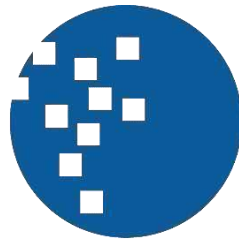


**AKTIVITAS PERSONAL SELLING DALAM EVENT
MARKETING INTERN DI PT ONLINE MEDIA GUNA
(PERGIKULINER)**



UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

LAPORAN MAGANG

Maritza Salsabila Fathoni

00000076405

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

**AKTIVITAS PERSONAL SELLING DALAM EVENT
MARKETING INTERN DI PT ONLINE MEDIA GUNA
(PERGIKULINER)**



LAPORAN MAGANG

Diajukan sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh

Gelar Sarjana Strategis Communication

Maritza Salsabila Fathoni

00000076405

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

2025

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Dengan ini saya,

Nama : Maritza Salsabila Fathoni

Nomor Induk Mahasiswa : 00000076405

Program Studi : Ilmu Komunikasi

Laporan dengan judul:

AKTIVITAS PERSONAL SELLING DALAM EVENT MARKETING INTERN DI PT ONLINE MEDIA GUNA (PERGIKULINER)

Merupakan hasil karya saya sendiri bukan plagiat dari laporan karya tulis 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 karya tulis ilmiah, saya bersedia menerima konsekuensi dinyatakan TIDAK LULUS untuk mata kuliah yang telah saya tempuh.

Tangerang, 11 Juli 2025



(Maritza Salsabila Fathoni)

HALAMAN PENGESAHAN

Laporan dengan judul
**AKTIVITAS PERSONAL SELLING DALAM EVENT MARKETING
INTERN DI PT ONLINE MEDIA GUNA (PERGIKULINER)**

Oleh

Nama : Maritza Salsabila Fathoni
NIM : 00000076405
Program Studi : Ilmu Komunikasi
Fakultas : Ilmu Komunikasi

Telah diujikan pada hari Jumat, 11 Juli 20205
Pukul 09.00 s/d 10.00 dan dinyatakan
LULUS
Dengan susunan penguji sebagai berikut.

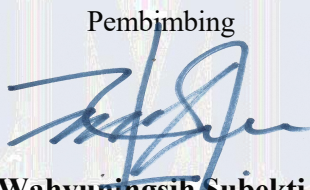
Ketua Sidang


Dr. Wahyuningsih Subekti, M.Si
NIDN 0330067401

Penguji


Anton Binsar, S.Sos., M.Si.
NIDN 0309027705

Pembimbing


Dr. Wahyuningsih Subekti, M.Si
NIDN 0330067401

Ketua Program Studi Ilmu Komunikasi


Digitally signed by
Cendera Rizky
Anugrah Bangun
Date: 2025.07.19
14:26:59 +07'00'

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

NIDN 0304078404

HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Maritza Salsabila Fathoni
NIM : 00000076405
Program Studi : Strategic Communication
Jenjang : S1
Judul Karya Ilmiah : Aktivitas personal selling dalam Event
Marketing Intern di PT Online Media Guna (Pergikuliner)

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa saya bersedia :

- ☒ Saya bersedia memberikan izin sepenuhnya kepada Universitas Multimedia Nusantara untuk mempublikasikan hasil karya ilmiah saya ke dalam repositori Knowledge Center sehingga dapat diakses oleh Sivitas Akademika UMN/Publik. Saya menyatakan bahwa karya ilmiah yang saya buat tidak mengandung data yang bersifat konfidensial.
- ☐ Saya tidak bersedia mempublikasikan hasil karya ilmiah ini ke dalam repositori Knowledge Center, dikarenakan: dalam proses pengajuan publikasi ke jurnal/konferensi nasional/internasional (dibuktikan dengan *letter of acceptance*) **.
- ☐ Lainnya, pilih salah satu:
 - ☐ Hanya dapat diakses secara internal Universitas Multimedia Nusantara
 - ☐ Embargo publikasi karya ilmiah dalam kurun waktu 3 tahun.

Tangerang, 23 Juni 2025


(Maritza Salsabila Fathoni)

* Pilih salah satu

** Jika tidak bisa membuktikan LoA jurnal/HKI, saya bersedia mengizinkan penuh karya ilmiah saya untuk dipublikasikan ke KC UMN dan menjadi hak institusi UM

KATA PENGANTAR

Syukur Alhamdulillah laporan magang yang berjudul “AKTIVITAS PERSONAL SELLING DALAM EVENT MARKETING INTERN DI PT ONLINE MEDIA GUNA (PERGIKULINER)” telah selesai disusun. Laporan ini disusun sebagai salah satu syarat memperoleh gelar strata 1 jurusan komunikasi strategis fakultas ilmu komunikasi di Universitas Multimedia Nusantara. Saya sadar, Penulisan laporan magang ini tidak akan bisa selesai tanpa dukungan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, saya ucapkan banyak terima kasih pada;

1. Dr. Ir. Andrey Andoko, M.Sc., selaku Rektor Universitas Multimedia Nusantara.
2. Dr. Rismi Juliadi, S.T., M.Si., selaku Dekan Fakultas Ilmu Komunikasi Universitas Multimedia Nusantara.
3. Cendera Rizky Anugrah Bangun, S.Sos., M.Si., selaku Ketua Program Studi Ilmu Komunikasi Universitas Multimedia Nusantara.
4. Dr. Wahyuningsih Subekti, S.Sos., M.Si., sebagai Dosen Pembimbing yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan motivasi atas terselesainya laporan magang ini.
5. Ibu Michelle Stefanie Thio, sebagai Pembimbing Lapangan yang telah memberikan bimbingan, arahan, selama proses kerja magang
6. Keluarga saya yang telah memberikan motivasi dan dukungan penuh sehingga saya dapat menyelesaikan laporan magang ini.
7. Teman-teman saya yang telah memberikan dukungan emosional sehingga saya dapat menyelesaikan laporan magang ini.

Semoga karya ilmiah ini dapat bermanfaat tidak hanya sebagai syarat kelulusan tetapi juga dapat berguna dan bermanfaat bagi berbagai pihak.

Tangerang, 23 Juni 2025



(Maritza Salsabila Fathoni)

AKTIVITAS PERSONAL SELLING DALAM EVENT MARKETING INTERN DI PT ONLINE MEDIA GUNA (PERGIKULINER)

Maritza Salsabila Fathoni

ABSTRAK

Laporan ini membahas mengenai pengalaman magang peserta selama melakukan kerja magang di PergiKuliner sebagai *Event Marketing Intern*. Penulis bertanggung jawab dalam mencari *tenant* untuk *Pop-up Festival* yang biasa diselenggarakan di perkantoran, universitas, sekolah, maupun *open space* lainnya. Proses pencarian *tenant* melibatkan kemampuan *personal selling* mulai dari *prospecting and qualifying*, *pre approach*, *approach*, *presentation*, *handling objections*, *closing*, dan *follow-up*. Tentu, pada proses pencarian *tenant*, penulis menghadapi berbagai tantangan dan kendala terutama pada saat menghadapi keluhan dan *objection* dari *tenant*. Tidak jarang terkadang, terjadi kesenjangan antara teori *personal selling* yang dipelajari selama kuliah dengan yang sebenarnya terjadi di lapangan. Penulis belajar untuk menghadapi berbagai tantangan secara langsung dibantu mentor. Dengan melaksanakan kerja magang di PergiKuliner, penulis belajar secara langsung bagaimana *event marketing* bekerja dan juga penulis mengasah dan mengaplikasikan secara langsung teori yang sudah dipelajari dan juga mengembangkan kemampuan *soft skill* seperti *problem solving*, *negotiation*, *public speaking* dan *time management* yang nantinya akan sangat berharga di masa depan.

Kata kunci: *Event Marketing Intern, tenant, personal selling*

***PERSONAL SELLING ACTIVITIES IN EVENT
MARKETING INTERN AT PT ONLINE MEDIA GUNA
(PERGIKULINER)***

Maritza Salsabila Fathoni

ABSTRACT (*English*)

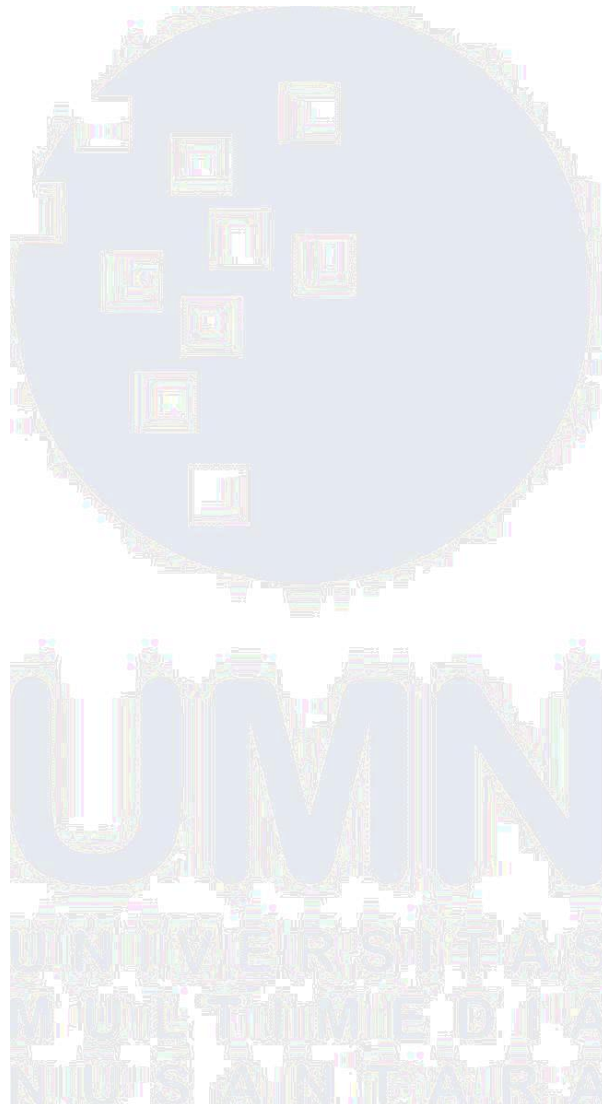
This report discusses the internship experience of participants during their internship at PergiKuliner as an Event Marketing Intern. The author is responsible for finding tenants for Pop-up Festivals that are usually held in offices, universities, schools, or other open spaces. The tenant search process involves personal selling skills ranging from prospecting and qualifying, pre-approach, approach, presentation, handling objections, closing, and follow-up. Of course, in the tenant search process, the author faces various challenges and obstacles, especially when dealing with complaints and objections from tenants. Not infrequently, sometimes there is a gap between the personal selling theory learned during college and what actually happens in the field. The author learns to face various challenges directly with the help of a mentor. By doing an internship at PergiKuliner, the author learns directly how event marketer works and also hones and directly applies the theories that have been learned and also develops soft skills such as problem solving, negotiation, public speaking and time management which will be very valuable in the future.

Keywords: Event Marketing Intern, tenant, personal selling

DAFTAR ISI

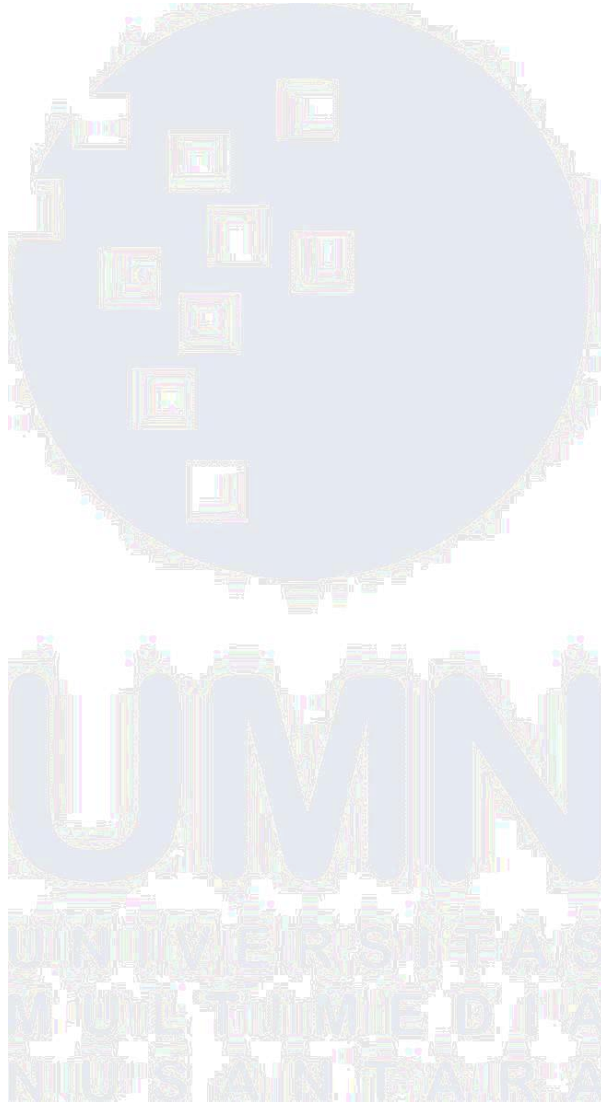
HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN (setelah sidang).....	iii
HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
ABSTRAK.....	vi
ABSTRACT (English).....	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GAMBAR.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xii
BAB I.....	1
PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Maksud dan Tujuan Kerja Magang.....	4
1.3 Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang.....	4
1.3.1 Waktu Pelaksanaan Kerja Magang.....	4
1.3.2 Proses Pelaksanaan Kerja Magang.....	5
BAB II.....	7
GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....	7
2.1 Sejarah Singkat Perusahaan.....	7
2.1.1 Visi dan Misi.....	9
2.2 Struktur Organisasi Perusahaan.....	9
BAB III.....	12
PELAKSANAAN KERJA MAGANG.....	12
3.1 Kedudukan dan Koordinasi.....	12
3.2 Tugas, Uraian dan Teori/Konsep Kerja Magang.....	12
3.2.1 Tugas dan Uraian Kerja Magang.....	12
3.2.2 Teori/Konsep yang Relevan dengan Kerja Magang.....	26
3.3 Kendala yang Ditemukan.....	39
3.4 Solusi atas Kendala yang Ditemukan.....	39
BAB IV.....	41
SIMPULAN DAN SARAN.....	40

4.1 Simpulan.....	40
4.2 Saran.....	41
Daftar Pustaka.....	42
LAMPIRAN.....	xliii



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Timeline Kerja Magang.....	4
Table 3.1 Tugas Utama Event Marketing Intern.....	14
Tabel 3.2 Timeline Pop-up fest PergiKuliner.....	14



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 PergiKuliner Festival.....	2
Gambar 2.1 Logo Perusahaan Pergikuliner.....	7
Gambar 2.2 Struktur Organisasi PergiKuliner.....	9
Gambar 2.3 Departemen Marketing Communication.....	10
Gambar 3.1 Google Sheets Listing <i>tenant</i>	15
Gambar 3.2 Tahap Approaching hingga Dealing.....	16
Gambar 3.3 Suasana Visit event Tehran Persian.....	16
Gambar 3.4 Wordingan Blast Technical Meeting.....	18
Gambar 3.5 Persiapan Menara Mandiri Maret.....	19
Gambar 3.6 Penyebaran Flyer.....	20
Gambar 3.7 Wordingan Kepuasan <i>tenant</i>	20
Gambar 3.8 Reimbursement.....	21
Gambar 3.9 Jadwal Jaga Mayday Sale.....	23
Gambar 3.10 Suasana Booth PergiKuliner.....	24
Gambar 3.11 Dokumentasi Doorprize.....	24
Gambar 3.12 Loading Out Mayday Sale.....	25
Gambar 3.13 Aktivitas personal selling.....	26
Gambar 3.14 List <i>tenant</i> Potensial.....	27
Gambar 3.15 Tahapan Pra-pendekatan.....	28
Gambar 3.16 Tahapan Pendekatan.....	29
Gambar 3.17 Tahapan Presentasi.....	30
Gambar 3.18 Tahapan Mengatasi Keberatan.....	31
Gambar 3.19 Tahapan Mengatasi Keberatan.....	32
Gambar 3.20 Tahapan Mengatasi Keberatan.....	33
Gambar 3.21 Tahapan Mengatasi Keberatan.....	34
Gambar 3.22 Tahapan Mengatasi Keberatan.....	34
Gambar 3.23 Tahapan Mengatasi Keberatan.....	35
Gambar 3.24 Tahapan Mengatasi Keberatan.....	36
Gambar 3.25 Tahapan Penjualan.....	37
Gambar 3.26 Tahapan Tindak lanjut.....	38

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran A. Surat Pengantar MBKM 01.....	xliii
Lampiran B. Kartu MBKM 02.....	xliv
Lampiran C. Daily Task MBKM 03.....	xl v
Lampiran D. Lembar Verifikasi Laporan MBKM 04.....	xlvi
Lampiran E. Surat Penerimaan Magang.....	xlvii
Lampiran F. Pengecekan Hasil Turnitin.....	xlvii
Lampiran G. Hasil karya tugas yang dilakukan selama kerja magang.....	xlix

