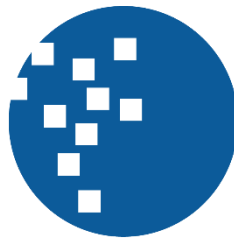


**PERAN SALES OFFICER F&B DALAM PAMERAN
OTOMOTIF YANG DISELENGGARAKAN OLEH
DYANDRA PROMOSINDO**



UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

LAPORAN MBKM

Ahmad Ramadhan Akbar
(00000059503)

PROGRAM STUDI STRATEGIC COMMUNICATION
FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI
UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA
TANGERANG
2024

**PERAN SALES OFFICER F&B DALAM PAMERAN
OTOMOTIF YANG DISELENGGARAKAN OLEH
DYANDRA PROMOSINDO**



UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

LAPORAN MBKM

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh

Gelar Sarjana S1

Ahmad Ramadhan Akbar
(00000059503)

PROGRAM STUDI STRATEGIC COMMUNICATION
FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI
UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA
TANGERANG
2024

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Dengan ini saya,

Nama : Ahmad Ramadhan Akbar

Nomor Induk Mahasiswa : 00000059503

Program studi : Ilmu Komunikasi

Laporan MBKM Penelitian dengan judul:

**PERAN SALES OFFICER F&B DALAM PAMERAN OTOMOTIF
YANG DISELENGGARAKAN OLEH DYANDRA PROMOSINDO**

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, 10 Juni 2024



Ahmad Ramadhan Akbar

HALAMAN PENGESAHAN

Laporan MBKM dengan judul
**PERAN SALES OFFICER F&B DALAM PAMERAN OTOMOTIF
YANG DISELENGGARAKAN OLEH DYANDRA PROMOSINDO**

Oleh

Nama : Ahmad Ramadhan Akbar
NIM : 00000059503
Program Studi : Ilmu Komunikasi
Fakultas : Ilmu Komunikasi

Telah diujikan pada hari Kamis, 20 Juni 2024
Pukul 16.00 s/d 17.00 dan dinyatakan
LULUS
Dengan susunan penguji sebagai berikut.

Ketua Sidang



Helga Liliani Cakra Dewi, S.I.Kom.,
M.Comm. NIDN: 0317089201

Penguji



Asep Sutresna, M.A.,
NIDN 0317089201

Pembimbing



Helga Liliani Cakra Dewi, S.I.Kom.,
M.Comm. NIDN: 0317089201

Ketua Program Studi Ilmu Komunikasi



Cendera Rizky
Anugrah Bangun
2024.06.27
10:00:27 +07'00'

Cendera Rizky Anugrah Bangun, M.Si.
NIDN 0304078404

HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

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

Nama : Ahmad Ramadhan Akbar

NIM : 00000059503

Program Studi : Ilmu Komunikasi

Fakultas : Ilmu Komunikasi

JenisKarya : Laporan MBKM

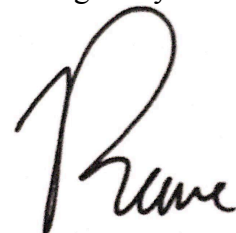
Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Multimedia Nusantara Hak Bebas Royalti Non Eksklusif (Non-exclusive Royalty-Free Right) atas karya ilmiah saya yang berjudul:

PERAN SALES OFFICER F&B DALAM PAMERAN OTOMOTIF YANG DISELENGGARAKAN OLEH DYANDRA PROMOSINDO

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalty 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, 10 Juni

Yang menyatakan,



Ahmad Ramadhan Akbar

KATA PENGANTAR

Puji Syukur atas selesainya penulisan Laporan MBKM *track* 1 ini dengan judul: **“PERAN SALES OFFICER F&B DALAM PAMERAN OTOMOTIF YANG DISELENGGARAKAN OLEH DYANDRA PROMOSINDO”** dilakukan untuk memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar S1 Jurusan *Strategic Communication* Pada Ilmu Komunikasi 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. 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. Ibu Helga Liliani Cakra Dewi, sebagai Pembimbing yang telah banyak meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan, arahan dan motivasi atas terselesainya tesis ini.
5. Bapak Andika Satrio Alhafizh, sebagai Pembimbing Lapangan yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan motivasi atas terselesainya laporan MBKM Penelitian.
6. Kepada seluruh tim *sales officer* beserta seluruh senior IIMS 2024 dan PEVS 2024 yang telah membimbing, membantu, dan memotivasi untuk melewati proses kerja magang yang dilakukan.
7. Keluarga yang telah memberikan bantuan dukungan material dan moral, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan MBKM ini..

Semoga dengan terselesaikannya laporan magang ini, dapat menjadi evaluasi atas pengetahuan dan pengalaman yang penulis dapatkan selama menjalani proses kerja magang serta menjadi bahan evaluasi dan *insight* bagi perusahaan, kampus, dan mahasiswa yang akan menjalankan program kerja magang selanjutnya.

Tangerang, 10 Juni 2024



Ahmad Ramadhan Akbar

UMMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

**PERAN SALES OFFICER F&B DALAM PAMERAN
OTOMOTIF YANG DISELENGGARAKAN OLEH
DYANDRA PROMOSINDO**

Ahmad Ramadhan Akbar

ABSTRAK

Laporan MBKM *track 1* ini membahas peran dan kontribusi penulis sebagai *Sales Officer F&B intern* dalam pameran otomotif yang diselenggarakan oleh PT. Dyandra Promosindo khususnya pada Indonesia International Motor Show (IIMS) 2024 dan Periklindo Electric Vehicle Show (PEVS) 2024. Kesuksesan pagelaran kedua acara pameran otomotif tersebut membawa kontribusi dan peran besar dalam perkembangan pariwisata dan perekonomian Indonesia. Dari reputasi tersebut, banyak *brand* otomotif dan bahkan *brand* F&B yang ingin ikut andil dalam kesuksesan tersebut. Tugas dari *Sales Officer F&B* adalah untuk menjual *slot tenant*, berkoordinasi dengan pihak internal dan eksternal, dan membantu tim *Sales Officer Sponsor* untuk memenuhi kontraprestasi sponsor F&B. Tujuan dari menjalani program magang sebagai *Sales Officer F&B* adalah untuk mempelajari *soft skill* komunikasi dalam proses jual-beli dan negosiasi, *complaint handling*, meningkatkan ketelitian dalam mengolah data administrasi, dan untuk mendalami alur kerja dan birokrasi dalam perusahaan industri *event organizing*. Setelah menjalani program magang ini, penulis berhasil mempelajari dan mengimplementasikan teori *personal selling* sebagai *sales officer* dalam ranah industri *event management*.

Kata kunci: *Sales Officer F&B*, Pameran Otomotif, Dyandra Promosindo, IIMS 2024, PEVS 2024

THE ROLE OF F&B SALES OFFICER IN THE AUTOMOTIVE

EXHIBITION ORGANIZED BY

DYANDRA PROMOSINDO

Ahmad Ramadhan Akbar

ABSTRACT (English)

This report for MBKM track 1 discusses the role and contribution of the author as an F&B Sales Officer for automotive exhibitions organized by PT. Dyandra Promosindo especially Indonesia International Motor Show (IIMS) 2024 and Periklindo Electric Vehicle Show (PEVS) 2024. The success of these two events significantly impacts the development of tourism and economy in Indonesia. Due to their reputation, many automotive and F&B brands want to participate in the success of these events. The responsibilities as and F&B Sales Officer include selling tenant slots, coordinating with internal and external parties, and assisting the Sponsor Sales Officer team in fulfilling F&B sponsor feedback. The purpose of this internship program is to develop soft skills such as communication in the buying and selling process, negotiation, complaint handling, improving accuracy in administrative data processing, and understanding the workflow and bureaucracy in an event organizing company. After finishing this internship program, author has succeeded in learning and implementing personal selling theory as a Sales Officer in the event management industry.

Keywords: *F&B Sales Officer, Automotive Exhibition, Dyandra Promosindo, IIMS 2024, PEVS 2024*

DAFTAR ISI

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT.....	2
HALAMAN PERSETUJUAN.....	3
HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS.....	4
KATA PENGANTAR.....	5
ABSTRAK.....	7
<i>ABSTRACT (English).....</i>	8
DAFTAR ISI.....	9
DAFTAR TABEL.....	10
DAFTAR GAMBAR.....	11
DAFTAR LAMPIRAN.....	12
BAB I	
PENDAHULUAN.....	13
1.1. Latar Belakang.....	13
1.2. Tujuan Program Kerja Magang.....	17
1.3. Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang.....	17
BAB II	
GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....	19
2.1 Sejarah Singkat Perusahaan.....	19
2.1.1 Visi Misi.....	20
2.2 Struktur Organisasi Perusahaan.....	20
BAB III	
PELAKSANAAN KERJA MAGANG.....	23
3.1 Kedudukan dan Koordinasi.....	23
3.2 Tugas dan Uraian Kerja Magang.....	24
3.3 Kendala yang Ditemukan.....	41
3.4 Solusi atas Kendala yang Ditemukan.....	44
BAB IV	
SIMPULAN DAN SARAN.....	47
4.1 Simpulan.....	47
4.2 Saran.....	48
DAFTAR PUSTAKA.....	51
LAMPIRAN.....	54

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Kriteria Prospek Brand FNB IIMS 2024 & Pevs 2024.....27



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Logo PT Dyandra Promosindo.....	19
Gambar 2.2 Bagan Struktur Organisasi Dyandra Promosindo.....	20
Gambar 2.3 Bagan Struktur Organisasi Sales FNB Dyandra Promosindo.....	21
Gambar 3.1 Bagan Kedudukan dan Koordinasi Sales FNB Dyandra Promosindo..	23
Gambar 3.2 Timeline Workflow Sales FNB Dyandra Promosindo.....	26
Gambar 3.3 Google Drive Technical Meeting KIT IIMS 2024.....	34
Gambar 3.4 Presiden Joko Widodo Resmi Membuka Pameran IIMS 2024.....	36
Gambar 3.5 Gate Food Park Crystalin & Teh Gelas IIMS 2024.....	38
Gambar 3.6 Tenda Sarnafil booth Crystalin & Teh Gelas IIMS 2024.....	38
Gambar 3.7 Gate Kopi Kenangan Lounge IIMS 2024.....	39
Gambar 3.8 Produk kolaborasi eksklusif Kopi Kenangan x IIMS 2024.....	39
Gambar 3.9 Produk Semi-Barter Kopi Kenangan.....	40
Sebagai Konsumsi Closing Ceremony IIMS 2024.....	40

UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran A. Surat Pengantar MBKM (MBKM 01).....	54
Lampiran B. Kartu MBKM (MBKM 02).....	55
Lampiran C. Daily Task (MBKM 03).....	56
Lampiran D. Lembar Verifikasi Laporan MBKM Internship Track 1 (MBKM 04)	81
Lampiran E. Surat Penerimaan MBKM (LoA).....	82
Lampiran F. Pengecekan Hasil Turnitin.....	83
Lampiran G. Jadwal Bimbingan Magang.....	84

