

**AKTIVITAS SALES PROMOTION DI PT SAKA FARMA
LABORATORIES**



LAPORAN MAGANG

DERYAN RICHARDO NUGRAHA

00000068816

PROGRAM STUDI STRATEGIC COMMUNICATION

FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI

UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA

TANGERANG

2025

**AKTIVITAS SALES PROMOTION DI PT SAKA FARMA
LABOTORIES**



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

DERYAN RICHARDO NUGRAHA

00000068816

PROGRAM STUDI STRATEGIC COMMUNICATION

**FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI
UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA**

TANGERANG

2025

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Dengan ini saya,

Nama : Deryan Richardo Nugraha

Nomor Induk Mahasiswa 00000068816

Program Studi : *Strategic Communication*

Laporan Magang dengan judul:

AKTIVITAS SALES PROMOTION DI PT SAKA FARMA LABORATORIES

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 magang maupun dalam penulisan laporan magang, saya bersedia menerima konsekuensi dinyatakan TIDAK LULUS untuk Magang yang telah saya tempuh.

Tangerang, Tangerang 23 Juni 2025



A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Deryan'.

(Deryan Richardo Nugraha)

HALAMAN PERSETUJUAN

Laporan Magang dengan judul
AKTIVITAS SALES PROMOTION DI PT SAKA FARMA LABOTORIES

Oleh

Nama : Deryan Richardo Nugraha
NIM : 00000068816
Program Studi : *Strategic Communication*
Fakultas : Ilmu Komunikasi

Telah disetujui untuk diajukan pada
Sidang Ujian Magang Universitas Multimedia Nusantara

Tangerang, 23 Juni 2025

Pembimbing

 Irwan Fakhruddin
2025.06.28
07:20:35 +07'00'
2025.001.20531
Irwan Fakhruddin, S.Sn., M.I.Kom.
NIDN 0331077503

Ketua Program Studi Ilmu Komunikasi

 Irwan Fakhruddin
2025.06.28
07:20:55 +07'00'
2025.001.20531
Cendera Rizky Anugrah Bangun, S.Sos., M.Si.
NIDN 0304078404

HALAMAN PENGESAHAN

Laporan Magang dengan judul
AKTIVITAS SALES PROMOTION DI PT SAKA FARMA LABOTORIES

Oleh

Nama : Deryan Richardo Nugraha
NIM : 00000068816
Program Studi : Ilmu Komunikasi
Fakultas : Ilmu Komunikasi

Telah diujikan pada hari Selasa, 15 Juli 2025
Pukul 09.00 s.d 10.01 dan dinyatakan
LULUS
Dengan susunan penguji sebagai berikut.

Ketua Sidang



Irwan Fakhruddin, S.Sn., M.I.Kom.
NIDN 0331077503

Penguji



Fakhriy Dinansyah, M.M., M.I.Kom.
NIDN 0304039001

Digitally signed by
Fakhriy Dinansyah
Date: 2025.07.24
15:23:04 +07'00'

Pembimbing



Irwan Fakhruddin, S.Sn., M.I.Kom.
NIDN 0331077503

Ketua Program Studi Ilmu Komunikasi



Digitally signed by
Cendera Rizky Anugrah
Bangun
Date: 2025.07.28
08:47:43 +07'00'

Cendera Rizky Anugrah Bangun, M.Si.
NIDN 0304078404

HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai *civitas academica* Universitas Multimedia Nusantara, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Deryan Richardo Nugraha

NIM 00000068816

Program Studi : Ilmu Komunikasi

Fakultas : Ilmu Komunikasi

Jenis Karya Ilmiah : 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:

**AKTIVITAS SALES PROMOTION DI PT SAKA FARMA
LABORATORIES**

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini, Universitas Multimedia Nusantara berhak menyimpan, mengalihmediakan/mengalihformatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan memublikasikan laporan magang saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Tangerang, 23 Juni 2025

Yang menyatakan,



(Deryan Richardo Nugraha)

KATA PENGANTAR

Puji Syukur atas berkat dan rahmat kepada Tuhan Yang Maha Esa, atas selesainya penulisan laporan magang ini dengan judul:

“AKTIVITAS SALES PROMOTION DI PT SAKA FARMA LABORATORIES” dilakukan untuk memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ilmu Komunikasi Program Studi Ilmu Komunikasi pada Fakultas Ilmu Komunikasi Universitas Multimedia Nusantara. Saya menyadari sepenuhnya bahwa laporan magang ini tidak mungkin terselesaikan tanpa dukungan dan bimbingan dari berbagai pihak, baik selama masa studi maupun proses penyusunannya. Oleh karena itu, saya menyampaikan terima kasih kepada:

1. Bapak Ir. Andrey Andoko, M.Sc. selaku Rektor Universitas Multimedia Nusantara.
2. Bapak Dr. Rismi Juliadi, S.T., M.Si. selaku Dekan Fakultas Ilmu Komunikasi Universitas Multimedia Nusantara.
3. Ibu Cendera Rizky Anugrah Bangun, S.Sos., M.Si. selaku Ketua Program Studi Ilmu Komunikasi Universitas Multimedia Nusantara
4. Bapak/Ibu sebagai Pembimbing yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan motivasi atas terselesainya tugas akhir ini.
5. Bapak/Ibu Dosen selaku Ketua Sidang dan Bapak/Ibu Dosen selaku penguji yang telah memberikan arahan dan masukan saat sidang.
6. Keluarga saya yang telah memberikan bantuan dukungan material dan moral

Semoga laporan ini dapat menjadi pembelajaran, motivasi, dan sumber informasi ke depannya bagi para pembaca khususnya mahasiswa Universitas Multimedia Nusantara.

Tangerang, 23 Juni 2025

Deryan Richardo Nugraha

AKTIVITAS SALES PROMOTION DI PT SAKA FARMA LABORATORIES

Deryan Richardo Nugraha

ABSTRAK

Latar belakang pemilihan tempat magang didasarkan pada pertumbuhan industri farmasi yang menuntut strategi komunikasi pemasaran yang efektif. Tujuan dari magang ini adalah mengimplementasikan konsep komunikasi strategis dalam aktivitas sales promotion. Perusahaan tempat magang adalah PT Saka Farma Laboratories, Kalbe Farma Group, yang bergerak dalam distribusi dan pemasaran produk kesehatan. Posisi yang diambil adalah Sales Promotion Intern pada Departemen Sales. Deskripsi pekerjaan sales promotion meliputi pengelolaan materi promosi (POSM), pelaksanaan event pemasaran, pelatihan produk bagi staf, serta pembuatan materi pendukung penjualan. Konsep yang digunakan dalam laporan ini mencakup sales promotion, komunikasi strategis, dan pendekatan consumer-oriented. Kendala utama selama pelaksanaan magang, tantangan yang dihadapi meliputi ketidaksesuaian distribusi antara produk dan POSM, kurangnya koordinasi dalam penyelenggaraan event, serta kesenjangan pemahaman produk oleh staf promosi. Kesimpulan bahwa sales promotion berperan penting dalam membangun persepsi konsumen dan mendorong keputusan pembelian, serta membutuhkan kerja sama lintas fungsi agar pelaksanaannya berjalan optimal.

Kata kunci: *Sales Promotion, POSM, Komunikasi Strategis, Kalbe Consumer Health, Consumer-oriented*



AKTIVITAS SALES PROMOTION DI PT SAKA FARMA LABORATORIES

Deryan Richardo Nugraha

ABSTRACT

The background for selecting this internship placement is based on the growth of the pharmaceutical industry, which demands effective marketing communication strategies. The purpose of this internship was to implement strategic communication concepts within sales promotion activities. The company internship took place at PT Saka Farma Laboratories, part of the Kalbe Farma Group, which is engaged in the distribution and marketing of health products. The position undertaken was Sales Promotion Intern within the Sales Department. The job description included managing promotional materials (POSM), executing marketing events, conducting product training for staff, and preparing sales support materials. The key concepts applied in this report include sales promotion, strategic communication, and a consumer-oriented approach. The main challenges encountered during the internship involved mismatches between product distribution and POSM availability, lack of coordination in event execution, and gaps in product knowledge among promotional staff. The internship concluded that sales promotion plays a crucial role in shaping consumer perception and driving purchasing decisions, and its implementation requires effective cross-functional collaboration to ensure optimal outcomes.

Keywords: *Sales promotion, POSM, Strategic Communication, Kalbe Consumer Health, Consumer-oriented*

DAFTAR ISI

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMI.....	v
KATA PENGANTAR	vi
ABSTRAK.....	vii
ABSTRACT	viii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Maksud dan Tujuan Pelaksanaan Kerja Magang	7
1.3 Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang	7
BAB II GAMBARAN UMUM/PERUSAHAAN/ORGANISASI.....	10
2.1 Tentang Kalbe Consumer Health.....	10
2.2 Visi Misi Kalbe Consumer Health	13
2.3 Struktur Kalbe Consumer Health.....	14
BAB III PELAKSANAAN KERJA MAGANG.....	18
3.1 Kedudukan dalam Kerja Magang	18

3.2	Tugas dan Uraian dalam Kerja Magang.....	18
3.2.1	Tugas Kerja Magang.....	21
3.2.2	Uraian Pelaksanaan Kerja Magang.....	23
BAB IV SIMPULAN DAN SARAN		44
4.1	Simpulan.....	44
4.2	Saran.....	45
DAFTAR PUSTAKA.....		47
LAMPIRAN		49



DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Tugas dan aktivitas <i>Sales Promotion Intern</i>	21
---	----



UMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Penjualan Obat Bebas Terbatas Indonesia	2
Gambar 1.2 Sales Promotion Promag dan Mylanta.....	4
Gambar 1.3 Sales Promotion Kalpanax dan Fungiderm	4
Gambar 1.4 Sales Promotion Sakatonik Aktiv dan Sangobion	5
Gambar 1.5 Sales Promotion Mixagrip Herbal Greges dan Tolak Angin	5
Gambar 2.1 Produk-produk PT Saka Farma Laboratories.....	11
Gambar 2.2 Struktur Organisasi Saka Farma Laboratories	15
Gambar 2.3 Struktur Organisasi Saka Farma Departemen Sales.....	16
Gambar 2.4 Struktur Departemen Sales Tangerang April 2025.....	16
Gambar 3.1 Live Report	23
Gambar 3.2 POSM (Dummy Box, Wobbler, X-Banner)	24
Gambar 3.3 Orbit	26
Gambar 3.4 Event Management	29
Gambar 3.5 Product Knowledge Training.....	33
Gambar 3.6 Product Knowledge to Consumer.....	37
Gambar 3.7 Hasil Editing Video	39

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran A Surat Pengantar Magang (MBKM-01)	49
Lampiran B Surat Kartu Magang (MBKM-02)	50
Lampiran C <i>Daily Taks</i> (MBKM – 03)	51
Lampiran D Lembar Verifikasi (MBKM-04).....	54
Lampiran E Surat Penerimaan Magang	55
Lampiran F Hasil Pengecekan Turnitin Laporan Magang	56
Lampiran G Hasil Karya MBKM Pemagang	57
Lampiran H Lembar <i>Report</i> Bimbingan.....	60
Lampiran I Surat Keterangan Selesai Magang	61

