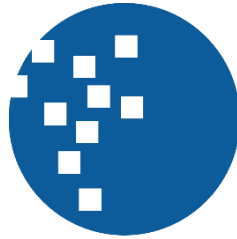


AKTIVITAS SALES CAPABILITY DI PT. UNIVENUS HQ



UMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

LAPORAN MAGANG

JUAN ANDREAS DERMAWAN

0000055382

**PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI
UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA
TANGERANG**

2024

AKTIVITAS SALES CAPABILITY DI PT. UNIVENUS HQ



JUAN ANDREAS DERMAWAN

0000055382

PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI

FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI

UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA

TANGERANG

2024

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Dengan ini saya,

Nama : Juan Andreas Dermawan

Nomor Induk Mahasiswa : 00000055382

Program Studi : Ilmu Komunikasi

Laporan Magang dengan judul:

AKTIVITAS SALES CAPABILITY DI PT. UNIVENUS HQ

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 skripsi maupun dalam penulisan laporan magang, saya bersedia menerima konsekuensi dinyatakan TIDAK LULUS untuk laporan magang yang telah saya tempuh.

Tangerang, 21 Juni 2024



(Juan Andreas Dermawan)

UMMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

HALAMAN PENGESAHAN
AKTIVITAS SALES CAPABILITY DI PT. UNIVENUS HQ

Oleh

Nama : Juan Andreas Dermawan
NIM : 00000055382
Program Studi : Ilmu Komunikasi
Fakultas : Ilmu Komunikasi

Telah diujikan pada hari Jumat, 21 Juni 2024
Pukul 14.00 s.d 15.00 dan dinyatakan
LULUS
Dengan susunan penguji sebagai berikut.

Ketua Sidang

Penguji

Nathaniel Antonio P. S.Psi., M.I.Kom.
NIDN 0417108507

Digitally signed by Eko
Hadi Saputro
Reason: I am approving
this document
Location: Universitas
Multimedia Nusantara
Date: 2024.06.25
11:54+07:00

Eko Hadi Saputro, S.E., M.M.
NIDN 0303056102

Dosen Pembimbing

Nathaniel Antonio P. S.Psi., M.I.Kom
NIDN 0417108507

Kepala Program Studi Ilmu Komunikasi

Cendra Rizky Anugrah Bangun, M.Si.
NIDN 03 4078404

HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai civitas academica Universitas Multimedia Nusantara, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Juan Andreas Dermawan

NIM : 00000055382

Program Studi : Ilmu Komunikasi

Fakultas : Ilmu Komunikasi

Jenis Karya Ilmiah : Laporan Magang

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 SALES CAPABILITY DI PT. UNIVENUS HQ

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini, Universitas Multimedia Nusantara berhak menyimpan, mengalihmediakan/mengalihformatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan memublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Tangerang, 07 Juni 2024

Yang menyatakan,



(Juan Andreas Dermawan)

U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A

KATA PENGANTAR

Puji Syukur atas berkat dan rahmat kepada Tuhan Yang Maha Esa, atas selesainya penulisan laporan magang ini dengan judul:

“AKTIVITAS SALES CAPABILITY DI PT. UNIVENUS HQ”

dilakukan untuk memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ilmu Komunikasi Program Studi Ilmu Komunikasi pada Fakultas Ilmu Komunikasi Universitas Multimedia Nusantara. Saya menyadari bahwa, tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, dari masa perkuliahan sampai pada penyusunan laporan magang ini, sangatlah sulit bagi saya untuk menyelesaikan skripsi ini. Oleh karena itu, saya mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Ninok Leksono, M.A. selaku Rektor Universitas Multimedia Nusantara.
2. Bapak Ir. Andrey Andoko, M.Sc. selaku Dekan Fakultas Ilmu Komunikasi Universitas Multimedia Nusantara.
3. Ibu Cendera Rizky Anugrah Bangun, M.Si. selaku Ketua Program Studi Ilmu Komunikasi Universitas Multimedia Nusantara.
4. Bapak Nathaniel Antonio P, S.Psi., M.I.Kom. sebagai Pembimbing pertama yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan motivasi atas terselesainya tugas akhir ini.
5. Bapak/Ibu Dosen selaku Ketua Sidang dan Bapak/Ibu Dosen selaku penguji yang telah memberikan arahan dan masukan saat sidang.
6. Keluarga saya yang telah memberikan bantuan dukungan material dan moral, sehingga saya dapat menyelesaikan tugas akhir ini.
7. Dst.....,

Semoga laporan magang ini dapat menjadi pembelajaran, motivasi, dan sumber informasi ke depannya bagi para pembaca khususnya mahasiswa Universitas Multimedia Nusantara.

Tangerang, 07 Juni 2024


Juan Andreas Dermawan

AKTIVITAS SALES CAPABILITY DI PT. UNIVENUS HQ

Juan Andreas Dermawan

ABSTRAK

Latar Belakang pemilihan tempat magang tumbuhnya industri pulp dan kertas terutama dengan adanya aktivitas pemasaran pada *sales area*. Tujuan dari kerja magang ini adalah untuk mengimplementasikan konsep *sales capability* pada perusahaan tempat kerja magang. Perusahaan yang menjadi tempat kerja magang adalah perusahaan internasional dalam industri pulp, kertas & konversi yaitu PT. Univenus yang berada di bawah naungan APP Sinarmas . Posisi yang dipilih dalam aktivitas magang adalah Sales Capability Intern berada pada Departemen Tissue Converting Sales Domestic. Deskripsi pekerjaan *sales capability* adalah mulai dari melakukan riset, perencanaan strategi, melakukan analisis data hingga evaluasi dan peningkatan *sales marketing strategy*. Konsep yang digunakan dalam laporan magang ini adalah konsep *direct marketing* menurut Panuju (2019); Peppers et al. (2018), konsep *telemarketing* menurut Peppers et al (2018), konsep *business presentation* menurut Guffey & Loewy (2022), konsep *personal selling* menurut Jhonston & Marshall (2021), konsep *public relations* menurut Capizzo & Luttrell (2022), konsep *sales strategy* menurut Weinberg (2015), dan konsep *data analysis* menurut Cohan (2015). Kendala utama dalam proses kerja magang adalah terdapat tantangan dalam mengimplementasikan konsep pemasaran kepada para *sales*. Setelah dilakukan aktivitas magang selama seratus hari, didapatkan kesimpulan yaitu konsep materi *sales capability* harus dirancang relevan dengan kondisi pasar

Kata kunci: *business presentation, marketing strategy, sales capability*

UMMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

THE ACTIVITY OF SALES CAPABILITY AT PT. UNIVENUS HQ

Juan Andreas Dermawan

ABSTRACT

The background for choosing an internship place is the growth of the pulp and paper industry, especially with the marketing activities in the sales area. The purpose of this internship is to implement the concept of sales capability in the company where the internship is carried out. The company where the internship is located is an international company in the pulp, paper & conversion industry, PT Univenus, which is under the auspices of APP Sinarmas. The position chosen in the internship activity is Sales Capability Intern in the Tissue Converting Sales Domestic Department. The job description of sales capability starting from conducting research, planning strategies, analyzing data to evaluating and improving sales marketing strategies. The concept used in this internship report are the concept of direct marketing according to Panuju (2019); Peppers et al. (2018), telemarketing concept according to Peppers et al. (2018), business presentation concept according to Guffey & Loewy (2022), personal selling concept according to Jhonston & Marshall (2021), public relations concept according to Capizzo & Luttrell (2022), sales strategy concept according to Weinberg (2015), and data analysis concept according to Cohan (2015). The main obstacle in the internship process is the challenge of implementing marketing concepts to salespeople. After conducting an internship for a hundred days, it was concluded that the concept of sales capability material must be designed relevant to market conditions.

Keywords: *business presentation, marketing strategy, sales capability*



DAFTAR ISI

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT	2
HALAMAN PENGESAHAN	3
HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS	4
KATA PENGANTAR	5
ABSTRAK	6
ABSTRACT	7
DAFTAR ISI	8
DAFTAR TABEL	10
DAFTAR GAMBAR	11
DAFTAR LAMPIRAN	12
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Maksud dan Tujuan Pelaksanaan Kerja Magang	4
1.3 Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang	5
1.3.1 Waktu Pelaksanaan Kerja Magang	5
1.3.2 Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang	5
BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	7
2.1 Tentang APP Sinarmas	7
2.2 Visi Misi APP Sinarmas	9
BAB III PELAKSANAAN KERJA MAGANG	11
3.1 Kedudukan dalam Kerja Magang	11
3.2 Tugas dan Uraian dalam Kerja Magang	12
3.2.1 Tugas Kerja Magang	12
3.2.2 Uraian Pelaksanaan Kerja Magang	13
3.2.3 Kendala Utama	47
3.2.4 Solusi	48
BAB IV SIMPULAN DAN SARAN	49
4.1 Simpulan	49
4.2 Saran	50
4.2.1 Saran untuk Perusahaan	50
4.2.2 Saran untuk Universitas	50

4.2.3	Saran untuk Mahasiswa	50
	DAFTAR PUSTAKA	51
	LAMPIRAN	52
	Lampiran A Surat Pengantar MBKM01	52
	Lampiran B Keterangan Penerimaan Magang	53
	Lampiran C Kartu MBKM 02	54
	Lampiran D Daily Task MBKM 03	55
	Lampiran E Form Verifikasi Magang MBKM 04	71
	Lampiran F Formulir Konsultasi Magang	72
	Lampiran G Curriculum Vitae	74
	Lampiran H Uji Plagiarisme (Turnitin)	76
	Lampiran I Dokumentasi Hasil Kerja Magang	77



DAFTAR TABEL

Table 1. 1 Table Gantt Chart.....	5
Table 3. 1 Tugas Utama Pekerja Magang	13
Table 3. 2 Business Presentation.....	19
Table 3. 3 Public Speaking.....	31



UMMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Statistika Pengguna dan Nilai Transaksi E-Commerce di Indonesia. 2	
Gambar 2. 1 Logo Sinarmas	7
Gambar 2. 2 Logo PT Univenus Sumber: Website Perusahaan (2024)	8
Gambar 2. 3 Logo APP Sinarmas Sumber: Website Perusahaan (2024)	8
Gambar 2. 4 Sales Organization Structure	10
Gambar 3. 1 Power Point The Univenus	14
Gambar 3. 2 Power Point The Univenus	21
Gambar 3. 3 Power Point The Univenus	26
Gambar 3. 4 Power Point Public Relations Univenus	28

UMMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran A Surat Pengantar MBKM01	52
Lampiran B Keterangan Penerimaan Magang	53
Lampiran C Kartu MBKM 02	54
Lampiran D Daily Task MBKM 03	55
Lampiran E Form Verifikasi Magang MBKM 04.....	71
Lampiran F Formulir Konsultasi Magang	72
Lampiran G Curriculum Vitae	74
Lampiran H Uji Plagiarisme (Turnitin)	76
Lampiran I Dokumentasi Hasil Kerja Magang	77

