

**LAPORAN AKHIR**

**PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT  
(Skema Undangan)**



**VIRTUAL SEMINAR UNTUK ALUMNI DAN ANGGOTA  
Indonesia Excellent Education for Excellent Life (IEEEEL) Institute  
“Business Communication For Improve Your Sales”**

**OLEH:**

**NATHANIEL ANTONIO PARULIAN**

**NIDN: 0417108507**

**UNIVERSITAS PEMBANGUNAN JAYA**

**DESEMBER 2021**

## HALAMAN PENGESAHAN

1. Judul Pengabdian Kepada Masyarakat : *Business Communication For Improve Your Sales*  
: Indonesia Excellent Education for Excellent Life (IEEEL) Institute
2. Nama mitra
3. Ketua Tim Pengusul
  - a. Nama Lengkap : Nathaniel Antonio Parulian
  - b. NIDN : 04171108507
  - c. Jabatan/Golongan : -
  - d. Program Studi : Ilmu Komunikasi
  - e. Perguruan Tinggi : Universitas Pembangunan Jaya
  - f. Bidang keahlian : Komunikasi Organisasi
  - g. Alamat Kantor/Telp/Surel : Jl. Cendrawasih Raya Blok B7/P
4. Anggota Tim Pengusul
  - a. Jumlah anggota :
  - b. Nama anggota I/Bidang keahlian :
  - c. Nama anggota II/Bidang keahlian :
  - e. Mahasiswa yang terlibat :
5. Lokasi kegiatan/Mitra (1) : IEEEL Institute
  - a. Wilayah mitra (Desa/Kecamatan) : Tangerang
  - b. Kabupaten/Kota : Tangerang
  - c. Propinsi : Banten
  - d. Jarak PT ke lokasi mitra (km) : - Km
6. Luaran yang dihasilkan : Virtual Seminar mengenai *Business Communication For Improve Your Sales*
7. Jangka waktu pelaksanaan : 1 semester (1 bulan)
7. Biaya pelaksanaan keseluruhan : Rp 0,-
  - a. Diusulkan ke LP2M UPJ

Tangerang Selatan, 08-12-2021

Mengetahui,

Dekan Fakultas Humaniora dan Bisnis



(Clara Evi C Citraningtyas, M.A, Ph.D)

NIK: 08.0920.027

Ketua



(Nathaniel Antonio Parulian, S.Psi,M.I.Kom)

NIK: 08.0719.020

Menyetujui,  
Kepala LP2M UPJ

(Dr. Edi Purwanto, S.E, M.M)

NIK: 08.0720.014

## IDENTITAS DAN URAIAN UMUM

---

1. Judul Pengabdian kepada Masyarakat : Virtual Seminar mengenai *Business Communication For Improve Your Sales*

2. Tim :

No	Nama	Jabatan	Bidang Keahlian	Alokasi Waktu (jam/minggu)
1	Nathaniel Antonio Parulian	Dosen Tetap	Komunikasi Organisasi	2 jam
2				
3				
4				

3. Objek (khalayak sasaran) Pengabdian kepada Masyarakat :

Peserta webinar di dominasi oleh alumni dan anggota IEEEEL Institute

4. Masa Pelaksanaan

Mulai : bulan: Desember tahun: 2021

Berakhir : bulan: Desember tahun: 2021

5. Usulan Biaya LP2M : Rp 0,-

6. Lokasi Pengabdian kepada Masyarakat : Puri Beta, Tanjung 5/16, Larangan, Tangerang

7. Permasalahan yang ditemukan dan solusi yang ditawarkan:

Banyak fenomena sosial yang terjadi dalam lingkungan organisasi khususnya pada kalangan tenaga pemasar yang mengalami kesulitan dalam membina hubungan baik dengan pelanggan setelah terjadinya transaksi atau layanan purna jual. Hal ini disebabkan, para tenaga pemasar cenderung fokus pada *product* dan *profit* serta kurangnya pengetahuan serta upaya dalam meningkatkan pengalaman customer terhadap produk barang atau jasa yang dipasarkan sehingga bermuara kepada adanya loyalitas pelanggan dan citra positif perusahaan.

8. Kontribusi mendasar pada khalayak sasaran:

Manfaat dari pengabdian masyarakat ini adalah memberikan pengetahuan dan wawasan kepada para alumni dan anggota IEEEEL Institute agar ketika mempersiapkan diri masuk ke dalam dunia bisnis tidak hanya berorientasi pada *product* dan *profit* saja, melainkan perlu mengasah keterampilan komunikasi bisnis setelah terjadinya transaksi atau layanan purna jual.

9. Jurnal ilmiah yang menjadi sasaran (tuliskan nama terbitan berkala ilmiah internasional bereputasi, nasional terakreditasi, atau nasional tidak terakreditasi dan tahun rencana publikasi)

-

10. Rencana luaran berupa jasa, sistem produk/barang, paten atau luaran lainnya yang ditargetkan

- Slide seminar

## RINGKASAN

Komunikasi organisasi dan bisnis dan penjualan adalah dua hal yang bersinggungan dan tidak dapat terpisahkan. Kajian komunikasi organisasi dan bisnis memiliki ragam bentuk yang dapat diterapkan dalam dunia bisnis praktis, salah satunya bahasan mengenai mengasah keterampilan komunikasi bisnis yang menitik-beratkan pada upaya meningkatkan penjualan, loyalitas pelanggan dan citra perusahaan sehingga menjadi salah satu topik yang menarik untuk dibahas dan diperbincangkan khususnya bagi para alumni dan anggota IEEEELS Institute yang kerap bersinggungan dengan industri maupun organisasi.

Berangkat dari pengamatan tersebut maka pada kesempatan ini, narasumber merasa perlu untuk mengajak para alumni dan anggota IEEEELS Institute untuk mengingat kembali esensi tugas sebagai seorang tenaga pemasar yang tidak hanya berorientasi pada *product* dan *profit*, namun bagi seorang tenaga pemasar perlu bertanggung jawab dalam mengasah keterampilan komunikasi bisnis, maka tujuan atas pengabdian masyarakat ini untuk memberikan pemahaman, pengetahuan serta membuka cakrawala berpikir kepada para peserta seminar virtual mengenai pentingnya upaya seorang alumni dan anggota IEEEELS Institute dalam mempersiapkan diri terjun ke dalam dunia organisasi dan bisnis.

Dalam kegiatan seminar virtual ini, narasumber banyak melibatkan berbagai konsep-konsep praktis dan sederhana dalam konteks kajian ilmu komunikasi organisasi dan bisnis sehingga akan memudahkan peserta seminar virtual untuk mendapatkan pemahaman terkait langkah-langkah praktis dan strategis dalam mempersiapkan diri terjun ke dunia bisnis.

## **PRAKATA**

Tema pengabdian masyarakat ini diangkat berdasarkan pengamatan dan kepedulian penulis terhadap fenomena sosial yang terjadi, yaitu mengenai minimnya informasi dan pengetahuan serta sikap para tenaga pemasar dalam upaya mengemas pesan ketika berinteraksi dengan pelanggan melalui media digital serta dalam mempertahankan citra perusahaan. Hal ini menjadi salah satu isu yang ramai diperbincangkan dalam ruang lingkup ilmu pengetahuan sosial khususnya bidang ilmu komunikasi organisasi dan bisnis.

Dengan demikian sebagai staf pengajar Ilmu Komunikasi, saya merasa bertanggung jawab untuk memberikan pemahaman mengenai upaya mengemas pesan ketika berinteraksi dengan pelanggan melalui media digital serta dalam mempertahankan citra perusahaan bagi para tenaga pemasar, sehingga besar harapan penulis melalui program seminar virtual ini, didapatkan hasil yang memiliki daya guna bagi alumni dan anggota IEEEELS Institute dalam membantu memahami konsep komunikasi organisasi dan bisnis sesuai dengan keterampilan yang dimiliki.

Program pengabdian ini merupakan program yang terlaksana atas bantuan banyak pihak, oleh karena itu saya sangat berterima kasih pada Tuhan Yang Maha Esa atas terlaksananya program ini dan juga kepada:

1. Rektor Universitas Pembangunan Jaya, Ibu Leenawaty Limantara, Ph.D
2. Kepala LP2M Universitas Pembangunan Jaya, Bp. Dr. Edi Purwanto, S.E, M.M
3. Dekan FHB UPJ, Ibu Clara Evi C Citraningtyas, M.A, Ph.D yang telah mendukung terselenggaranya kegiatan pengabdian masyarakat ini ini.
4. Operational Director IEEEELS Institute Ibu Fennie, S.S., CBOA., CLMA serta Bp. Dr. Hendy Tannady yang telah mengundang narasumber pada program virtual seminar ini.
5. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Penulis,

Nathaniel Antonio Parulian

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>IDENTITAS DAN URAIAN UMUM.....</b>	<b>iii</b>
<b>RINGKASAN PROPOSAL .....</b>	<b>iv</b>
<b>PRAKATA .....</b>	<b>v</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>vi</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>viii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
1.1. Analisis Situasi .....	1
1.2. Permasalahan Mitra.....	2
<b>BAB II TARGET DAN LUARAN.....</b>	<b>3</b>
2.1. Solusi .....	3
2.2. Target Luaran .....	3
<b>BAB III METODE PELAKSANAAN.....</b>	<b>4</b>
3.1. Persiapan Materi.....	4
3.2. Pemberian Materi .....	5
<b>BAB IV KELAYAKAN PERGURUAN TINGGI.....</b>	<b>8</b>
<b>BAB V HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI .....</b>	<b>9</b>
5.1. Hasil Pengabdian Masyarakat .....	9
5.2. Luaran.....	9
<b>BAB VI RENCANA TAHAP BERIKUTNYA.....</b>	<b>10</b>
<b>BAB VII KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>11</b>
<b>REFERENSI.....</b>	<b>12</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>13-16</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1.Target Luaran .....	3
-------------------------------	---

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1. Slide 1-4 Presentasi .....	4
Gambar 3.2. Slide 5-8 Presentasi .....	4
Gambar 3.3. Slide 9-13 Presentasi .....	5
Gambar 3.4. Dokumentasi Saat Acara Berlangsung.....	6
Gambar 3.5. Dokumentasi Saat Menjawab Pertanyaan Peserta.....	7

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1. Analisis Situasi

Perkembangan teknologi, informasi dan komunikasi menciptakan kemudahan bagi para pengguna, termasuk memberikan kemudahan bagi para pelaku usaha dan bisnis serta tenaga pemasar dalam mempromosikan produk barang atau jasa yang akan dijual mengingat perangkat teknologi yang semakin mudah untuk di dapatkan dan digunakan oleh pelanggan dengan harga yang relatif murah sehingga para pelanggan dapat dengan mudah mendapatkan informasi atas produk barang atau jasa yang dibutuhkan. Akibat perkembangan teknologi, informasi dan komunikasi pada akhirnya juga berdampak bagi para pelaku usaha dan tenaga pemasar. Bagi pelaku usaha dan tenaga pemasar akan lebih mudah meraup keuntungan atau profit.

Walaupun demikian, bagi seorang pelaku usaha dan tenaga pemasar ketika mempromosikan dan menjual produk barang atau jasa hendaknya memiliki orientasi yang lebih dari sekedar *product* dan *profit*. Melainkan perlu memberikan perhatian pada sisi komunikasi organisasi dan bisnis dalam bentuk membina hubungan baik dengan pelanggan, khususnya setelah peristiwa transaksi jual beli terjadi melalui layanan purna jual. Hal tersebut yang kadang luput dari perhatian pelaku usaha dan tenaga pemasar, para pelaku usaha dan tenaga pemasar cenderung abai padahal interaksi komunikasi antara pelaku usaha dan tenaga pemasar akan mempengaruhi citra usaha atau perusahaan tempat tenaga pemasar bekerja.

Hal inilah yang menarik perhatian kita bersama bahwa pada hakekatnya seorang atau sekelompok pelaku usaha atau tenaga pemasar membutuhkan keterampilan komunikasi organisasi dan bisnis sehingga mampu membentuk perusahaan atau wirausaha yang berkarakter unggul dan memiliki citra yang positif di mata seluruh pemangku kepentingan.

Dampak yang ditimbulkan dari pelaku usaha dan tenaga pemasar yang berhasil mengasah keterampilan komunikasi organisasi dan bisnis maka hasil akhir yang akan diperoleh yakni menciptakan kepuasan pelanggan. Itu artinya antara pelaku usaha atau tenaga pemasar sudah terjadi kualitas hubungan sosial dan bisnis yang berorientasi pada *cost and reward*.

Berdasarkan fakta-fakta yang banyak kita alami dan temui di ruang-ruang sosial masyarakat akhirnya menimbulkan dorongan bahwa seorang atau sekelompok pelaku usaha dan tenaga pemasar perlu diberikan wawasan mengenai konsep-konsep serta bentuk upaya

konkret yang perlu dilakukan agar dapat memaksimalkan keterampilan komunikasi organisasi dan bisnis antara pelaku usaha dengan pelanggan yang menitikberatkan pada layanan purna jual, cara-cara praktis mengemas pesan, channel yang digunakan serta content (isi) yang akan diteruskan kepada pelanggan sehingga berpotensi menciptakan citra usaha atau perusahaan yang kuat dan bermuara pada reputasi positif yang melekat dan tertanam dalam benak para pelanggan.

## **1.2. Permasalahan Mitra**

Adanya kenyataan yang dapat di lihat dan rasakan bahwa banyak pelaku usaha dan tenaga pemasar yang perlu dibantu agar seorang atau sekelompok pelaku usaha dan tenaga pemasar mampu mengingat kembali esensi tugas utama seorang pelaku usaha dan tenaga pemasar yaitu tidak hanya perlu berusaha dalam meraih profit atau keuntungan dan memberikan perhatian pada inovasi produk barang atau jasa yang dipasarkan melainkan bagi seorang atau sekelompok pelaku usaha atau tenaga pemasar juga perlu berusaha menggali pengetahuan dan mengasah keterampilan komunikasi organisasi dan bisnis.

Hal ini tentu juga dialami oleh para peserta seminar virtual yang sebagian besar di dominasi oleh alumni dan anggota IEEEELS Institute yang memiliki ketertarikan untuk terjun ke dalam dunia wirausaha atau meningkatkan performa kerja dalam perusahaan.

Mitra merasa perlu menyampaikan permasalahan ini melalui seseorang yang ahli di bidang komunikasi organisasi dan bisnis agar peserta seminar dapat melakukan upaya konkret yang dapat menghasilkan keterampilan komunikasi organisasi dan bisnis sehingga bermuara pada keuntungan seluruh pemangku kepentingan.

## **BAB II**

### **TARGET DAN LUARAN**

#### **2.1. Solusi**

Solusi yang diberikan untuk mengatasi permasalahan mitra adalah dengan mengadakan sebuah seminar virtual untuk memberikan pemahaman dan pengetahuan mendasar mengenai upaya menggali pengetahuan dan meningkatkan keterampilan komunikasi organisasi dan bisnis sebagai seorang pelaku usaha dan tenaga pemasar. Selain itu, dalam seminar virtual juga akan disampaikan mengenai upaya dan langkah-langkah konkret yang perlu dilakukan oleh seorang atau sekelompok pelaku usaha atau tenaga pemasar agar dapat membentuk pemahaman pentingnya peran dan fungsi membina hubungan baik dengan pelanggan setelah transaksi jual-beli terjadi melalui layanan purna jual yakni membangun citra positif perusahaan.

#### **2.2. Target Luaran**

Target luaran dalam kegiatan pengabdian masyarakat berupa seminar virtual mengenai komunikasi organisasi dan bisnis antara pelaku usaha atau tenaga pemasar dengan pelanggan melalui tema besar *Business Communication For Improve Your Sales* yaitu:

**Tabel 2.1**  
**Target Luaran**

<b>NO</b>	<b>Jenis Luaran</b>	<b>Indikator Capaian</b>
1	Slide Presentasi	Wajib dan sudah tercapai
2	Presensi Kehadiran Peserta	Wajib dan sudah tercapai
3	Laporan Akhir	Wajib dan sudah tercapai

# BAB III

## METODE PELAKSANAAN

### 3.1. Persiapan Materi

Materi yang digunakan dalam seminar virtual ini merupakan hasil dari rangkuman penulis. Materi presentasi disiapkan kurang lebih selama 2 minggu sehingga mampu menghasilkan rangkuman materi seminar virtual dalam bentuk slide dalam format .ppt yang dipaparkan dalam seminar virtual.



Gambar 3.1. Slide 1-4 (Presentasi)

Dalam rangkaian slide ini terdiri dari: slide 1, halaman judul “*Business Communication for Improve your Sales*” lalu pada slide 2 yang menyajikan agenda diskusi saat seminar virtual berlangsung, dilanjutkan dengan slide 3 yang menjelaskan dua jenis model komunikasi pemasaran. Sedangkan untuk slide 4 berisi karakteristik komunikasi pemasaran.



Gambar 3.2. Slide 5-8 (Presentasi)

Dalam rangkaian slide ini terdiri dari: slide 5, penjelasan mengenai karakteristik komunikasi bisnis lalu pada slide 6 model komunikasi bisnis DeVito. Sedangkan pada slide 7-8 berisi ragam bentuk *channel* (saluran) atau media serta pesan dalam komunikasi bisnis.



**Gambar 3.3. Slide 9-13 (Presentasi)**

Dalam rangkaian slide ini terdiri dari: slide 9-10, penjelasan mengenai langkah konkret mengemas pesan dalam proses komunikasi bisnis, lalu pada slide 11 di sajikan karakteristik pesan yang efektif dalam komunikasi bisnis. Sedangkan slide 12 berisi definisi citra dan reputasi bisnis yang terjadi apabila pelaku usaha dan tenaga pemasar dapat menerapkan keterampilan komunikasi organisasi dan bisnisnya dengan baik dan benar. Slide 13 merupakan slide penutup.

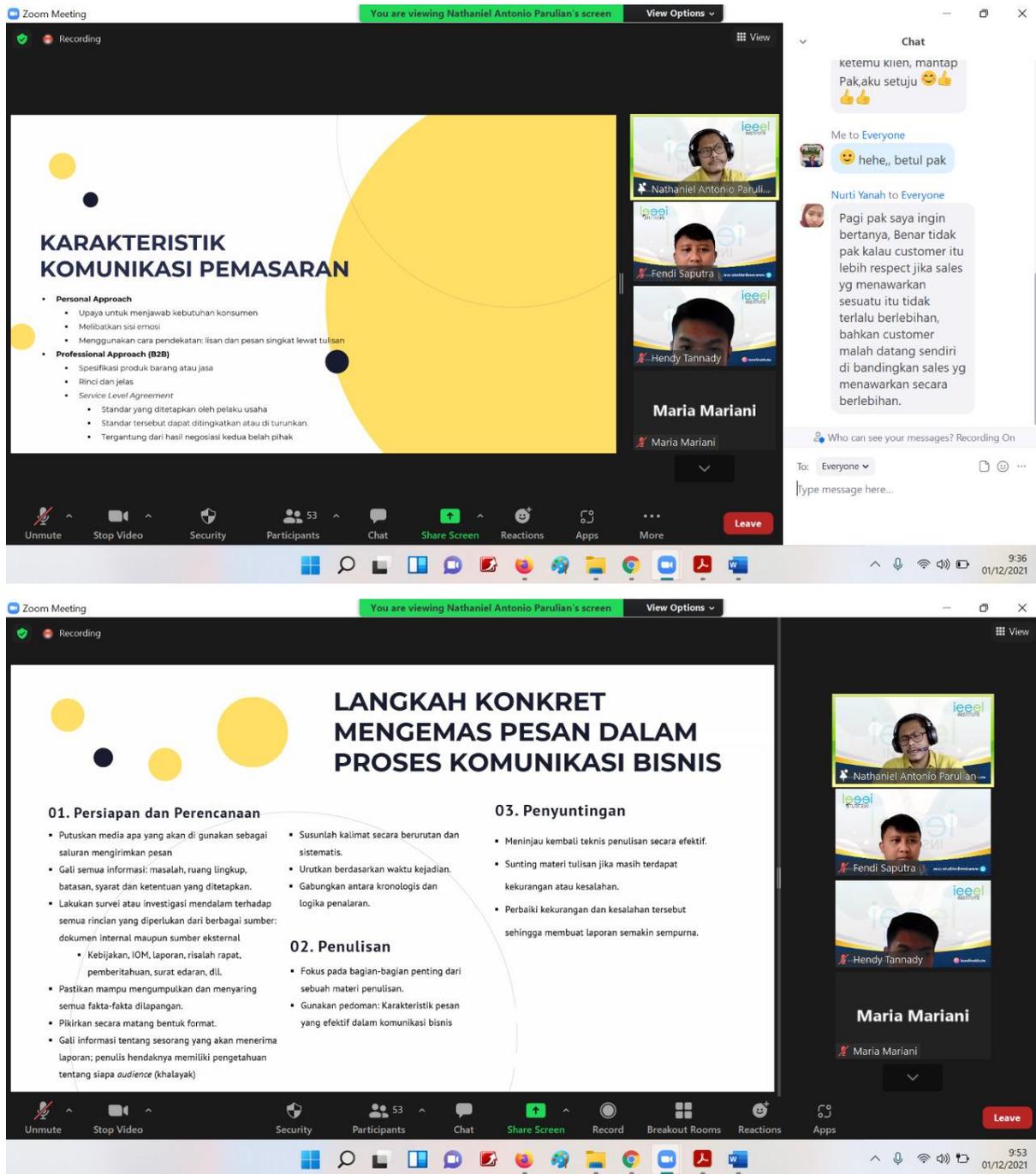
Dalam memaparkan materi ini, narasumber memberikan kesimpulan akan hal – hal apa saja yang penting untuk diketahui dalam menggali dan meningkatkan keterampilan komunikasi bisnis sebagai pelaku usaha dan tenaga pemasar antara lain:

1. Sebagai seorang atau sekelompok pelaku usaha atau tenaga pemasar, hendaknya tidak berorientasi pada *product* dan *profit* saja, melainkan mengakui pentingnya interaksi komunikasi organisasi dan bisnis dengan pelanggan, melalui layanan purna jual, cara mengemas dan menyampaikan pesan, serta *channel* yang digunakan.
2. Lebih lanjut diberikan pemahaman dan edukasi bahwa sebagai seorang atau sekelompok pelaku usaha dan tenaga pemasar perlu dibekali pengetahuan akan dampak yang terjadi apabila mampu menerapkan keterampilan komunikasi organisasi dan bisnis yakni terciptanya citra dan reputasi positif perusahaan.

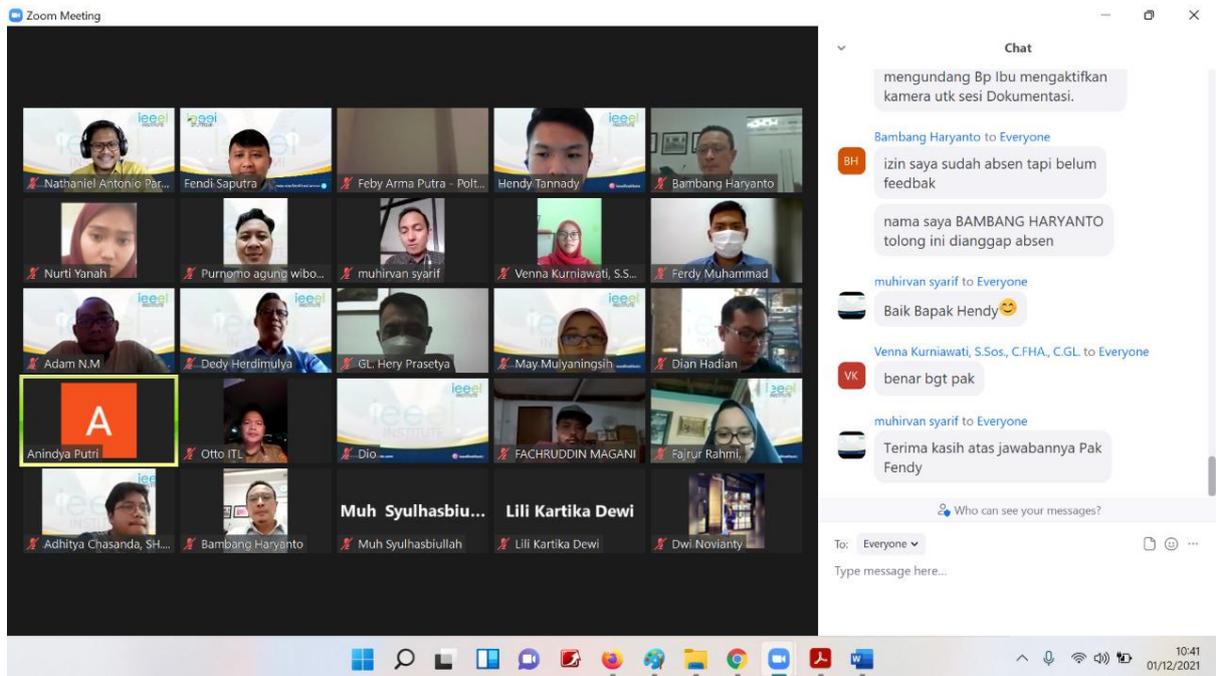
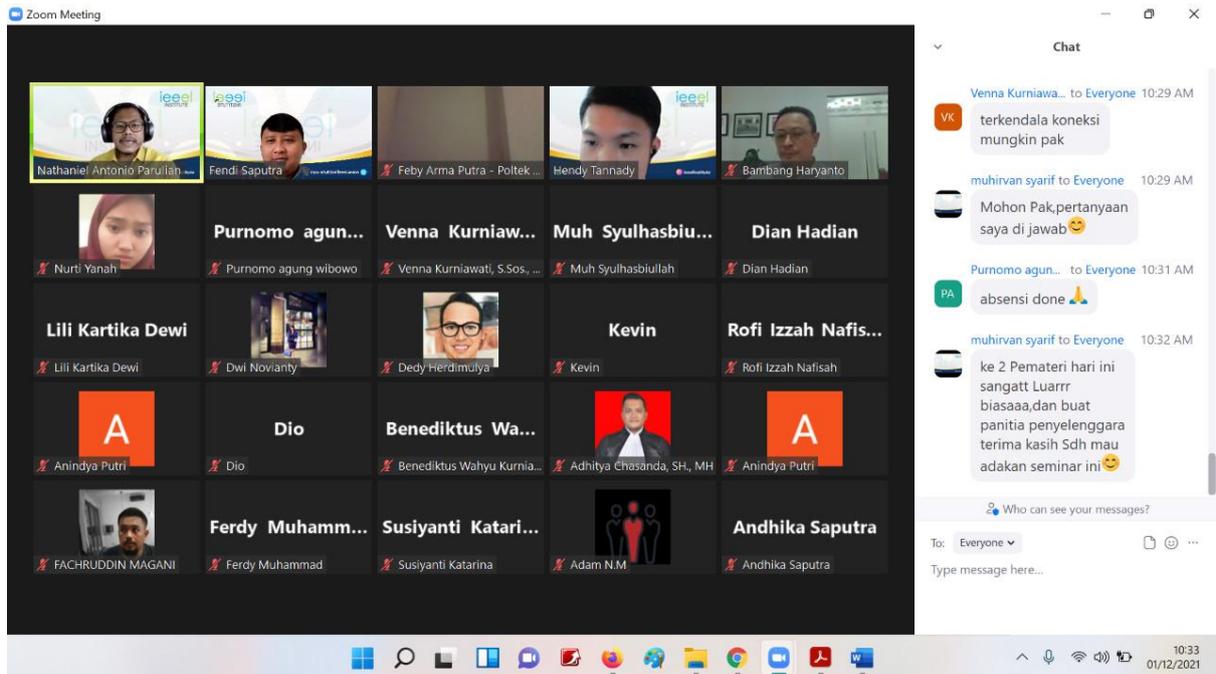
### **3.2. Pemberian Materi Saat Seminar**

Workshop virtual dilaksanakan secara daring melalui aplikasi “Zoom” pada hari/tanggal Rabu, 01 Desember 2021 Pkl. 09:00 – 10.30 WIB dengan jumlah peserta yang hadir berjumlah 51 orang.

Berikut adalah beberapa dokumentasi saat seminar sedang berlangsung:



Gambar 3.4. Dokumentasi Saat Pelaksanaan Acara Seminar Virtual



Gambar 3.5. Dokumentasi Saat Menjawab Pertanyaan Peserta

## **BAB IV**

### **KELAYAKAN PERGURUAN TINGGI**

Program ini sesuai dengan tujuan Pedoman Pelaksanaan Penelitian dan Pengabdian Masyarakat khususnya untuk Pengabdian Masyarakat skema undangan yaitu meningkatkan keterampilan berpikir, membaca dan menulis atau keterampilan lain yang dibutuhkan (*softskill* dan *hardskill*). (LPPM UPJ, 2016a)

Program ini juga selaras dengan bidang unggulan yaitu sosial humaniora, seni budaya dan pendidikan. Hal ini dikarenakan pembangunan IPTEK tidak dapat dipisahkan dari masalah-masalah tersebut (LPPM UPJ, 2016b). Program ini juga sesuai dengan Garis Besar Rencana Induk Pengabdian kepada Masyarakat yang fokus pada satu institusi mitra dengan pendekatan interdisipliner-kolaborasi dan berkesinambungan sehingga memberikan kontribusi pada masyarakat wilayah Jabodetabek (LPPM UPJ, 2016b). Selain itu aktivitas yang dilakukan dalam program ini juga sesuai dengan cakupan dalam Garis Besar Rencana Induk Pengabdian Masyarakat tersebut yaitu pelayanan jasa serta pendampingan yang bertujuan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Program ini juga diharapkan dapat menjadikan dosen sebagai agen perubahan bagi kebaikan dan perkembangan kehidupan masyarakat yang lebih baik. Dosen di perguruan tinggi juga dibekali penguasaan metodologi, sikap ilmiah, dan kemampuan analisis yang dapat mendukung kegiatan ini.

## **BAB V**

### **HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI**

#### **5.1. Hasil Pengabdian Masyarakat**

Hasil yang didapatkan dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini yaitu berupa penyampaian materi yang terlaksana dengan baik. Selain itu dalam kegiatan ini, penulis juga berhasil menjawab beberapa pertanyaan yang diajukan oleh para peserta terkait dengan materi yang disampaikan.

#### **5.2. Luaran**

Luaran yang dihasilkan yaitu slide presentasi, presensi, dokumentasi, dan laporan kegiatan pengabdian masyarakat.

## **BAB VI**

### **RENCANA TAHAP BERIKUTNYA**

Setelah melakukan seminar virtual terkait *Business Communication For Improve Your Sales*, maka rencana pada tahap berikutnya:

1. Hasil pemaparan pada seminar virtual ini mampu menarik perhatian peserta dan memberikan pemahaman yang cukup baik bagi mereka, sehingga akan dilakukan rencana tindak lanjut berupa pemaparan topik sejenis kepada khalayak dari komunitas atau kelompok yang berbeda.
2. Melakukan penelitian dalam bentuk penelitian ilmiah dan dilakukan secara berkesinambungan terkait bidang ilmu komunikasi organisasi dan bisnis di lihat dari ragam perspektif demografi yang terkandung dalam masyarakat urban seperti usia, tingkat pendidikan, jenis kelamin, dsb.

## **BAB VII**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **7.1. Kesimpulan**

Berdasarkan bentuk pengabdian masyarakat yang telah dilakukan, yaitu, seminar virtual dengan tema “*Business Communication For Improve Your Sales*” berjalan dengan baik sesuai dengan rencana yang sudah ditetapkan dan mendapatkan penerimaan yang baik dari para peserta. Hal ini terbukti dari antusiasme peserta dalam mengikuti sesi tanya jawab.

#### **7.2. Saran**

Saran untuk perbaikan program ini adalah:

1. Dalam program selanjutnya dalam disampaikan materi yang lebih mendalam dan komprehensif mengenai meningkatkan keterampilan komunikasi organisasi dan bisnis di dalam dunia industri dengan melibatkan peran pelaku atau pemilik usaha serta tenaga pemasar yang bersinggungan langsung dengan topik yang didiskusikan sehingga peserta seminar memiliki pengayaan pengetahuan tidak hanya dari sisi akademis melainkan memiliki pengayaan dari sisi industri komersial.

## **REFERENSI**

Rani, D. Sudha. (2012). *Business Communication and Soft Skills Laboratory Manual*. New Delhi: Pearson

Ruben, Brent D., Stewart, Lea P. (2013). *Komunikasi dan Perilaku Manusia Edisi Kelima*. Jakarta: Rajawali Pers

# LAMPIRAN

## Lampiran 1 : Surat Tugas



### SURAT TUGAS No: 465/STE-REK/UPJ/11.21

Dengan ini Universitas Pembangunan Jaya menugaskan kepada:

Nama	Jabatan	Program Studi
Fendi Saputra, S.E., M.M	Dosen	Manajemen
Nathaniel Antonio Parulian, S.Psi., M.I.Kom	Sekretaris Program Studi	Ilmu Komunikasi

Untuk melaksanakan tugas ke:

Kegiatan : Narasumber Seminar *Business Communication For Improve Your Sales*

Alamat Tujuan : daring melalui Zoom

Dalam Kota  Luar Kota  Luar Negeri

Hari/Tanggal : Rabu / 1 Desember 2021

Waktu : 09.00 – 10.30 WIB

Sifat :  Undangan Tertulis  Undangan Lisan  Lain-lain

Jenis Perjalanan Dinas :  Institusional  Kerja sama  
 Inisiatif  Kepakaran

Demikian agar penugasan ini dilaksanakan dengan baik, dan kepada bagian terkait dapat mengetahuinya. Pelaksana tugas wajib membuat laporan perjalanan dinas.

Dikeluarkan di : Bintaro Jaya, Tangerang Selatan

Pada Tanggal : 17 November 2021

Yang menugaskan,



**Leenawaty Limantara, Ph.D**  
Rektor

Tembusan:

- Ka. Biro Sumber Daya dan Keuangan
- Ka. BPSDM
- Bagian Keuangan

Catatan:

Salinan sertifikat, surat tugas yang telah ditandatangani penyelenggara, materi, laporan perjalanan dinas, wajib diserahkan ke BPSDM paling lambat 1 minggu setelah kegiatan.

Universitas Pembangunan Jaya

Jl. Cendrawasih Raya Blok B7/P, Bintaro Jaya, Sawah Baru, Ciputat, Tangerang Selatan, 15413  
Phone: 021 745 5555 | Website: www.upj.ac.id

## Lampiran 2 : Sertifikat



### Lampiran 3 :Poster Acara

Organized by :

**ieeel**  
INSTITUTE

 Universitas  
Pembangunan Jaya

# Business Communication for Improve Your Sales

(Community Service Seminar)



**Fendi Saputra, S.E., M.M.**

- Dosen Program Studi Manajemen
- Universitas Pembangunan Jaya

**Nathaniel Antonio Parulian, S.Psi., M.I.Kom.**

- Dosen Program Studi IlmuKomunikasi
- Universitas Pembangunan Jaya

**BENEFIT**

1. Pengetahuan tentang **Business Communication for Improve Your Sales**
2. **E-Certificate**
3. Materi Seminar (**Soft-file Presentasi & Zoom Recording**)

 **Rabu 1 Desember 2021**  
Pukul : **09.00 – 10.30 WIB**  zoom

**Moderator**

 **Dr. Hendy Tannady**  
Akademisi & Praktisi

**Host**

 **Anindya Putri**  
Event Coordinator IEEEL Institute

**BOOK YOUR SEAT**  
TERBATAS HANYA UNTUK 100 PESERTA

**FREE**  [www.ieeelinstitute.com](http://www.ieeelinstitute.com)  [ieeelinstitute](https://www.instagram.com/ieeelinstitute)

## Lampiran 4: Surat Undangan



**IEEEL INSTITUTE**  
Indonesia Excellent Education for Excellent Life Institute  
Puri Beta, Tanjung 5/16, Larangan, Tangerang  
[www.ieeelinstitute.com](http://www.ieeelinstitute.com)

---

Jakarta, 17 November 2021

No. : 014/IEEEL/11/2021  
Hal : Undangan Sebagai Pembicara Pada Seminar Business Communication For Improve Your Sales  
Lampiran : -

**Yth. Bp. Nathaniel Antonio Parulian, S.Psi., M.I.Kom.**  
Dosen Universitas Pembangunan Jaya

Dengan Hormat,

Bersama surat ini, kami mengundang kesediaan Bapak untuk dapat hadir sebagai **PEMBICARA/NARASUMBER** pada Seminar **Business Communication For Improve Your Sales** yang akan diadakan IEEEL Institute. Adapun data-data terkait penyelenggaraan Seminar Nasional adalah sebagai berikut :

Tanggal: 1 Desember 2021  
Hari : Rabu  
Pukul : 09.00-10.30  
Topik : **Business Communication For Improve Your Sales**

Demikian surat undangan ini, besar harapan kami agar Bapak berkenan hadir memberikan *sharing* sebagai Pembicara/Narasumber pada acara tersebut.

Terima kasih atas perhatiannya.

Hormat Saya,

Fennie, S.S., CBOA., CLMA.  
Operational Director