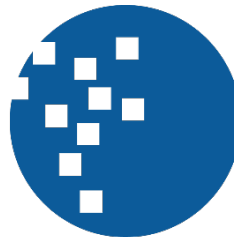


Aktivitas *Marketing Communication* di PT. Inti Megah Swara



UMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

LAPORAN MBKM

Thalia Angela

00000057303

**PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI
UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA
TANGERANG
2025**

Aktivitas *Marketing Communication* di PT. Inti Megah Swara



LAPORAN MBKM

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh

Gelar Sarjana Ilmu Komunikasi

Thalia Angela

00000057303

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

2025

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Dengan ini saya,

Nama : Thalia Angela
Nomor Induk Mahasiswa : 00000057303
Program studi : Ilmu Komunikasi

Laporan MBKM Penelitian dengan judul:

Aktivitas Marketing Communication di PT. Inti Megah Swara

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, <<Tanggal Sidang>>



(Thalia Angela)

HALAMAN PERSETUJUAN

Laporan MBKM dengan judul

Aktivitas Marketing Communication di PT. Inti Megah Swara

Oleh

Nama : Thalia Angela
NIM 00000057303
Program Studi : Ilmu Komunikasi
Fakultas : Ilmu Komunikasi

Telah diujikan pada hari....., <<Tanggal Sidang>>
Pukul 00.00 s/d 00.00 dan dinyatakan
LULUS
Dengan susunan penguji sebagai berikut.

Pembimbing



Dr. Henilia Yulita SE., MM.M.I.Kom
0320077803

Ketua Program Studi Ilmu Komunikasi



Cendera Rizky Anugrah Bangun, M.Si.
0304078404

HALAMAN PENGESAHAN

Laporan MBKM dengan judul

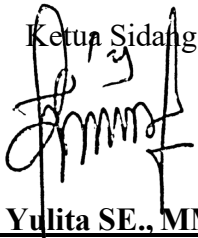
AKTIVITAS *MARKETING COMMUNICATION* DI PT. INTI MEGAH SWARA

Oleh

Nama : Thalia Angela
NIM : 00000057303
Program Studi : Ilmu Komunikasi
Fakultas : Ilmu Komunikasi

Telah diujikan pada hari Jumat, 4 July 2025
Pukul 09:00 s/d 10.00 dan dinyatakan
LULUS
Dengan susunan penguji sebagai berikut.

Ketua Sidang



Dr. Henilia Yulita SE., MM., M.I. Kom
NIDN 0320077803

Penguji



Dr. Riatun, S.Sos., M.Ikom
NIDN: 0302077803

Pembimbing :



Dr. Henilia Yulita SE., MM., M.I. Kom
NIDN: 0320077803

Ketua Program studi



Cendera Rizky Anugrah Bangun, M.Si.
NIDN 0304078404

KATA PENGANTAR

Puji Syukur atas selesainya penulisan MBKBM ini dengan judul” Aktivitas Marketing Communication di PT. Inti Megah Swara” dilakukan untuk memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar S-1 Jurusan Strategic Communication Pada 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. Andrey Andoko, selaku Rektor Universitas Multimedia Nusantara.
2. Bapak Dr. Rismi Juliadi, S.T., M.Si, selaku Dekan Fakultas Universitas Multimedia Nusantara.
3. Ibu Cendera Rizky Anugrah Bangun, M.Si, selaku Ketua Program Studi Universitas Multimedia Nusantara.
4. Ibu Dr. Henilia Yulita SE.,MM.M.I.Kom, sebagai Pembimbing yang telah banyak meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan, arahan dan motivasi atas terselesainya tesis ini.
5. Bapak Christian Adi Prasetya sebagai supervisor yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan motivasi atas terselesainya laporan MBKM Penelitian.
6. Management Perusahaan PT. Inti Megah Swara sudah menerima pemegang di perusahaan sehingga pemegang dapat menyelesaikan magang.
7. Keluarga yang telah memberikan bantuan dukungan material dan moral, sehingga pemegang dapat menyelesaikan laporan MBKM ini.
8. Cheryliven Harmony selaku teman pemegang di kantor telah menemani

dan memberikan dukungan untuk saya sehingga saya dapat menyelesaikan laporan magang ini.

Semoga laporan magang ini dapat menginspirasi dan memberikan motivasi ke depannya bagi para pembaca terutama mahasiswa Universitas Multimedia Nusantara.

Tangerang, 1 Juli 2025



(Thalia Angela)



Aktivitas Marketing Communication di PT. Inti Megah Swara

(Thalia Angela)

ABSTRAK

PT. Inti Megah Swara merupakan sebuah bisnis yang berdiri pada tahun 2000. Para peserta magang memilih PT. Inti Megah Swara untuk magang mereka karena merupakan perusahaan terkemuka dalam menyediakan layanan audio, video, solusi cerdas, dan pencahayaan yang kreatif. PT. Inti Megah Swara memberikan solusi yang dipersonalisasi, mulai dari perencanaan proyek hingga pengaturan sistem, yang dirancang untuk memenuhi kebutuhan ruang bisnis dan pribadi. Peran peserta magang adalah sebagai Marketing Intern yang menangani streaming langsung di Shopee dan TikTok serta membuat konten. Peserta magang melakukan streaming langsung berdasarkan jadwal yang ditetapkan oleh Kepala Pemasaran. Streaming langsung ini dilakukan untuk menawarkan cara baru bagi pelanggan untuk membeli produk secara langsung dengan harga yang lebih rendah selama acara tersebut, yang berbeda dari harga eceran. Peserta magang menyelesaikan 640 jam magang di PT. Inti Megah Swara. Posisi sebagai Marketing Intern ini memberikan pengalaman dan wawasan yang berharga tentang merek audio seperti JBL, Sennheiser, Pioneer, Shure, Ultimate Ears, dan lainnya. PT. Inti Megah Swara mengoperasikan toko fisik dan online, yang dikenal sebagai desound. Toko Desound terletak di hampir setiap area. Namun, pelanggan cenderung berbelanja di toko online desound karena harganya lebih murah. Harga online lebih murah karena adanya promosi dan voucher, yang membuat produk desound lebih murah daripada yang ada di toko fisik.

Kata kunci: PT. Inti Megah Swara, Live streaming, Marketing Intern, Inovasi, Audio

Aktivitas Marketing Communication di PT. Inti Megah Swara

(Thalia Angela)

ABSTRACT (English)

PT. Inti Megah Swara is a business established in the year 2000. Interns select PT. Inti Megah Swara for their internships because it is a top company in providing creative audio, video, smart solutions, and lighting services. PT. Inti Megah Swara delivers personalized solutions, starting from project planning to system setup, designed to suit both business and personal space requirements. The intern role is a Marketing Intern who handles live streaming on Shopee and TikTok and generates content. Interns conduct live streaming based on the schedule set by the Marketing Head. This live streaming is conducted to offer new ways for customers to purchase products directly at lower prices during these events, which are different from retail prices. Interns complete 640 hours of internship at PT. Inti Megah Swara. This position as a Marketing Intern gives valuable experience and insights into audio brands like JBL, Sennheiser, Pioneer, Shure, Ultimate Ears, and others. PT. Inti Megah Swara operates both physical and online stores, known as desound. The Desound stores are located in nearly every area. However, customers tend to shop at the desound online stores since the prices there are lower. Online pricing is reduced due to promotions and vouchers, which makes desound products cheaper than those in physical stores.

Keywords *PT. Inti Megah Swara, Live streaming, Marketing Intern, Inovation, Audio*

DAFTAR ISI

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT.....	3
HALAMAN PERSETUJUAN.....	4
HALAMAN PENGESAHAN	5
KATA PENGANTAR.....	6
ABSTRAK	8
<i>ABSTRACT (English).....</i>	9
DAFTAR ISI.....	10
DAFTAR TABEL.....	12
DAFTAR GAMBAR.....	13
DAFTAR LAMPIRAN	14
BAB I	
PENDAHULUAN.....	15
1.1 Latar Belakang	15
1.2 Maksud dan Tujuan Kerja Magang.....	15
1.2.1 Maksud Kerja Magang.....	17
1.2.2 Tujuan Kerja Magang	17
1.3 Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang	18
1.3.1 Waktu Pelaksanaan Kerja Magang	18
1.3.2 Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang.....	18
BAB II	
GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....	21
2.1 Sejarah Singkat Perusahaan.....	21
2.2 Visi Misi.....	28
2.3 Struktur Organisasi Perusahaan.....	28
BAB III	
PELAKSANAAN KERJA MAGANG	30
3.1 Kedudukan dalam kerja magang.....	30

3.2 Tugas dan Uraian Kerja Magang	32
3.2.1 Tugas Kerja Magang	32
3.2.2 Uraian Kerja Magang	33
3.4 Kendala yang Ditemukan	42
3.5 Solusi atas Kendala yang Ditemukan	43
BAB IV	
SIMPULAN DAN SARAN	44
4.1 Simpulan	44
4.2 Saran	44
DAFTAR PUSTAKA	47
LAMPIRAN	48



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Waktu Pelaksanaan Magang Perusahaan	21
Tabel 3.1 Tabel Kerja Magang.....	31



UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1.2.1 Logo JBL Produk IMS	22
Gambar 2.1.2.2 Logo Pioneer produk IMS	23
Gambar 2.1.2.3 Logo Sennheiser Produk IMS	23
Gambar 2.1.2.4 Gambar Logo Ultimate Ears Produk IMS	24
Gambar 2.1.2.5 Gambar Logo Shure Produk IMS	24
Gambar 2.1.2.6 Gambar Logo Defunc produk IMS	25
Gambar 2.1.2.7 Gambar Logo Harman Kardon produk IMS	25
Gambar 2.1.2.8 Gambar logo QED produk IMS	26
Gambar 2.1.2.9 Gambar logo AKG produk IMS	26
Gambar 2.3 Struktur Organisasi Perusahaan IMS Marketing Department	27
Gambar 3.2.2.1 Digital Marketing Live Streaming	33
Gambar 3.2.2.3. Penjualan Pemangang saat Live Streaming di shopee	35
Gambar 3.2.2.4 Engagement Pemangang saat Live Streaming di shopee	35
Gambar 3.2.2.5 Penjualan tertinggi saat Live Streaming di TikTok	36
Gambar 3.2.2.6 Engagement tertinggi saat Live Streaming di TikTok	36
Gambar 3.2.3. Content Marketing 2024	38
Gambar 3.2.6. Engagement Content Marketing 2024	40



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran A Surat Pengantar MBKBM (MBKBM 01).....	48
Lampiran B Kartu MBKM (MBKM 02).....	49
Lampiran C Daily Task (MBKM 03).....	50
Lampiran D Lembar Verifikasi MBKM (MBKM 04).....	62
Lampiran E Surat Penerimaan MBKM (LoA).....	63
Lampiran F Lampiran Pengecekan Hasil Turnitin....	64



UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA