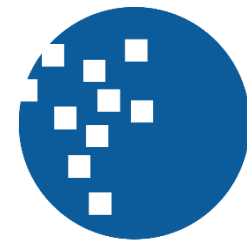


**Aktivitas Business to Business (B2B)
Marketing di PT Tanu Alvindo Perkasa**



UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

LAPORAN MAGANG

Stephani Widagdo

00000068799

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

**Aktivitas Business to Business (B2B) Marketing
di PT Tanu Alvindo Perkasa**



LAPORAN MAGANG

Diajukan sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh

Gelar Sarjana Ilmu Komunikasi

Stephani Widagdo

00000068789

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

2025

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Dengan ini saya,

Nama : Stephani Widagdo

Nomor Induk Mahasiswa : 00000068789

Program Studi : PJJ Ilmu Komunikasi

menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Laporan Magang saya yang berjudul:

AKTIVITAS BUSINESS TO BUSINESS (B2B) MARKETING DI PT TANU ALVINDO PERKASA

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, 15 Juli 2025



Stephani Widagdo

HALAMAN PERNYATAAN KEABSAHAN PERUSAHAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Stephani Widagdo
NIM : 00000068789
Program Studi : PJJ Ilmu Komunikasi
Fakultas : Ilmu Komunikasi

menyatakan bahwa saya melaksanakan kegiatan di:

Nama Perusahaan/Organisasi : PT Tanu Alvindo Perkasa
Alamat : JL Ring Road Selatan No 44 Kec Gamping Kab Bantul Daerah
Istimewa Yogyakarta
Email : tanalpaint.admn@tanalpaint.com

Perusahaan/Organisasi tempat saya melakukan kegiatan dapat di validasi keberadaannya.

1. Jika dikemudian hari, terbukti ditemukan kecurangan/penyimpangan data yang tidak valid di perusahaan/organisasi tempat saya melakukan kegiatan, maka:
 - a. Saya bersedia menerima konsekuensi dinyatakan TIDAK LULUS untuk mata kuliah yang telah saya tempuh.
 - b. Saya bersedia menerima semua sanksi yang berlaku sebagaimana ditetapkan dalam peraturan yang berlaku di Universitas Multimedia Nusantara.

Pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya dan digunakan sebagaimana mestinya.

Tangerang, 14 juli 2025

Mengetahui



(Rickmond Agriawan M)

Menyatakan



(Stephani Widagdo)

HALAMAN PENGESAHAN

Laporan dengan judul

AKTIVITAS BUSINESS TO BUSINESS (B2B) MARKETING DI PT TANU
ALVINDO PERKASA

Oleh

Nama : Stephani Widagdo

NIM 00000068789

Program Studi : PJJ Ilmu Komunikasi

Fakultas : Ilmu Komunikasi

Telah diujikan pada hari Kamis, 21 Juli 2025
Pukul 13.00s/d 14.00 dan dinyatakan
LULUS

Dengan susunan penguji sebagai berikut.

Ketua Sidang



Helga Liliani Cakra Dewi, S.I.Kom., M.Comm
NIDN 0317089201

Penguji



Nicky Stephani, S.Sos., M.Si.
NIDN 0405099105

Pembimbing



Helga Liliani Cakra Dewi, S.I.Kom., M.Comm
NIDN 0317089201

Ketua Program Studi PJJ Ilmu Komunikasi



Helga Liliani Cakra Dewi, S.I.Kom., M.Comm
NIDN 0317089201

HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Stephani Widagdo
NIM : 00000068789
Program Studi : PJJ Ilmu Komunikasi
Jenjang : ~~D3~~/S1/S2* (coret yang tidak perlu)
Judul Karya Ilmiah : Aktivitas Business to Business (B2B)
Marketing di PT Tanu Alvindo Perkasa

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa saya bersedia* (**pilih salah satu**):

- ☒ 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, 15 Juli 2025

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA



(Stephani Widagdo)

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yesus Kristus atas berkat, kasih karunia, dan penyertaan-Nya selama menjalani masa perkuliahan hingga proses kuliah kerja magang di PT Tanu Alvindo Perkasa. Laporan magang yang berjudul: “Analisis Strategi Business to Business (B2B) Marketing dalam Meningkatkan Penjualan di PT Tanu Alvindo Perkasa” dapat terselesaikan dengan baik sebagai salah satu syarat untuk meraih gelar Sarjana Ilmu Komunikasi pada Program Studi PJJ Ilmu Komunikasi, Fakultas Ilmu Komunikasi, Universitas Multimedia Nusantara.

Mengucapkan terima kasih

1. Dr. Ir. Andrey Andoko, M.Sc., selaku Rektor Universitas Multimedia Nusantara.
2. Dr. Rismi Juliadi, ST., M.Si., selaku Dekan Fakultas Ilmu Komunikasi Universitas Multimedia Nusantara.
3. Helga Liliani Cakra Dewi, S.I.Kom., M.Comm., selaku Ketua Program Studi PJJ Ilmu Komunikasi Universitas Multimedia Nusantara.
4. Helga Liliani Cakra Dewi, S.I.Kom., M.Comm. sebagai Dosen Pembimbing yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan motivasi atas terselesainya laporan magang ini.
5. Tan Teguh Novanto, sebagai Pembimbing Lapangan yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan motivasi atas terselesainya laporan magang ini.
6. Suami saya yang telah memberikan bantuan dukungan material dan moral, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan magang ini.
7. Orang Tua dan saudara saya yang telah memberikan bantuan dukungan dan semangat sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan magang ini.

Semoga laporan ini dapat memberikan manfaat dan kontribusi nyata bagi dunia akademik maupun industri, khususnya dalam bidang komunikasi pemasaran B2B.

Tangerang, 15 Juli 2025



(Stephani Widagdo)

STRATEGI BUSINESS TO BUSINESS (B2B) MARKETING DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN DI PT TANU ALVINDO PERKASA

(Stephani Widagdo)

ABSTRAK

Strategi Business to Business (B2B) marketing berperan penting dalam meningkatkan penjualan melalui pendekatan relasional dan komunikasi yang terarah kepada mitra usaha. Penelitian ini menyoroti penerapan strategi B2B yang didukung oleh aktivitas *personal selling* dan program *trade sales promotion* seperti diskon, *cashback*, dan insentif penjualan. Hasil temuan menunjukkan bahwa penawaran produk yang disampaikan secara langsung dan personal mampu membangun kepercayaan mitra toko atau kontraktor dan meningkatkan loyalitas mereka. Kendala seperti keterbatasan koordinasi daring dan keterlambatan informasi disiasati dengan pencatatan internal dan komunikasi aktif bersama tim sales. Temuan ini menunjukkan bahwa kombinasi pendekatan personal dan insentif dagang dapat mendorong efektivitas strategi B2B dalam konteks industri distribusi.

Kata kunci: B2B marketing, *personal selling*, *trade sales promotion*, loyalitas mitra, strategi penjualan



ANALYSIS OF BUSINESS TO BUSINESS (B2B) MARKETING STRATEGY IN INCREASING SALES AT PT TANU ALVINDO PERKASA

(Stephani Widagdo)

ABSTRACT

Business to Business (B2B) marketing strategy plays a vital role in boosting sales through relationship-based approaches and targeted communication with business partners. This study highlights the implementation of B2B strategies supported by personal selling activities and trade sales promotions such as discounts, cashback, and incentive programs. Findings indicate that direct and personalized product offers help build trust and strengthen partner loyalty among stores and contractors. Challenges like limited online coordination and delayed promotional updates were addressed through internal documentation and proactive communication with the sales team. These findings emphasize that combining personal interaction with trade incentives can enhance B2B strategy effectiveness in the paint distribution industry.

Keywords: *B2B marketing, personal selling, trade sales promotion, partner loyalty, sales strategy*



DAFTAR ISI

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT	ii
HALAMAN PERNYATAAN KEABSAHAN PERUSAHAAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH	v
KATA PENGANTAR	vi
ABSTRAK	vii
<i>ABSTRACT</i>	viii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Maksud dan Tujuan Kerja Magang	4
1.3 Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang	5
BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	7
2.1 Sejarah Singkat Perusahaan	7
2.2 Visi Misi Perusahaan	8
2.2 Struktur Organisasi Perusahaan	9
BAB III PELAKSANAAN KERJA MAGANG	12
3.1 Kedudukan dan Koordinasi	12
3.2 Tugas dan Uraian Kerja Magang	13
3.3 Kendala yang Ditemukan	24
3.4 Solusi atas Kendala yang Ditemukan	24
BAB IV SIMPULAN DAN SARAN	19
4.1 Simpulan	26
4.2 Saran	27
DAFTAR PUSTAKA	28
LAMPIRAN	29

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Tabel Kerja Magang

15



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Logo PT Tanu Alvindo Perkasa	8
Gambar 2.2 Struktur Organisasi PT Tanu Alvindo Perkasa	10
Gambar 2.3 Struktur Organisasi Mikro (Divisi Sales)	11
Gambar 3.1 Bagan Alur Koordinasi Mahasiswa Magang	12
Gambar 3.2 Cuplikasi Percakapan Identifikasi Kebutuhan Konsumen	17
Gambar 3.3 Tampilan Surat Penawaran yang Dikirim Melalui WhatsApp	19
Gambar 3.4 Cuplikan percakapan negosiasi via WhatsApp	20
Gambar 3.5 Dokumentasi Rapat Evaluasi Program Promosi via Zoom	22
Gambar 3.6 Materi Promosi “Cashback Pembelian Cat	23
Gambar 3.5 Tabel Perbandingan Antara TANAL Paint dengan Kompetitor	24

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran A Surat Pengantar Kerja Magang MBKM 01	29
Lampiran B Kartu MBKM 02	30
Lampiran C Daily Task MBKM 03	31
Lampiran D Lembar Verifikasi Laporan Magang MBKM 04	46
Lampiran E Surat Penerimaan Magang (LoA)	47
Lampiran F Lampiran Pengecekan Hasil <i>Similarity</i> Turnitin	48

