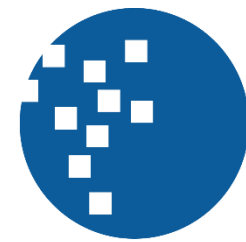


**PERAN SALES EXPORT MELALUI SOCIAL MEDIA DI
PT SUMBER GRAHA SEJAHTERA (SAMPOERNA KAYOE)**



UMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

LAPORAN MAGANG

Viona Tanzil

00000067649

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

2025

**PERAN SALES EXPORT MELALUI SOCIAL MEDIA DI
PT SUMBER GRAHA SEJAHTERA (SAMPOERNA KAYOE)**



LAPORAN MAGANG

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Ilmu Komunikasi (S.I.Kom)

Viona Tanzil

00000067649

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

2025

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Dengan ini saya,

Nama : Viona Tanzil
Nomor Induk Mahasiswa 00000067649
Program studi : Ilmu Komunikasi

Laporan Magang dengan judul:

PERAN SALES EXPORT MELALUI SOCIAL MEDIA DI PT SUMBER GRAHA SEJAHTERA (SAMPOERNA KAYOE)

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, 7 Juli 2025



Handwritten signature of Viona Tanzil.

(Viona Tanzil)

HALAMAN PENGESAHAN

Laporan Magang dengan judul

PERAN SALES EXPORT MELALUI SOCIAL MEDIA DI PT SUMBER GRAHA SEJAHTERA (SAMPOERNA KAYOE)

Oleh

Nama : Viona Tanzil
NIM : 00000067649
Program Studi : Ilmu Komunikasi
Fakultas : Ilmu Komunikasi

Telah diujikan pada hari Senin, 7 Juli 2025

Pukul 11.00 s/d 12.00 dan dinyatakan

LULUS

Dengan susunan penguji sebagai berikut.

Ketua Sidang



Silvanus Alvin, S. I. Kom, M. A.
NIDN 0309109001

Penguji



Mathilda Agnes Maria Wowor, M.Si
NIDN 0322016201

Pembimbing



Silvanus Alvin, S. I. Kom, M. A.
NIDN 0309109001

Ketua 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 : Viona Tanzil
NIM : 00000067649
Program Studi : Ilmu Komunikasi
Fakultas : Ilmu Komunikasi
JenisKarya : 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 SALES EXPORT MELALUI SOCIAL MEDIA DI PT SUMBER GRAHA SEJAHTERA (SAMPOERNA KAYOE)

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, 25 Juni 2025

Yang menyatakan,



(Viona Tanzil)

KATA PENGANTAR

Puji Syukur atas selesainya penulisan laporan magang ini dengan judul: **PERAN SALES EXPORT MELALUI SOCIAL MEDIA DI PT SUMBER GRAHA SEJAHTERA (SAMPOERNA KAYOE)** dilakukan untuk memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ilmu Komunikasi Jurusan Komunikasi Strategis 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, M.Si. selaku Ketua Program Studi Universitas Multimedia Nusantara.
4. Bapak Silvanus Alvin, S. I. Kom, M. A. sebagai Pembimbing yang telah banyak meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan, arahan dan motivasi atas terselesainya tesis ini.
5. Ibu Elizabeth Husain sebagai Pembimbing Lapangan yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan motivasi atas terselesainya laporan magang.
6. Keluarga yang telah memberikan bantuan dukungan material dan moral, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan magang ini.

Semoga karya ilmiah ini dapat menjadi pembelajaran dan inspirasi bagi para pembacanya khususnya mahasiswa Universitas Multimedia Nusantara.

Tangerang, 25 Juni 2025



(Viona Tanzil)



**PERAN SALES EXPORT MELALUI SOCIAL MEDIA DI
PT SUMBER GRAHA SEJAHTERA (SAMPOERNA KAYOE)**

Viona Tanzil

ABSTRAK

Laporan ini disusun berdasarkan pengalaman praktik kerja magang penulis sebagai Sales Export melalui Social Media Intern di PT Sumber Graha Sejahtera (Sampoerna Kayoe), salah satu produsen kayu olahan terbesar di Indonesia yang aktif memanfaatkan media sosial sebagai strategi komunikasi pemasaran global. Selama magang, penulis menjalankan berbagai tugas mulai dari analisis pasar global, pengelolaan konten media sosial, penyusunan *editorial plan*, pelaksanaan produksi konten, hingga mendukung proses ekspor dan *follow up* kepada *buyer* internasional. Penulis juga terlibat dalam penulisan artikel *feature* sebagai bagian dari strategi komunikasi pemasaran. Kendala yang dihadapi meliputi keterbatasan wewenang, keterbatasan waktu produksi, dan kurangnya dokumentasi strategi yang sistematis. Untuk mengatasinya, penulis melakukan adaptasi mandiri, penguatan koordinasi antar divisi, serta inisiatif riset dan perencanaan pribadi. Melalui kegiatan ini, penulis memperoleh pemahaman mendalam mengenai implementasi teori komunikasi pemasaran seperti SOSTAC, *personal selling*, dan *feature writing* dalam konteks nyata, serta bagaimana media sosial berperan penting dalam memperkuat hubungan bisnis dan memperluas pasar ekspor.

Kata kunci: sales export, media sosial, strategi pemasaran digital, personal selling, artikel feature.

THE ROLE OF SALES EXPORT THROUGH SOCIAL MEDIA AT PT SUMBER GRAHA SEJAHTERA (SAMPOERNA KAYOE)

Viona Tanzil

ABSTRACT (English)

This report is based on the writer's internship experience as a Sales Export through Social Media Intern at PT Sumber Graha Sejahtera (Sampoerna Kayoe), one of Indonesia's largest processed wood manufacturers that actively utilizes social media as a global communication strategy. During the internship, the writer was responsible for conducting global market analysis, managing social media content, developing editorial plans, producing digital content, and assisting in export handling and follow-up communication with international buyers. The writer also contributed to the creation of feature articles as part of the company's marketing communication efforts. Challenges encountered included limited decision-making authority, tight content production timelines, and the absence of systematic documentation in strategy implementation. These were addressed through proactive adaptation, cross-department coordination, and personal initiative in research and planning. This internship provided valuable insights into the real-world application of marketing communication theories such as SOSTAC, personal selling, and feature writing, and demonstrated the significant role of social media in building business relationships and expanding global export markets.

Keywords: sales export, social media, digital marketing strategy, personal selling, feature article.

DAFTAR ISI

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT	2
HALAMAN PERSETUJUAN	3
HALAMAN PENGESAHAN	4
HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS	5
KATA PENGANTAR	6
ABSTRAK	8
<i>ABSTRACT (English)</i>	9
DAFTAR ISI	10
DAFTAR TABEL	12
DAFTAR LAMPIRAN	14
BAB I PENDAHULUAN	15
1.1. Latar Belakang	15
1.2. Maksud dan Tujuan Kerja Magang	19
1.3. Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang	19
1.3.1 Waktu Pelaksanaan Kerja Magang	19
1.3.2 Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang	19
BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	22
2.1 Sejarah Singkat Perusahaan	22
2.2 Visi, Misi dan Nilai-nilai Perusahaan	23
2.3 Struktur Organisasi Perusahaan	24
BAB III PELAKSANAAN KERJA MAGANG	28
3.1 Kedudukan dan Koordinasi	28
3.2 Tugas dan Uraian Kerja Magang	29
3.2.1 Tugas Kerja Magang	31
3.2.2 Uraian Kerja Magang	36
3.3 Kendala yang Ditemukan	59
3.4 Solusi atas Kendala yang Ditemukan	59
BAB IV SIMPULAN DAN SARAN	61
4.1 Simpulan	61

4.2	Saran	62
DAFTAR PUSTAKA		64
LAMPIRAN		67



DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Tugas Utama Kerja Magang	31
Tabel 3.2 Timeline Aktivitas Kerja Magang	32



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Data Produksi Kayu di Hutan Indonesia.....	16
Gambar 2.1 Logo PT Sumber Graha Sejahtera	21
Gambar 2.2 Struktur Organisasi PT SGS.....	23
Gambar 2.3 Struktur Organisasi Divisi Marketing & International Sales	23
Gambar 3.1 Alur Kerja Sales Export Intern	27
Gambar 3.2 Alur Kerja Social Media Intern	27
Gambar 3.3 Platforbam Media Sosial Sampoerna Kayoe.....	35
Gambar 3.4 Hasil Sesi Brainstorming Ide.....	39
Gambar 3.5 Perancangan Tactics (<i>Editorial plan</i>)	40
Gambar 3.6 Draft Konten dalam Proses Editing	41
Gambar 3.7 Draft Proses Editing Konten	42
Gambar 3.8 <i>Editorial Plan</i> Konten Jessica Iskandar	44
Gambar 3.9 Konten KOL Jessica Iskandar	45
Gambar 3.10 Forecast Milik Penulis	48
Gambar 3.11 Artikel Feature 1	54
Gambar 3.12 Artikel Feature 2	55

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran A Formulir Bimbingan Magang	63
Lampiran B Form MBKM-01	64
Lampiran C Form MBKM-02	65
Lampiran D Form MBKM-03	66
Lampiran E Form MBKM-04	67
Lampiran F Surat Penerimaan MBKM.....	68
Lampiran G Hasil Turn It In.....	69
Lampiran H Semua Hasil Karya Tugas yang dilakukan selama MBKM	70