADA PT TEMA VISUAL INDO**



UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

LAPORAN MBKM

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh

Gelar Sarjana Manajemen

Fillipus Dimas Hendry Darmawan

00000066019

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

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Dengan ini saya,

Nama : Fillipus Dimas Hendry Darmawan

Nomor Induk Mahasiswa : 00000066019

Program studi : Manajemen

Laporan MBKM Penelitian dengan judul:

“Laporan Kerja Magang Pembuatan Strategi Peningkatan Penjualan dan Konsep Kerjasama B2B Dengan Brand Pada PT Tema Visual Indo”

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



(Fillipus Dimas Hendry Darmawan)

HALAMAN PERSETUJUAN

Laporan MBKM dengan judul

LAPORAN KERJA MAGANG PEMBUATAN STRATEGI PENINGKATAN
PENJUALAN DAN KONSEP KERJASAMA B2B DENGAN BRAND PADA
PT TEMA VISUAL INDO

Oleh

Nama : Phillipus Dimas Hendry Darmawan

NIM : 00000066019

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Bisnis

Telah disetujui untuk diajukan pada

Sidang Ujian Laporan MBKM Universitas Multimedia
Nusantara

Tangerang, 18 Mei 2024

Pembimbing



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

Ketua Program Studi Manajemen



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

NIDN: 0323047801

iii

HALAMAN PENGESAHAN

Laporan MBKM dengan judul

LAPORAN KERJA MAGANG PEMBUATAN STRATEGI PENINGKATAN PENJUALAN DAN KONSEP KERJASAMA B2B DENGAN BRAND PADA PT TEMA VISUAL INDO

Oleh

Nama : Phillipus Dimas Hendry Darmawan

NIM : 00000066019

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Bisnis

Telah diujikan pada hari Rabu, 5 Juni 2024

Pukul 10.00 s/d 11.00 dan dinyatakan

LULUS

Dengan susunan penguji sebagai berikut.

Pembimbing



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

Penguji



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

Ketua Program Studi Manajemen



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

iv

HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

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

Nama : Fillipus Dimas Hendry Darmawan

NIM : 00000066019

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:

“Laporan Kerja Magang Pembuatan Strategi Peningkatan Penjualan Dan Konsep Kerjasama B2B Dengan Brand Pada PT Tema Visual Indo”

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,



(Fillipus Dimas Hendry Darmawan)

KATA PENGANTAR

Puji Syukur atas selesainya penulisan laporoan kerja magang ini dengan judul: “Laporan Kerja Magang Pembuatan Strategi Peningkatan Penjualan Dan Konsep Kerjasama B2B Dengan Brand Pada PT Tema Visual Indo” dilakukan untuk memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Manajemen (S.M) 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., M.B.A., selaku Dekan Fakultas Bisnis Universitas Multimedia Nusantara.
3. Ibu Purnamaningsih., S.E., M.S.M., selaku Ketua Program Studi Manajemen Universitas Multimedia Nusantara.
4. Dr. Amanda Setiorini, S.Psi., M.M, sebagai Pembimbing yang telah banyak meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan, arahan dan motivasi atas terselesainya tesis ini.
5. Bapak Tobias Nanto, sebagai Pembimbing Lapangan dan supervisor serta sebagai manager di PT Tema visual Indo (Tema Studio) yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan motivasi atas terselesainya laporan MBKM Penelitian.
6. Kepada Bapak Arya, sebagai marketing communication yang membantu beradaptasi di lingkungan kerja dan memberi bimbingan serta motivasi dalam kegiatan prakek kerja magang di Tema Studio
7. Kepada seluruh tim yang ada di PT Tema Visual Indo, yang telah memberikan dukungan dan wawasan untuk di jadikan pengalaman baru

dan di berikan kepercayaan untuk turut andil dalam project di luar Tema Studio

8. Keluarga yang telah memberikan bantuan dukungan material dan moral, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan MBKM ini..

Semoga laporan ini dapat memberikan pengaruh positif untuk masyarakat secara luas serta para pembaca dan dapat menjadi sarana dalam membuat karya ilmiah yang akan datang bagi pada Mahasiswa Universitas Multimedia Nusantara

Tangerang, 17 Mei 2024



(Phillipus Dimas Hendry Darmawan)

**LAPORAN KERJA MAGANG PEMBUATAN STRATEGI
PENINGKATAN PENJUALAN DAN KONSEP KERJASAMA
B2B DENGAN BRAND PADA PT TEMA VISUAL INDO**

vii

Laporan Kerja Magang Pembuatan SOP Produksi..., Doan Valentino Tambunan, Universitas Multimedia Nusantara

LAPORAN KERJA MAGANG PEMBUATAN STRATEGI PENINGKATAN PENJUALAN DAN KONSEP KERJASAMA B2B DENGAN BRAND PADA PT TEMA VISUAL INDO

(Phillipus Dimas Hendry Darmawan)

ABSTRAK

Untuk dapat mencapai target penjualan yang maksimal dan menghadapi persaingan dalam menghasilkan pelayanan yang berkualitas bagi pelanggan di bidang kreatif, Tema Studio selalu membuat terobosan baru melalui paket jasa yang mereka tawarkan. Dengan gencarnya melakukan kegiatan marketing Tema Studio sangat membutuhkan penulis sebagai anggota tim marketing, yang bertugas untuk membuat ide penawaran dan konsep konten untuk di jadikan ads. Penulis membuat ide konsep kerjasama B2B untuk brand eksternal supaya dapat berkolaborasi dan membuat brand merasa diuntungkan baik dari sudut pandang profit dan sudut pandang value, dalam membuat konsep kerjasama B2B penulis juga melakukan riset terhadap brand yang akan di approach untuk memastikan memiliki target market yang dapat di raih oleh Tema Studio juga. Dalam mencapai kesepakatan dengan brand, penuli memiliki langkah – langkah dengan cara melakukan canvasing atau menentukan kandidat brand sesuai jasa yang bisa di berikan oleh Tema Studio dan melakukan approach dengan brand yang sudah terkumpul pada data base penulis

Kata kunci: Pemasaran, Magang, B2B

INTERNSHIP WORK REPORT CREATING SALES INCREASING STRATEGIES AND B2B COOPERATION CONCEPTS WITH BRAND AT PT TEMA VISUAL INDO

(Fillipus Dimas Hendry Daramawan)

ABSTRACT (English)

To be able to achieve maximum sales targets and face competition in producing quality services for customers in the creative sector, Tema Studio always makes new breakthroughs through the service packages they offer. With the intensive marketing activities, Tema Studio really needs writers as members of the marketing team, whose job is to create offer ideas and content concepts to be used as ads. The author created the idea for a B2B collaboration concept for external brands so that they can collaborate and make the brand feel profitable from both a profit and value perspective. In creating the B2B collaboration concept the author also conducted research on the brand that will be approached to ensure it has a target market that can achieved by Tema Studio too. In reaching an agreement with a brand, the author has steps by canvassing or determining brand candidates according to the services that Tema Studio can provide and approaching brands that have been collected in the author's data base

Keywords: Marketing, Internship, B2B

DAFTAR I

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIATKesalahan! Bookmark tidak ditentukan.

HALAMAN PENGESAHAN..... Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.

HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS..... Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.

KATA PENGANTAR..... Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.

ABSTRAK Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.

ABSTRACT (English)..... Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.

DAFTAR ISI..... Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.

DAFTAR TABEL Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.

DAFTAR GAMBAR..... Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.

DAFTAR LAMPIRAN Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.

BAB I PENDAHULUAN..... 1

1.1. Latar Belakang 1

1.2. Maksud dan Tujuan Kerja Magang 7

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 10

2.2 Struktur Organisasi Perusahaan 11

BAB III PELAKSANAAN KERJA MAGANGKesalahan! Bookmark tidak ditentukan.

3.1 Kedudukan dan Koordinasi 12

3.2 Tugas dan Uraian Kerja Magang 15

3.3 Kendala yang Ditemukan 35

3.4 Solusi atas Kendala yang Ditemukan 35

BAB IV SIMPULAN DAN SARAN 36

4.1 Simpulan..... 36

4.2 Saran..... 36

DAFTAR PUSTAKA Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1.1.1 kegiatan penulis 1 **Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.**

TABEL 3.2.1.1.1 TUGAS YANG DI LAKUKAN PENULIS **KESALAHAN! BOOKMARK TIDAK DITENTUKAN.**



DAFTAR GAMBAR

<u>GAMBAR 2.2.1 STRUKTUR ORGANISASI PT TEMA VISUAL INDO</u>	11
<u>GAMBAR 3.1 STRUKTUR TIM DI TEMA STUDIO</u>	13
<u>GAMBAR 3.2.2. 1 WEEKLY MEETING</u>	18
<u>GAMBAR 3.2.2.1 PENGUMPULAN DATA BASE</u> KESALAHAN! BOOKMARK TIDAK DITENTUKAN.	
<u>GAMBAR 3.2.2.2 PROSES APPROACH 1</u> KESALAHAN! BOOKMARK TIDAK DITENTUKAN.	
<u>GAMBAR 3.2.2.3.1 CONTOH POST</u>	23
<u>GAMBAR 3.2.2.4 TABEL CONTENT PLANNER</u>	24
<u>GAMBAR 3.2.2.5.1 SET IDUL FITRI</u>	25
<u>GAMBAR 3.2.2.6.1 PROSES PERANCANGAN KONSEP KERJASAMA B2B</u>	27
<u>GAMBAR 3.2.2.7.1 FOTO SAAT SHOOTING 1</u>	29
<u>GAMBAR 3.2.2.7.2 FOTO SAAT SHOOTING 1</u>	KESALAHAN! BOOKMARK TIDAK DITENTUKAN.
<u>GAMBAR 3.2.2.8.1 PROSES EDIT KONTEN</u>	30
<u>GAMBAR 3.2.2.9.1 1 FOTO SAAT PELAKSANAAN SHOOTING</u>	31
<u>GAMBAR 3.2.2.9.2 FOTO SAAT PROSES EDITING</u>	32
<u>GAMBAR 3.2.2.10.1 FOTO SELEKSI MODEL</u>	33
<u>GAMBAR 3.2.2.10.2 FOTO SELEKSI MODEL</u>	KESALAHAN! BOOKMARK TIDAK DITENTUKAN.
<u>GAMBAR 3.2.2.11.1 FOTO PADA SAAT SELEKSI FILE FOTO HASIL SHOOTING</u>	34

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran A Surat Pengantar MBKM (MBKM 01).....	63
Lampiran B. Kartu MBKM (MBKM 02).....	64
Lampiran C. Daily Task MKBM (MBKM 03).....	65
Lampiran D. Lembar Verifikasi Laporan MBKM (MBKM 04).....	78
Lampiran E. Surat Penerimaan MBKM (LoA).....	79
Lampiran F Pengecekan Hasil Turnitin.....	80
Lampiran G Hasil Tugas Kerja Magang.....	82