

**B2B COMMUNICATION IN COMMERCIAL TEAM**

**PT EDOTCO INFRASTRUKTUR INDONESIA**



**UMN**

UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA

**LAPORAN MAGANG**

**Shannon Valery**

**00000061487**

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

**2024**

**B2B COMMUNICATION IN COMMERCIAL TEAM**

**PT EDOTCO INFRASTRUKTUR INDONESIA**



**LAPORAN MAGANG**

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh

Gelar Sarjana Ilmu Komunikasi (S. I.Kom)

**Shannon Valery**

**00000061487**

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

**2024**

## HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Dengan ini saya,

Nama : Shannon Valery

Nomor Induk Mahasiswa : 00000061487

Program studi : Ilmu Komunikasi

Laporan Magang dengan judul:

**B2B COMMUNICATION IN COMMERCIAL TEAM PT EDOTCO  
INFRASTRUKTUR INDONESIA**

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 magang, saya bersedia menerima konsekuensi dinyatakan TIDAK LULUS untuk laporan magang yang telah saya tempuh.

Tangerang, 30 Mei 2024



(Shannon Valery)

## HALAMAN PENGESAHAN

Laporan Magang dengan judul  
**B2B COMMUNICATION IN COMMERCIAL TEAM PT EDOTCO  
INFRASTRUKTUR INDONESIA**

Oleh  
Nama : Shannon Valery  
NIM : 00000061487  
Program Studi : Ilmu Komunikasi  
Fakultas : Ilmu Komunikasi

Telah diujikan pada hari Selasa, 4 Juni 2024  
Pukul 14.00 s/d 15.00 dan dinyatakan  
**LULUS**  
Dengan susunan pengujian sebagai berikut.

Pembimbing



Digitally signed by Eko Hadi Saputro  
Reason: I am approving this document  
Location: Universitas Multimedia Nusantara  
Date: 2024-06-07 11:35+07:00

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

Penguji



**Dr. Arsa Widityarsa Utoyo**  
**2024.06.07**  
**07:59:26 +07'00'**

**Dr. Arsa Widityarsa Utoyo, S.T., M.Sn.**  
**NIDN 0313068201**

Ketua Program Studi Ilmu Komunikasi



**Cendera Rizky Anugrah Bangun**  
**2024.06.07**  
**11:41:55 +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 : Shannon Valery

NIM : 00000061487

Program Studi : Ilmu Komunikasi

Fakultas : Ilmu Komunikasi

JenisKarya : 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:

### **B2B COMMUNICATION IN COMMERCIAL TEAM PT EDOTCO INFRASTRUKTUR INDONESIA**

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, 30 Mei 2024

Yang menyatakan,



(Shannon Valery)

## KATA PENGANTAR

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

### **“B2B COMMUNICATION IN COMMERCIAL TEAM PT EDOTCO INFRASTRUKTUR INDONESIA”**

dilakukan untuk memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ilmu Komunikasi Program Studi Ilmu Komunikasi Fakultas 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, S.Sos., M.Si. selaku Ketua Program Studi Ilmu Komunikasi Universitas Multimedia Nusantara.
4. Bapak Calvin Eko Saputro, S.E., M.M sebagai Pembimbing yang telah banyak meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan, arahan dan motivasi atas terselesaikannya laporan magang ini.
5. Bapak Insan Kamil & Ibu Nurhidaya R, sebagai Pembimbing Lapangan yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan kepercayaan selama proses kerja magang di tim komersial PT EDOTCO Infrastruktur Indonesia
6. PT EDOTCO Infrastruktur Indonesia, dan seluruh tim ECID yang telah memberikan banyak ilmu, dan kenangan manis selama proses kerja magang

7. Orang tua yang telah memberikan bantuan dukungan material dan moral, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan magang ini.
8. Sahabat, dan teman-teman yang telah memberikan masukan, saran, dan dukungan penuh selama proses kerja magang dan penyusunan laporan magang ini.
9. Naila, Melisa, Christy, Echa, sebagai teman-teman yang menjalani magang bersama di PT EDOTCO Infrastruktur Indonesia

Semoga laporan magang ini dapat menjadi pembelajaran, referensi, maupun motivasi kedepannya bagi para pembaca, khususnya bagi mahasiswa/i Universitas Multimedia Nusantara yang akan melalui proses kerja magang.

Tangerang, 30 Mei 2024



(Shannon Valery)

UMMN  
UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA

# **B2B COMMUNICATION IN COMMERCIAL TEAM PT EDOTCO INFRASTRUKTUR INDONESIA**

Shannon Valery

## **ABSTRAK**

Proses bisnis yang dijalani oleh perusahaan dalam industri *Business to Business* (B2B) memiliki tingkat kompleksitas yang lebih tinggi dibandingkan dengan industri *Business to Customer* (B2C) mengingat banyaknya pihak yang terlibat dalam setiap pengambilan keputusannya. Sehingga, keberadaan komunikasi yang efektif menjadi krusial dalam menjaga hubungan baik dengan para pemangku kepentingan selama proses bisnis B2B yang panjang. Berbagai strategi maupun medium yang umum digunakan dalam industri B2B antara lain adalah *direct marketing* melalui berbagai media sosial seperti *e-mail*, LinkedIn, dan lainnya. Dengan kemajuan teknologi dan perkembangan zaman, kini komunikasi antarbisnis dapat dilakukan secara lebih efisien. Meskipun demikian, pemilihan medium sekaligus cara penyampaian pesan yang dilakukan tetap harus disusun secara matang sesuai dengan kondisi, dan kebutuhan dari masing-masing klien. PT EDOTCO Infrastruktur Indonesia yang bergerak dalam industri B2B bidang telekomunikasi senantiasa berusaha untuk mengoptimalkan proses bisnisnya melalui komunikasi antarbisnis yang efektif. Berbagai tantangan dialami selama prosesnya, seperti pemahaman akan proses bisnis yang memerlukan waktu lebih, ruang lingkup pemberian tugas yang terlalu luas, serta minimnya ruang fleksibilitas dalam proses bisnis. Namun, seluruh tantangan tersebut berhasil terselesaikan oleh tim komersial, sebagai pemegang peranan krusial dalam komunikasi antarbisnis PT EDOTCO Infrastruktur Indonesia.

**Kata kunci:** B2B, Komunikasi Antarbisnis, *Customer Relationship Management*, EDOTCO Group



# **B2B COMMUNICATION IN COMMERCIAL TEAM PT EDOTCO INFRASTRUKTUR INDONESIA**

Shannon Valery

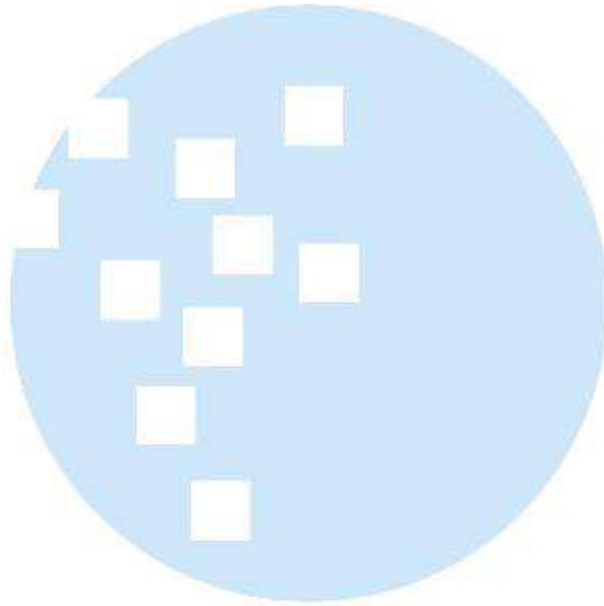
## ***ABSTRACT***

*The business processes undertaken by companies in the Business to Business (B2B) industry have a higher level of complexity compared to those in Business to Customer (B2C) industry, considering that many parties involved in each decision making. Thus, the existence of effective communication is crucial in maintaining good relationships with stakeholders during the long B2B business processes. Various strategies and mediums that are commonly used in the B2B industry include direct marketing through various social media such as e-mail, LinkedIn, and others. As the world constantly changing alongside with the acceleration of technology, now communication between businesses can be carried out more efficiently. However, the choice of medium and method of conveying the message must still be prepared carefully to best accommodate client's needs and conditions. PT EDOTCO Infrastruktur Indonesia, operating in the B2B telecommunications industry, continuously strives to optimize its business processes through effective business to business communication. Various challenges were faced during the process, such as the long process of understanding the business practice, broad scope of assignments, and the lack of room for flexibility in the business processes. However, all these challenges were successfully resolved by the commercial team, who holds a crucial role in PT EDOTCO Infrastruktur Indonesia's business to business communications.*

**Keywords:** *B2B, B2B Communication, Customer Relationship Management, EDOTCO Group*

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT</b> .....	ii
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	iv
<b>HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS</b> .....	iv
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	v
<b>ABSTRAK</b> .....	vii
<b>ABSTRACT</b> .....	viii
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	xi
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	xiii
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	1
1.1. Latar Belakang .....	1
1.2. Maksud dan Tujuan Kerja Magang.....	5
1.3. Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang .....	6
<b>BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN</b> .....	9
2.1 Sejarah Singkat Perusahaan .....	9
2.1.1 <i>Core Values</i> .....	10
2.1.2 Logo Perusahaan .....	11
2.1.3 Visi Misi.....	13
2.2 Struktur Organisasi Perusahaan .....	13
<b>BAB III PELAKSANAAN KERJA MAGANG</b> .....	17
3.1 Kedudukan dan Koordinasi.....	17
3.2 Tugas dan Uraian Kerja Magang .....	18
3.3 Kendala yang Ditemukan.....	32
3.4 Solusi atas Kendala yang Ditemukan.....	33
<b>BAB IV SIMPULAN DAN SARAN</b> .....	35
4.1 Simpulan .....	35
4.2 Saran.....	36
<b>DAFTAR PUSTAKA</b> .....	38

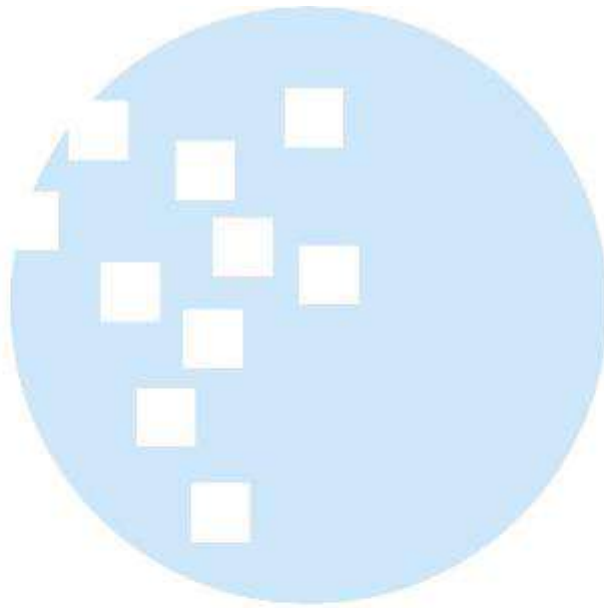


UMMN

UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA

## DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Linimasa Kerja Magang *Commercial Intern*.....20



UMN

UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Logo EDOTCO.....	11
Gambar 2.2 Penjelasan Arti Elipsis Pada Logo EDOTCO.....	11
Gambar 2.3 Struktur Organisasi Umum PT EDOTCO Infrastruktur Indonesia....	13
Gambar 2.4 Struktur Organisasi Tim Komersial PT EDOTCO Infrastruktur Indonesia.....	14
Gambar 3.1 Alur Komunikasi Antarbisnis Tim Komersial EDOTCO.....	17
Gambar 3.2 Alur Pemberian Tugas oleh <i>Commercial Director</i> .....	18
Gambar 3.3 Komunikasi Antarbisnis via Microsoft Outlook.....	25
Gambar 3.4 Komunikasi Antarbisnis via WhatsApp <i>Group</i> .....	25
Gambar 3.5 <i>Template Minutes of Meeting</i> yang biasa digunakan penulis.....	28
Gambar 3.6 Proses mengedit video menggunakan Adobe Premiere Pro.....	30
Gambar 3.7 <i>Daily Update</i> yang dikirimkan oleh penulis kepada tim <i>internal</i> .....	31



## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran A. Surat Pengantar MBKM 01.....	39
Lampiran B. Kartu MBKM 02.....	40
Lampiran C. Daily Task MBKM 03.....	41
Lampiran D. Lembar Verifikasi Laporan MBKM 04.....	67
Lampiran E. Lampiran pengecekan hasil Turnitin.....	68
Lampiran F. Lampiran dokumentasi magang.....	69

