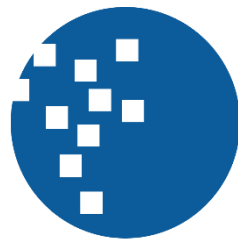


**PERAN *ACCOUNT EXECUTIVE* DI PT CITI ASIA
INTERNASIONAL**



UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

LAPORAN MAGANG

Kennie Benjamin

00000069083

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

2025

**PERAN *ACCOUNT EXECUTIVE* DI PT CITI ASIA
INTERNASIONAL**



LAPORAN MAGANG

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh

Gelar Sarjana Ilmu Komunikasi

Kennie Benjamin

00000069083

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

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Dengan ini saya,

Nama : Kennie Benjamin

Nomor Induk Mahasiswa : 00000069083

Program studi : Ilmu Komunikasi

Laporan Magang dengan judul:

PERAN *ACCOUNT EXECUTIVE* DI PT CITI ASIA INTERNASIONAL

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, 1 Juli 2025



(Kennie Benjamin)

HALAMAN PERSETUJUAN

Laporan Magang dengan judul
**PERAN *ACCOUNT EXECUTIVE* DI PT CITI ASIA
INTERNASIONAL**

Oleh
Nama : Kennie Benjamin
NIM : 00000069083
Program Studi : Ilmu Komunikasi
Fakultas : Ilmu Komunikasi

Telah disetujui untuk diajukan pada
Sidang Ujian Magang Universitas Multimedia Nusantara

Tangerang, 1 Juli 2025

Pembimbing



Digitally signed
by Cendera Rizky
Anugrah Bangun
Date: 2025.06.30
11:00:07 +07'00'

Cendera Rizky Anugrah Bangun, S.Sos., M.Si.
NIDN 0304078404

Kepala Program Studi Ilmu Komunikasi



Digitally signed by
Cendera Rizky
Anugrah Bangun
Date: 2025.06.30
11:00:16 +07'00'

Cendera Rizky Anugrah Bangun, S.Sos., M.Si.
NIDN 0304078404

HALAMAN PENGESAHAN

Laporan Magang dengan judul

PERAN *ACCOUNT EXECUTIVE* DI PT CITI ASIA INTERNASIONAL

Oleh

Nama : Kennie Benjamin
NIM : 00000069083
Program Studi : Ilmu Komunikasi
Fakultas : Ilmu Komunikasi

Telah diujikan pada hari Rabu, 2 Juli 2025
Pukul 13.00 s/d 14.00 dan dinyatakan
LULUS
Dengan susunan penguji sebagai berikut.

Ketua Sidang

Penguji

Cendera Rizky Anugrah Bangun, M. Si.
NIDN 0304078404

Siti Fifthya Mauldina, S.Sos., M.Si.
NUPTK 7556755656230102

Pembimbing

Cendera Rizky Anugrah Bangun, M. Si.
NIDN 0304078404

Kepala Program Studi Ilmu Komunikasi

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 : Kennie Benjamin
NIM : 00000069083
Program Studi : Komunikasi Strategis
Fakultas : Ilmu Komunikasi
Jenis Karya : 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:

PERAN *ACCOUNT EXECUTIVE* DI PT CITI ASIA INTERNASIONAL

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, 1 Juli 2025

Yang menyatakan,



(Kennie Benjamin)

KATA PENGANTAR

Puji Syukur atas selesainya penulisan laporan magang ini dengan judul:

“PERAN *ACCOUNT EXECUTIVE* DI PT CITI ASIA INTERNASIONAL” dilakukan untuk memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ilmu Komunikasi Jurusan 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 tugas akhir ini, sangatlah sulit bagi saya untuk menyelesaikan tugas akhir ini. Oleh karena itu, saya mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Ir. Andrey Andoko, M.Sc, 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, S.Sos., M.Si, selaku Ketua Program Studi Universitas Multimedia Nusantara, sebagai Pembimbing yang telah banyak meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan, arahan dan motivasi atas terselesainya tesis ini.
4. Bapak/Ibu Dosen selaku Ketua Sidang dan Bapak/Ibu Dosen selaku penguji yang telah memberikan arahan dan masukan saat sidang.
5. Lanang Tirta Bumi. selaku mentor dan *Account Executive* yang telah mengizinkan saya mengikuti proses kegiatan magang di PT Citi Asia Internasional serta membimbing dalam proses magang.
6. Keluarga yang telah memberikan bantuan dukungan material dan moral, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan magang ini.
7. Teman-teman di kampus yang bersama-sama berjuang dan saling memberikan motivasi serta semangat selama menjalani proses kerja magang sehingga laporan ini bisa selesai.

Semoga karya ilmiah ini dapat memberikan informasi yang menyeluruh khususnya bagi para mahasiswa Universitas Multimedia Nusantara demi tujuan pembelajaran.

Tangerang, 1 Juli 2025



(Kennie Benjamin)



PERAN *ACCOUNT EXECUTIVE* DI PT CITI ASIA

INTERNASIONAL

Kennie Benjamin

ABSTRAK

Program magang di PT Citi Asia Internasional sebagai Account Executive memberikan pengalaman langsung dalam menerapkan ilmu komunikasi pemasaran di sektor B2G (Business-to-Government), khususnya dalam konteks transformasi digital smart city. Tujuan magang ini adalah untuk memahami peran strategis Account Executive sebagai penghubung antara perusahaan dan pemerintah daerah, serta mengasah keterampilan komunikasi persuasif, negosiasi, dan manajemen hubungan klien. Selama magang, penulis terlibat dalam aktivitas utama seperti prospecting & lead generation, penyusunan sales funnel, dan lead engagement menggunakan tools otomatisasi seperti web scraping dan pengiriman pesan terprogram. Kendala yang dihadapi meliputi lamanya proses persetujuan tugas, pekerjaan mendadak dengan prosedur tidak jelas, serta keterbatasan kesempatan untuk memimpin rapat dengan klien. Solusi yang diterapkan antara lain meningkatkan koordinasi dengan supervisor, manajemen waktu yang fleksibel, dan inisiatif proaktif dalam pengembangan diri. Magang ini menegaskan pentingnya kemampuan komunikasi interpersonal, pemahaman mendalam tentang kebutuhan klien, serta adaptasi teknologi dalam praktik pemasaran modern. Temuan utama menunjukkan bahwa peran Account Executive tidak hanya terbatas pada penjualan, tetapi juga mencakup pembangunan relasi jangka panjang dan penyelarasan solusi dengan tantangan spesifik sektor pemerintahan.

Kata kunci: Account Executive, Komunikasi Pemasaran B2G, Hubungan Klien, Negosiasi, PT Citi Asia Internasional

THE ROLE OF *ACCOUNT EXECUTIVE* AT PT CITI ASIA

INTERNASIONAL

Kennie Benjamin

ABSTRACT

The internship program at PT Citi Asia Internasional as an Account Executive provided hands-on experience in applying marketing communication principles within the B2G (Business-to-Government) sector, particularly in the context of digital transformation for smart cities. The objectives of this internship were to understand the strategic role of an Account Executive as a bridge between the company and local governments, as well as to hone persuasive communication, negotiation, and client relationship management skills. During the internship, the author was involved in key activities such as prospecting & lead generation, sales funnel development, and lead engagement using automation tools like web scraping and programmed messaging. Challenges encountered included lengthy task approval processes, ad-hoc assignments with unclear procedures, and limited opportunities to lead client meetings. Solutions implemented included improving coordination with supervisors, flexible time management, and proactive self-development initiatives. This internship underscored the importance of interpersonal communication skills, in-depth understanding of client needs, and technological adaptation in modern marketing practices. Key findings revealed that the role of an Account Executive extends beyond sales, encompassing long-term relationship-building and aligning solutions with specific governmental sector challenges.

Keywords: *Account Executive, B2G Marketing Communication, Client Relations, Negotiation, PT Citi Asia Internasional*

DAFTAR ISI

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS	v
KATA PENGANTAR	vi
ABSTRAK	viii
ABSTRACT	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I: PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Maksud dan Tujuan Kerja Magang	8
1.3 Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang	10
1.3.1 Waktu Pelaksanaan	10
1.3.2 Prosedur Pelaksanaan	10
BAB II: GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	
2.1 Sejarah Singkat Perusahaan	13
2.1.1 Visi dan Misi	14
2.2 Struktur Organisasi Perusahaan	15
2.2.1 Struktur Perusahaan	15
2.2.2 Struktur Sales dan Account Management	17
BAB III: PELAKSANAAN KERJA MAGANG	
3.1 Kedudukan dalam Kerja Magang	18
3.2 Tugas dan Uraian Kerja Magang	19
3.2.1 Tugas Kerja Magang	19
3.2.2 Uraian Kerja Magang	21
A. Prospecting & Lead Generation	21
B. Strategic Planning	25
C. Lead Engagement	27
3.2.3 Kendala dan Solusi	30
BAB IV: PENUTUP	
4.1 Simpulan	34
4.2 Saran	35
4.2.1 Saran untuk Perusahaan	35
4.2.2 Saran untuk Universitas	35
4.2.3 Saran untuk Mahasiswa	36
DAFTAR PUSTAKA	xiv
LAMPIRAN	xvii

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Kumpulan Data Kasus-Kasus Pembagian APBD Non-Efektif di Indonesia	2
Tabel 3.1 Tugas Kerja Magang	18
Tabel 3.2 Lini Masa Kerja Magang	19



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Penerimaan Makassar atas Penghargaan Indonesia Smart Nation Award 2018	5
Gambar 2.1 Bagan Struktur Organisasi Perusahaan	15
Gambar 2.2 Bagan Struktur Departemen <i>Sales & Account Executive</i>	17
Gambar 3.1 <i>Screenshot</i> Para Peserta Webinar	22
Gambar 3.2 <i>Tools Data Scraper</i> LPSE	23
Gambar 3.3 Hasil Kasaran Brainstorming Pembuatan Sales Funnel	25
Gambar 3.4 <i>Screenshot</i> Percakapan <i>WhatsApp</i> Peserta	27
Gambar 3.5 Karyawan Magang Bersiap-Siap Berangkat <i>Pitching</i> Proposal Kerjasama	30



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran A Surat Pengantar/Cover Letter MBKM - MBKM 01	xvii
Lampiran B Kartu Magang - MBKM 02	xviii
Lampiran C Daily Task MBKM - MBKM 03	xix
Lampiran D Lembar Verifikasi Magang - MBKM 04	xxi
Lampiran E Formulir Bimbingan Magang	xxii
Lampiran F Surat Penerimaan Magang	xxiii
Lampiran G Pengecekan Turnitin	xxvi
Lampiran H Matriks Perbaikan Laporan Magang	xxx

