

**AKTIVITAS PEMASARAN B2B DI DIVISI CORPORATE
MARKETING PT DHARMA SUMBER NUSANTARA**



UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

LAPORAN MBKM

Vincentcius Setianto

00000067909

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
BISNIS
UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA
TANGERANG
2025**

AKTIVITAS PEMASARAN B2B DI DIVISI CORPORATE

MARKETING PT DHARMA SUMBER NUSANTARA



Vincentcius Setianto

00000067909

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
BISNIS**

**UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA
TANGERANG**

2025

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Dengan ini saya,

Nama : Vincentcius Setianto

Nomor Induk Mahasiswa : 00000067909

Program studi : MANAJEMEN

Laporan MBKM Penelitian dengan judul:

“AKTIVITAS PEMASARAN B2B DI DIVISI CORPORATE
MARKETING PT DHARMA SUMBER NUSANTARA”

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, Mei 2025



(Vincentcius Setianto)

UIN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

HALAMAN PERSETUJUAN

Laporan MBKM dengan judul

**AKTIVITAS PEMASARAN B2B DI DIVISI CORPORATE
MARKETING PT DHARMA SUMBER NUSANTARA**

Oleh

Nama : Vincentcius Setianto
NIM : 00000067909
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Bisnis

Telah disetujui untuk diajukan pada
Sidang Ujian Magang Universitas Multimedia Nusantara

Tangerang, 21 Mei 2025

Pembimbing



Nosica Rizkalla. S.E., M.Sc.

NIDN: 0320089001

Ketua Program Studi Manajemen



Purnamaningsih, S.E., M.S.M., C.B.O.

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

0323047801

HALAMAN PENGESAHAN

Laporan MBKM dengan judul
**AKTIVITAS PEMASARAN B2B DI DIVISI CORPORATE
MARKETING PT DHARMA SUMBER NUSANTARA**

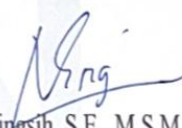
	Oleh
Nama	: Vincentcius Setianto
NIM	: 00000067909
Program Studi	: Manajemen
Fakultas	: Bisnis

Telah diujikan pada hari Senin, 09 Juni 2025
Pukul 09.00 s/d 10.00 dan dinyatakan
LULUS
Dengan susunan penguji sebagai berikut.

Pembimbing


Nosica Rizkalla, S.E., M.Sc.
0320089001

Penguji


Purnamaningsih, S.E., M.S.M., C.B.O.
0323047801

Ketua Program Studi Manajemen


Purnamaningsih, S.E., M.S.M., C.B.O.
0323047801

HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

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

Nama : Vincentcius Setianto

NIM : 00000067909

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Bisnis

Jenis Karya : Laporan MBKM

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 PEMASARAN B2B DI DIVISI CORPORATE MARKETING PT DHARMA SUMBER NUSANTARA

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, 26 Mei 2025

Yang menyatakan,



Vincentcius Setianto

KATA PENGANTAR

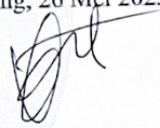
Puji Syukur atas selesainya penulisan Laporan MBKM ini dengan judul: **“AKTIVITAS PEMASARAN B2B DI DIVISI CORPORATE MARKETING PT DHARMA SUMBER NUSANTARA”** dilakukan untuk memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Jurusan Manajemen Pada Bisnis Universitas Multimedia Nusantara. Saya menyadari 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. Ir. Andrey Andoko, M.Sc, selaku Rektor Universitas Multimedia Nusantara.
2. Prof. Dr. Florentina Kurniasari T., S.Sos., MBA, selaku Dekan Fakultas Bisnis Universitas Multimedia Nusantara.
3. Purnamaningsih, S.E., M.S.M., C.B.O. selaku Ketua Program Studi Manajemen Universitas Multimedia Nusantara.
4. Nosica Rizkalla, S.E., M.Sc., sebagai Pembimbing yang telah banyak meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan, arahan dan motivasi atas terselesainya tesis ini.
5. Azza Thalib, sebagai Pembimbing Lapangan yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan motivasi atas terselesainya laporan MBKM Penelitian.
6. Kepada Perusahaan PT Dharma Sumber Nusantara yang telah memberikan kesempatan untuk menjalani program magang.
7. Seluruh Tim TEKA yang membantu pelaksanaan kerja marketing secara offline dan online dalam proses kerja magang selama di PT Dharma Sumber Nusantara.
8. Keluarga yang telah memberikan bantuan dukungan material dan moral, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan MBKM ini.

9. Teman-teman penulis yang senantiasa selalu mendukung penulis dengan kata kata semangat. Semua itu memberikan penulis keyakinan dalam menyelesaikan program ini dengan baik.

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

Tangerang, 26 Mei 2025



Vincentius Seitianto

UMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

AKTIVITAS PEMASARAN B2B DI DIVISI CORPORATE

MARKETING PT DHARMA SUMBER NUSANTARA

Vincentcius Setianto

ABSTRAK

Industri furnitur di Indonesia sedang mengalami kemajuan dalam lima tahun terakhir. PT Dharma Sumber Nusantara sebagai perusahaan dan merek furnitur di Indonesia menjadi solusi bagi kebutuhan konsumennya baik secara B2C atau B2B. Selama hampir 40 tahun, PT Dharma Sumber Nusantara sudah menangani lebih dari 3 juta meter persegi proyek. Penulis menjalankan kerja magang untuk mengimplementasikan serta membandingkan pekerjaan di perusahaan B2B dengan perkuliahan untuk mendapatkan kesenjangannya, serta mengembangkan soft-skill maupun hard-skill. PT Dharma Sumber Nusantara sebagai perusahaan furnitur yang berfokus pada B2B menjadi tempat bagi penulis untuk mengimplementasikan tujuan secara langsung. PT Dharma Sumber Nusantara menjadi salah satu merek dan perusahaan furnitur terbesar di Indonesia yang terus berkembang dan berinovasi. Terdapat Divisi Corporate Marketing yang menjadi departemen penulis dalam menjalankan kerja magang. Divisi Corporate Marketing bertanggung jawab untuk menjalankan dan membantu unit bisnis yang ada, serta mengembangkan dan memasarkan brand PT Dharma Sumber Nusantara secara keseluruhan. Penulis menggunakan konsep dari perkuliahan seperti B2B, Special Event, Copywriting, dan Creative Media Production untuk mengimplementasikan dan membandingkan. Dalam pelaksanaannya, terdapat beberapa kendala seperti kurangnya informasi yang jelas serta distribusi informasi ataupun regulasi yang kurang jelas. Terlepas dari berbagai kendala yang ada, lebih dari 640 jam penulis menjalankan kerja magang dan dapat disimpulkan bahwa Divisi Corporate Marketing memiliki peranan dalam membangun pemasaran B2B perusahaan melalui berbagai aspek.

Kata kunci: Furnitur, B2B, Pemasaran Korporat, Pemasaran Digital, PT Dharma Sumber Nusantara

B2B MARKETING ACTIVITY IN PT DHARMA SUMBER

NUSANTARA CORPORATE MARKETING DIVISION

Vincentcius Setianto

ABSTRACT (English)

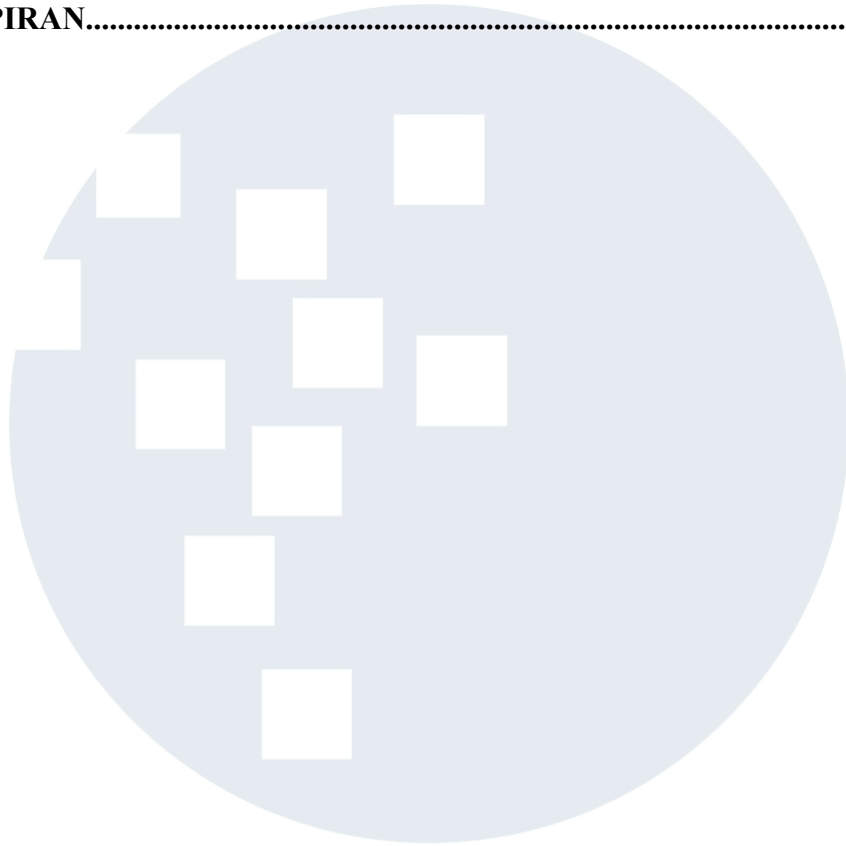
The furniture industry in Indonesia has experienced significant progress over the past five years. PT Dharma Sumber Nusantara, as a prominent furniture company and brand has become a solution for consumer needs in both B2C and B2B segments. For nearly 40 years, PT Dharma Sumber Nusantara has managed more than 3 million sqm of projects. Interns at PT Dharma Sumber Nusantara undertake the internships to implement and compare the academic learnings with real-world work in a B2B company to identify gaps, and developing both soft and hard skill. PT Dharma Sumber Nusantara, focusing on B2B, provides author with a platform to directly apply their objectives. As one of the largest and continuously evolving and innovating furniture brands and companies in Indonesia, PT Dharma Sumber Nusantara offers a rich environment for practical learning. There is Corporate Marketing Division where author carry out the internships. This division is responsible for supporting and assisting existing business units, as well as developing and marketing the PT Dharma Sumber Nusantara brand generally. Interns apply concepts from the coursework, such as B2B Marketing, Special Event, Copywriting and Creative Media Production, to implement and compare with practical experiences. During the internships, author encounter several challenges, such as a lack of clear information and unclear distribution of information and regulations. Despite these challenges, after completing over 640 hours of internship, it can be concluded that the Corporate Marketing Division plays a crucial role in building the company's B2B marketing through various aspects

Keywords: *Furniture, B2B, Corporate Marketing, Digital Marketing, PT Dharma Sumber Nusantara*

DAFTAR ISI

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT.....	iii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iv
HALAMAN PENGESAHAN.....	v
HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
ABSTRAK.....	ix
ABSTRACT (English).....	x
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
BAB I	
PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Maksud dan Tujuan Kerja Magang.....	5
1.3. Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang.....	6
BAB II	
GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....	9
2.1 Sejarah Singkat Perusahaan.....	9
2.1.1 Visi Misi.....	15
2.2 Struktur Organisasi PT Dharma Sumber Nusantara.....	16
BAB III	
PELAKSANAAN KERJA MAGANG.....	19
3.1 Kedudukan dan Koordinasi.....	19
3.2 Tugas dan Uraian Kerja Magang.....	23
3.3 Kendala yang Ditemukan.....	63
3.4 Solusi atas Kendala yang Ditemukan.....	65
BAB IV	
SIMPULAN DAN SARAN.....	69
4.1 Simpulan.....	69
4.2 Saran.....	70
4.2.1 Saran untuk Perusahaan (PT Dharma Sumber Nusantara).....	70
4.2.2 Saran untuk Universitas.....	70
4.2.3 Saran untuk Mahasiswa yang akan magang.....	71

DAFTAR PUSTAKA.....	72
LAMPIRAN.....	74



UMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Tanggung Jawab Utama yang Dilakukan Penulis	
Sumber: Dokumen Pribadi Penulis (2025).....	27
Tabel 3.2 Tanggung Jawab Tambahan yang Dilakukan Penulis.....	28



UMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Laporan Riset Pasar Lantai Kayu Multilayer Indonesia 2024-2030.....	0
Gambar 2.1 Peta Perwakilan Global TEKA.....	9
Gambar 2.2 Sertifikasi Internasional TEKA.....	10
Gambar 2.3 Contoh Produk Unggulan TEKA – Infinity Series....	11
Gambar 2.8 Struktur Organisasi PT Dharma Sumber Nusantara (SBU Wood Product).....	15
Gambar 2.9 Struktur Tim Marketing PT Dharma Sumber Nusantara (Subdivisi Marketing).....	16
Gambar 3.1 Alur Perencanaan dan Produksi Konten TEKA Parquet 20	
Gambar 3.2 Alur Pelaksanaan Event TEKA Parquet.....	21
Gambar 3.3 Alur Produksi Konten Video dan Animasi TEKA.....	22
Gambar 3.4 Spreadsheet Editorial Plan – Kolom Feeds dan Referensi.....	31
Gambar 3.5 Kalender Editorial Bulanan – April 2025.....	32
Gambar 3.6 Brief Caption dan Konten Siap Publikasi – TEKA Parquet April 2025.....	33
Gambar 3.7 Content dan undangan digital dari Open Gallery yang dibuat oleh penulis.....	35
Gambar 3.8 Persiapan event Noble Oak day 1 and 2.....	37
Gambar 3.9 Kartu karya penulis Noble Oak day 1 and 2.....	38
Gambar 3.10 Melakukan shooting video testimoni mengenai acara Noble Oak day 1 and 2.....	38
Gambar 3.11 Melakukan penjagaan booth id IFEX 2025.....	41
Gambar 3.12 konten Instagram Pre-Event yang dibuat oleh penulis.	41
Gambar 3.14 PPT yang di rancang oleh penulis untuk acara TEKA NOBLE OAK.....	42
Gambar 3.14 Photo bersama dengan tim TEKA pada acara.....	43
Gambar 3.15 Konten Support Bitte yang dibuat oleh penulis.....	45
Gambar 3.16 Konten Booth Bitte yang di buat oleh penulis.....	45
Gambar 3.17 Konten Talkshow Bitte yang di buat oleh penulis....	45
Gambar 3.18 Konten Rikep acara di ARCH:ID 20205 (Bitte design studio) yang dibuat oleh penulis.....	46
Gambar 3.18 Konten Rikep acara di ARCH:ID 20205 (millimeter manifesto) yang di buat oleh penulis.....	46
Gambar 3.19 Dokumen tasi selama ARCH:ID 20205.....	48
Gambar 3.20 Dokumentasi Press Conference TEKA × Millimeter	

Manifesto.....	50
Gambar 3.21 Brochure Heritage yang dibuat oleh penulis.....	51
Gambar 3.22 Catalog Heritage yang dibuat oleh penulis.....	51
Gambar 3.23 Kontent rikep kunjungan ke I Rish Interior yang di buat oleh penylis.....	52
Gambar 3.24 Dokumentasi Tekarch 2025.....	53
Gambar 3.25 Hasil akhir dari plakat Tekarch 2025 yang dibuat oleh penulis.....	54
Gambar 3.26 Hasil akhir dari Backdrop Tekarch 2025 yang di buat oleh penulis.....	55
Gambar 3.27 Content yang dirancang oleh penulis untuk kebutuhan konten instagram dan facebook dari Teka Parquet.....	57
Gambar 3.28 Content yang dirancang oleh penulis untuk kebutuhan Ads konten instagram dan facebook dari Teka Parquet... 57	
A. Surat Pengantar MBKM (MBKM 01).....	70
B. Kartu MBKM (MBKM 02).....	71
C. Daily Task Kewirausahaan (MBKM 03).....	72
D. Lembar Verifikasi Laporan MBKM Kewirausahaan (MBKM 04).....	88
E. Surat Penerimaan MBKM (LoA).....	89
F. Lampiran pengecekan hasil Turnitin.....	91



DAFTAR LAMPIRAN

A. Surat Pengantar MBKM (MBKM 01).....	74
B. Kartu MBKM (MBKM 02).....	75
C. Daily Task Kewirausahaan (MBKM 03).....	76
D. Lembar Verifikasi Laporan MBKM Kewirausahaan (MBKM 04).....	92
E. Surat Penerimaan MBKM (LoA).....	93
F. Lampiran pengecekan hasil Turnitin.....	95

