

**MAKSIMALISASI PEROLEHAN PELANGGAN BARU MELALUI
KUSTOMISASI PRODUK PADA PT SURYA MULTI PRINTINDO**



LAPORAN MBKM

Shyerly Shaferya

00000073622

**PROGRAM STUDI MANAGEMENT
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA
TANGERANG**

2025

**MAKSIMALISASI PEROLEHAN PELANGGAN BARU MELALUI
KUSTOMISASI PRODUK PADA PT SURYA MULTI PRINTINDO**



**LAPORAN MBKM Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat untuk
Memperoleh Gelar Sarjana Manajemen (S.M.)**

Shyerly Shaferya

00000073622

**PROGRAM STUDI MANAGEMENT
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA
TANGERANG**

2025

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Dengan ini saya,

Nama : Shyerly Shaferya

Nomor Induk Mahasiswa : 00000073622

Program studi : Manajemen

Laporan Magang Penelitian dengan judul:

**“MAKSIMALISASI PEROLEHAN PELANGGAN BARU MELALUI
KUSTOMISASI PRODUK PADA PT SURYA MULTI PRINTINDO”**

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, 26 Juni 2025



(Shyerly Shaferya)

HALAMAN PENGESAHAN

Laporan MBKM dengan judul

MAKSIMALISASI PEROLEHAN PELANGGAN BARU MELALUI KUSTOMISASI PRODUK PADA PT SURYA MULTI PRINTINDO

Oleh

Nama : Shyerly Shaferya
NIM : 00000073622
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Bisnis

Telah diujikan pada Jumat, 11 Juli 2025
Pukul 10.00 s.d 11.00 dan dinyatakan
LULUS

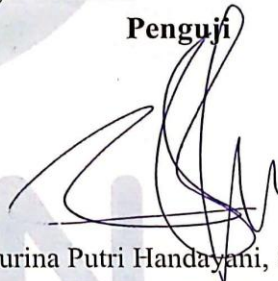
Dengan susunan penguji sebagai berikut.

Pembimbing



Dr. Yosef Budi Susanto, M.M.
NIDN: 0301056103

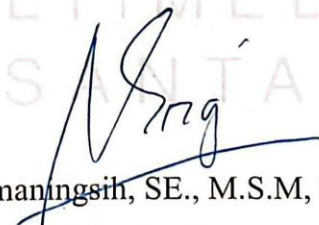
Penguji



Nurina Putri Handayani, SE., MM
NIDN : 0325129002

Ketua Program Studi Manajemen

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA



Purnamaningsih, SE., M.S.M, C.B.O
NIDN: 0323047801

HALAMAN PERSETUJUAN

Laporan Magang Dengan Judul

MAKSIMALISASI PEROLEHAN PELANGGAN BARU MELALUI KUSTOMISASI PRODUK PADA PT SURYA MULTI PRINTINDO

Ditulis Oleh

Nama : Shyerly Shaferya
NIM : 00000073622
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Bisnis

Telah disetujui untuk diajukan pada

Sidang Ujian Laporan Kerja Magang Universitas Multimedia Nusantara

Tangerang, 26 Juni 2025

Pembimbing



Dr. Yosef Budi Susanto, M.M.

NIDN: 0301056103

Ketua Program Studi Manajemen



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

NIDN: 0323047801

HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

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

Nama : Shyerly Shaferya
NIM : 00000073622
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:

MAKSIMALISASI PEROLEHAN PELANGGAN BARU MELALUI KUSTOMISASI PRODUK PADA PT SURYA MULTI PRINTINDO

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalty 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 Juni 2025

Yang menyatakan,


(Shyerly Shaferya)

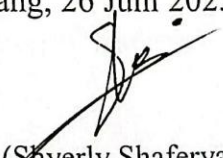
KATA PENGANTAR

Puji Syukur atas berkat dan rahmat kepada Tuhan Yang Maha Esa, atas selesainya penulisan laporan magang/skripsi ini dengan judul: **MAKSIMALISASI PEROLEHAN PELANGGAN BARU MELALUI KUSTOMISASI PRODUK PADA PT SURYA MULTI PRINTINDO** dilakukan untuk memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Manajemen (S.M.) Jurusan Manajemen Pada Fakultas Bisnis Universitas Multimedia Nusantara. Saya menyadari bahwa, tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, dari masa perkuliahan sampai pada penyusunan skripsi ini, sangatlah sulit bagi saya untuk menyelesaikan skripsi 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., M.B.A., 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.
5. Dr. Yosef Budi Susanto, M.M sebagai Pembimbing yang telah banyak membantu dan memberikan bimbingan atas terselesainya tesis ini.
6. Kepada Pimpinan Perusahaan Sri Mulyani.
7. Keluarga yang telah memberikan bantuan dukungan material dan moral, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan MBKM ini.
8. Kepada teman teman atas bantuan, dukungan, dan semangat yang diberikan selama proses pengerjaan laporan ini. Kehadiran kalian sangat membantu dan memberi energi positif yang dibutuhkan.
9. Kepada Brian Tarihoran selaku pasangan, memberi semangat, pengertian, dan dukungan penuh di setiap langkah pengerjaan laporan.

Semoga skripsi ini bermanfaat, baik sebagai sumber informasi maupun sumber inspirasi, bagi para pembaca.

Tangerang, 26 Juni 2025


(Shyerly Shaferya)

MAKSIMALISASI PEROLEHAN PELANGGAN BARU MELALUI KUSTOMISASI PRODUK PADA PT SURYA MULTI PRINTINDO

Shyerly Shaferya

ABSTRAK

Laporan ini ditulis berdasarkan pelaksanaan magang penulis di PT Surya Multi Printindo, sebuah perusahaan yang menyediakan layanan percetakan dan pengemasan. Tujuan dari kegiatan magang ini adalah untuk memperoleh pengalaman langsung dalam bidang pemasaran serta mengeksplorasi peran personalisasi produk dalam menarik minat pelanggan baru. Selama periode magang selama empat bulan, penulis ditempatkan di Divisi Marketing – Sales and Customer Acquisition dan menjalankan berbagai tanggung jawab seperti mengidentifikasi calon pelanggan, melakukan kunjungan bisnis, membuat konten promosi digital, serta terlibat dalam kegiatan Proof Print On the Spot (PPOS). Hasil dari pengalaman tersebut menunjukkan bahwa layanan cetak yang fleksibel dalam hal desain, material, dan ukuran dapat meningkatkan kepuasan serta kepercayaan pelanggan. Strategi ini terbukti efektif menjangkau pelaku UMKM. Selain itu, sinergi antar divisi serta penerapan prinsip etika dalam operasional turut memperkuat kinerja perusahaan secara keseluruhan.

Kata kunci: Magang, Personalisasi Produk, Pemasaran, Akuisisi Pelanggan, Percetakan.

MAXIMIZING NEW CUSTOMER ACQUISITION THROUGH PRODUCT CUSTOMIZATION AT PT SURYA MULTI PRINTINDO

Shyerly Shaferya

ABSTRACT

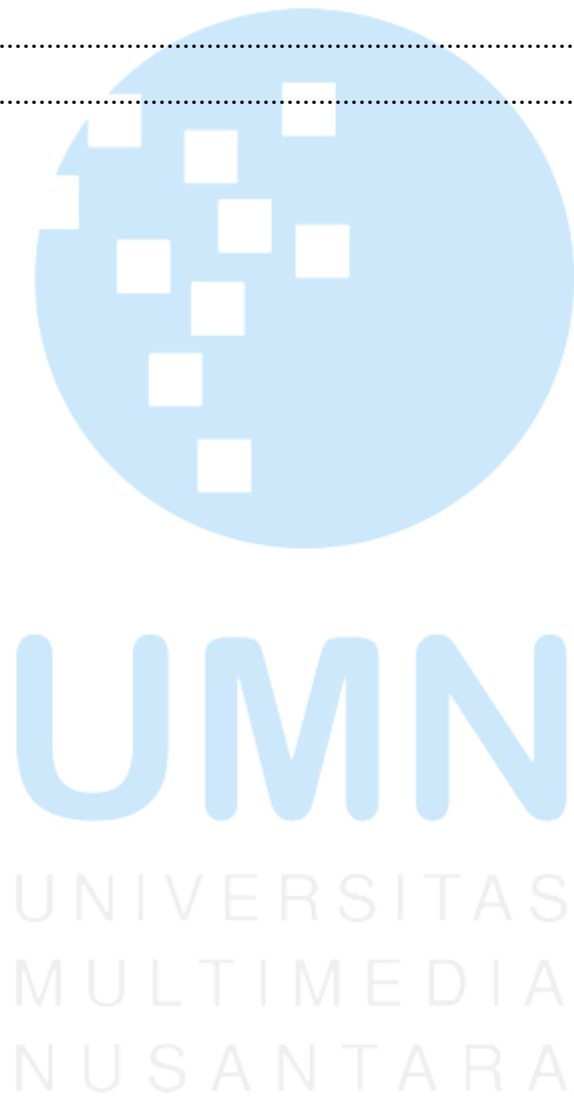
This report is written based on the author's internship at PT Surya Multi Printindo, a company that provides printing and packaging services. The purpose of this internship is to gain hands-on experience in the marketing field and explore the role of product personalization in attracting new customers. During the four-month internship period, the author was placed in the Marketing - Sales and Customer Acquisition Division and carried out various responsibilities such as identifying prospective customers, conducting business visits, creating digital promotional content, and engaging in Proof Print On the Spot (PPOS) activities. The results of this experience show that flexible print services in terms of design, material, and size can increase customer satisfaction and trust. This strategy has proven effective in reaching UMKM players. In addition, the synergy between divisions and the application of ethical principles in operations also strengthen the company's overall performance.

Keywords: Internship, Product Personalization, Marketing, Customer Acquisition, Printing.

DAFTAR ISI

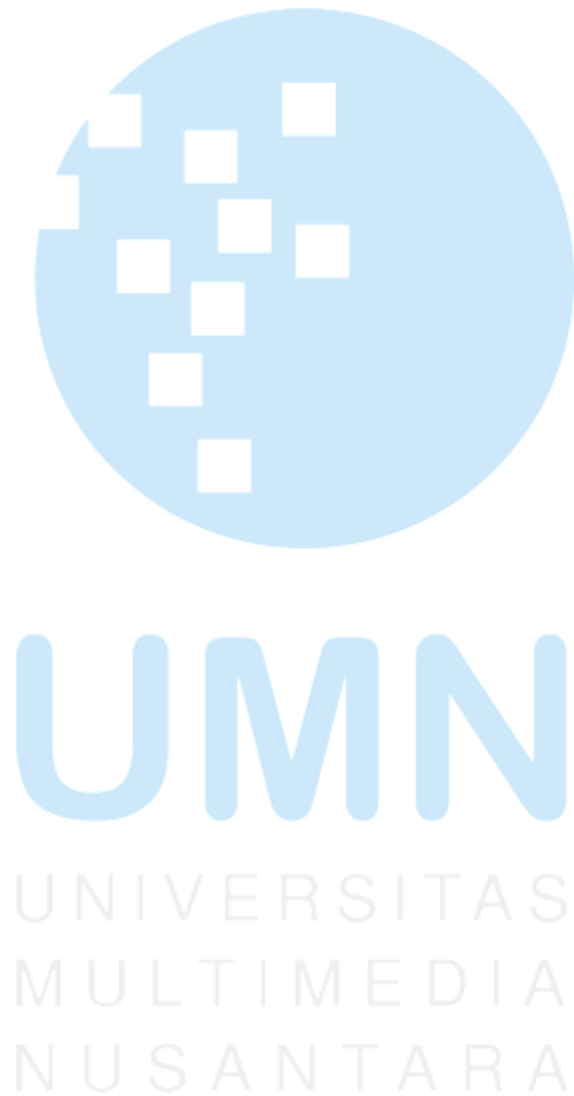
HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
HALAMAN PERSETUJUAN	v
HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
ABSTRAK	viii
ABSTRACT	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
BAB I.....	1
PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Maksud dan Tujuan Kerja Magang.....	3
1.3 Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang	4
1.3.1 Waktu Pelaksanaan Kerja Magang.....	4
1.3.2 Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang	5
BAB II	
GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	7
2.1 Sejarah Singkat Perusahaan	7
2.1.1 Visi dan Misi Perusahaan	8
2.2 Struktur Organisasi Perusahaan	10
2.3 Konsep dan Implementasi Etika Bisnis Pada Perusahaan.....	13
2.4 Konsep dan Implementasi Bisnis Validation	18
BAB III	
PELAKSANAAN KERJA MAGANG.....	24
3.1 Kedudukan dan Koordinasi	24
3.2 Tugas dan Uraian Kerja Magang.....	25
3.2.1 Tugas yang Dilakukan.....	25
3.2.2 Uraian Kerja Magang	29

3.2.2.1 Tugas Tambahan	42
3.3 Kendala yang Ditemukan	44
3.4 Solusi Atas Kendala Yang Ditemukan	48
BAB IV	52
SIMPULAN DAN SARAN	52
4.1 Simpulan	52
4.2 Saran	54
DAFTAR PUSTAKA	61
Lampiran	62



DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Jadwal Waktu Kuliah Kerja Magang	5
Tabel 1. 2 Jadwal Waktu Kuliah Kerja Magang Saat Puasa	5
Tabel 3. 1 Tugas Yang Dilakukan.....	26



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Logo Perusahaan Surya Multi Printindo	7
Gambar 2. 2 Struktur Organisasi PT. Surya Multi Printindo	11
Gambar 2. 3 Business Model Canvas PT. Surya Multi Printindo.....	19
Gambar 3. 1 Kedudukan dan Koordinasi.....	24
Gambar 3. 2 Mencari pelanggan baru dan menghubungi pelanggan	31
Gambar 3. 3 Kunjungan bertemu dengan customer	34
Gambar 3. 4 Data Penerimaan PO Perusahaan	38
Gambar 3. 5 Follow Up Customer	40
Gambar 3. 6 Konten Instagram	42
Gambar 3. 7 Memantau Proses Produksi Item	44

