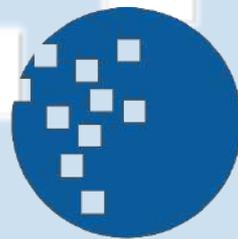


**LAPORAN MAGANG**  
**ANALISIS KENAIKAN DAN PENURUNAN PENJUALAN KAROSERI**  
**DUMP TRUK DENGAN MARKETING SALES DI**  
**PT USAHA TEKNIK INDONESIA**



**UMN**  
UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA

**LAPORAN MBKM**

**Yanti Rahmawati**  
**0000059598**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN**  
**FAKULTAS BISNIS**  
**UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA**  
**TANGERANG**  
**2024**

## HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Dengan ini saya,

Nama : Yanti Rahmawati  
Nomor Induk Mahasiswa : 00000059598  
Program studi : Manajemen

Laporan MBKM Penelitian dengan judul:

LAPORAN MAGANG - ANALISIS KENAIKAN DAN PENURUNAN PENJUALAN  
KAROSERI DUMP TRUK DENGAN MARKETING SALES DI PT USAHA TEKNIK  
INDONESIA

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 MBKM, saya bersedia menerima konsekuensi dinyatakan TIDAK LULUS untuk laporan MBKM yang telah saya tempuh.

Tangerang, 17 Mei 2024



Yanti Rahmawati

## HALAMAN PERSETUJUAN

Laporan MBKM dengan judul  
LAPORAN MAGANG - ANALISIS KENAIKAN DAN PENURUNAN PENJUALAN  
KAROSERI DUMP TRUK DENGAN MARKETING SALES DI PT USAHA TEKNIK  
INDONESIA

Oleh :

Nama : Yanti Rahmawati  
NIM : 00000059598  
Program Studi : Manajemen  
Fakultas : Bisnis

Telah disetujui untuk diajukan pada  
Sidang Ujian Magang Universitas Multimedia Nusantara

Tangerang, 17 Mei 2024

Pembimbing



Ir. D Wim Prihanto, M.M.  
NIDN : 0312126610

Ketua Program Studi Manajemen



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

## HALAMAN PENGESAHAN

Laporan MBKM dengan judul

LAPORAN MAGANG ANALISIS KENAIKAN DAN PENURUNAN PENJUALAN  
KAROSERI DUMP TRUK DENGAN MARKETING SALES DI PT USAHA TEKNIK

INDONESIA

Nama : Yanti Rahmawati  
NIM : 00000059598  
Program Studi : Manajemn  
Fakultas : Bisnis

Telah diujikan pada hari Jum'at, 07 – Juni – 2024.

Pukul 11.00 s/d 12.00 dan dinyatakan

LULUS

Dengan susunan penguji sebagai berikut.

Pembimbing



Ir. D Wim Prihanto, M.M.  
0312126610

Penguji



Putu Yani Pratiwi, S.T., M.M.  
0314018302

Ketua Program Studi Manajemen



Purnamaningsih S.E., 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 : Yanti Rahmawati

NIM : 00000059598

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Bisnis

Jenis Karya : Laporan MBKM

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Multimedia Nusantara Hak Bebas Royalti Non-eksklusif (Non-exclusive Royalty-Free Right) atas karya ilmiah saya yang berjudul:

LAPORAN MAGANG ANALISIS KENAIKAN DAN PENURUNAN PENJUALAN  
KAROSERI DUMP TRUK DENGAN MARKETING SALES DI PT USAHA TEKNIK  
INDONESIA

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, 17 Mei 2024

Yang menyatakan,



Yanti Rahmawati

## KATA PENGANTAR

Puji Syukur atas selesainya penulisan Laporan Magang ini dengan judul: “LAPORAN MAGANG - ANALISIS KENAIKAN DAN PENURUNAN PENJUALAN KAROSERI DUMP TRUCK DENGAN MARKETING SALES DI PT USAHA TEKNIK INDONESIA” dilakukan untuk memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar S1 Jurusan Ekonomi Bisnis Pada Manajemen 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. Dr. Ninok Leksono., M.A., selaku Rektor Universitas Multimedia Nusantara.
2. Dr. Florentina Kurniasari T., S.Sos., M.B.A., selaku Dekan Fakultas Bisnis Universitas Multimedia Nusantara.
3. Ibu Purnamaningsih S.E.,M.S.M., C.B.0, selaku Ketua Program Studi Universitas Multimedia Nusantara.
4. Bapak Ir. D Wim Prihanto, M.M., sebagai Pembimbing yang telah banyak meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan, arahan dan motivasi atas terselesainya tesis ini.
5. Bapak Andri, sebagai Pembimbing Lapangan yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan motivasi atas terselesainya laporan MBKM Penelitian.
6. Bapak Eko Supriyatma & Rudy Wijaya selaku Direktur Perusahaan PT Usaha Teknik Indonesia
7. Keluarga yang telah memberikan bantuan dukungan material dan moral, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan MBKM ini.
8. Yoga Zahra Putra, sebagai rekan yang banyak membantu memberikan support dan dukungan kepada penulis sehingga penulis bisa menyelesaikan laporan MBKM ini dengan tepat waktu.

Penulis menyadari bahwa laporan MBKM ini masih jauh dari kata sempurna, oleh karena itu penulis memohon kritik dan saran yang dapat dijadikan pembelajaran kedepannya untuk penulis. Semoga karya ilmiah ini dapat bermanfaat baik untuk menjadi sumber informasi maupun menjadi sumber inspirasi bagi para pembaca.

Tangerang, 17 Mei 2024



Yanti Rahmawati



**LAPORAN MAGANG**  
**ANALISIS KENAIKAN DAN PENURUNAN PENJUALAN**  
**KAROSERI DUMP TRUK DENGAN MARKETING SALES DI**  
**PT USAHA TEKNIK INDONESIA**

Yanti Rahmawati

**ABSTRAK**

PT Usaha Teknik Indonesia merupakan perusahaan pembuatan karoseri, *manufacturing*, dan *engenering* yang berdiri sejak tahun 2000. PT Usaha Teknik Indonesia dikenal menerapkan metode inspeksi komprehensif yang memungkinkan identifikasi menyeluruh terhadap setiap aspek produk karoseri yang lebih unggul dengan tujuan mengurangi risiko kegagalan kendaraan yang beroperasi, hal ini memungkinkan perusahaan PT Usaha Teknik Indonesia untuk menyajikan produk yang siap beroperasi secara optimal dengan melewati tahapan-tahapan pembuatan sesuai dengan standar yang di tetapkan pemerintah. Perkembangan industri otomotif saat ini sejalan dengan peningkatan kebutuhan masyarakat akan sarana transportasi yang lebih baik. Dalam rangka mendukung keberhasilan pemasaran, penting bagi perusahaan untuk memperluas pemahaman masyarakat terhadap produknya melalui promosi personal selling. Sebagai perusahaan dengan tingkat penjualan yang tinggi, maka PT Usaha Teknik Indonesia membutuhkan peranan Marketing Sales yang dapat membantu meningkatkan penjualan dan aktivitas pemasaran. Dengan melihat hal tersebut, penulis tertarik untuk ikut serta bergabung dengan tim Marketing Sales untuk menanalysis penyebab kenaikan atau penurunan pada perusahaan. Selama melakukan praktik kerja magang penulis memiliki banyak kendala dan tantangan dalam melakukan *branding* pemasaran, tetapi hal tersebut tidak menjadi hambatan penulis untuk mencari solusi terbaik dengan memanfaatkan ilmu yang penulis pelajari di perkuliahan untuk di implementasikan dalam strategi pemasaran.

**Kata kunci:** *Marketing Sales, Manufactur & Engenering, Branding*

UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA

**INTERNSHIP REPORTS**  
**ANALYSIS OF THE INCREASING AND DECREASING CAROSERY**  
**SALES WITH MARKETING SALES AT**  
**PT USAHA TEKNIK INDONESIA**

Yanti Rahmawati

***ABSTRACT (English)***

*PT Usaha Teknik Indonesia is a car body manufacturing, manufacturing and engineering company that was founded in 2000. PT Usaha Teknik Indonesia is known for implementing a comprehensive inspection method that allows thorough identification of every aspect of superior body product products with the aim of reducing the risk of failure of vehicles in operation, p. This allows the PT Usaha Teknik Indonesia company to present products that are ready to operate optimally by going through manufacturing stages in accordance with standards set by the government. The current development of the automotive industry is in line with the increasing public need for better transportation facilities. In order to support marketing success, it is important for companies to expand public understanding of their products through personal selling promotions. As a company with a high level of sales, PT Usaha Teknik Indonesia needs a Marketing Sales role that can help increase sales and marketing activities. By seeing this, the author is interested in joining the Marketing Sales team to analyze the causes of the company's increase or decrease. During the internship the author had many obstacles and challenges in carrying out marketing branding, but this did not become an obstacle for the author to find the best solution by utilizing the knowledge the author learned in lectures to implement in marketing strategies.*

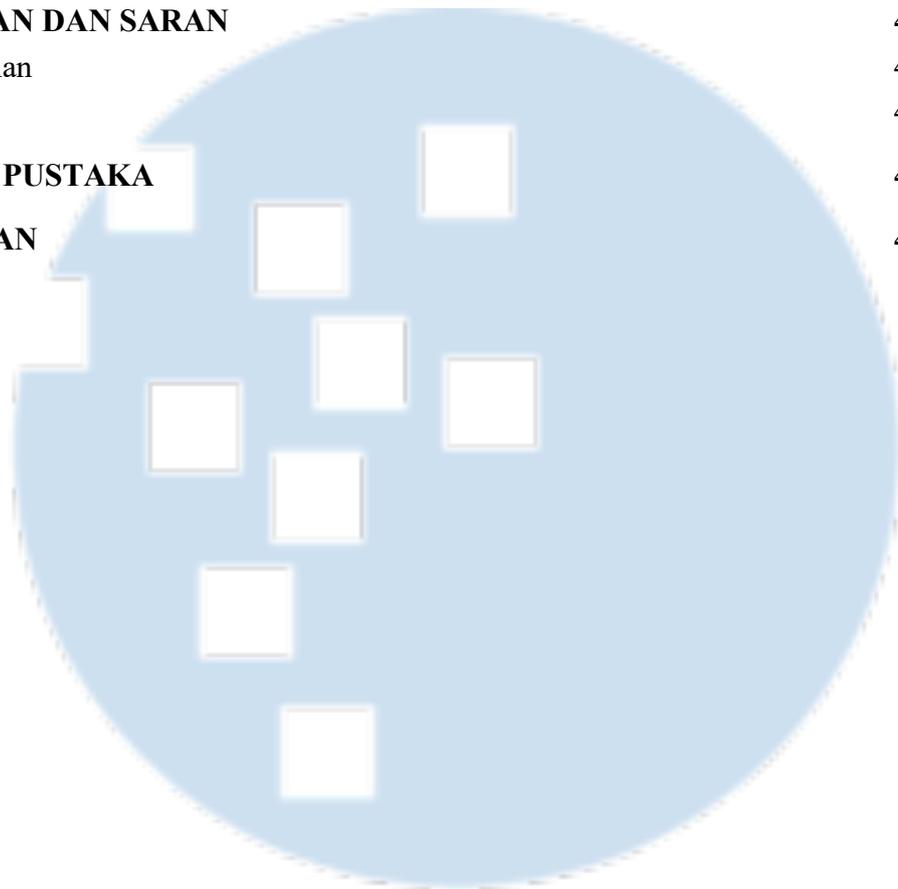
***Keywords:*** *Marketing Sales, Manufacture & Engenering, Branding*

UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b>	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS</b>	<b>iv</b>
<b>KATA PENGANTAR</b>	<b>v</b>
<b>ABSTRAK</b>	<b>vii</b>
<i>ABSTRACT (English)</i>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR ISI</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR TABEL</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b>	<b>xiii</b>
<b>BAB I</b>	
<b>PENDAHULUAN</b>	<b>1</b>
Latar Belakang	1
Maksud dan Tujuan Kerja Magang	4
Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang	5
<b>BAB II</b>	
<b>GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN</b>	<b>8</b>
Sejarah Singkat Perusahaan	8
Visi Misi	15
Struktur Organisasi Perusahaan	16
<b>BAB III</b>	
<b>PELAKSANAAN KERJA MAGANG</b>	<b>19</b>
Kedudukan dan Koordinasi	19
Tugas dan Uraian Kerja Magang	20
Kendala yang Ditemukan	36
Solusi atas Kendala yang Ditemukan	37
Laporan Utama	38

<b>BAB IV</b>	
<b>SIMPULAN DAN SARAN</b>	<b>44</b>
Simpulan	44
Saran	44
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	<b>46</b>
<b>LAMPIRAN</b>	<b>47</b>



**UMN**  
UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA

## DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Tugas Uraian Kerja Magang	21
Tabel 3.2 Tugas Tambahan Penulis	23



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Hasil Browser Statistic Website PT Usaha Teknik Indonesia	3
Gambar 2.1 Kantor Utama PT Usaha Teknik Indonesia	8
Gambar 2.2 Logo PT Usaha Teknik Indonesia	9
Gambar 2.3 Logo Fumoto Hydrolic	10
Gambar 2.4 Dump Truck Tronton 10 Roda	11
Gambar 2.5 Dum Truk Koldisel 6 Roda Kecil	11
Gambar 2.6 Bak Truck Telescopic Tronton	12
Gambar 2.7 Truk Tie Self Loader	13
Gambar 2.8 Truk Tipe Drop Side Crane	13
Gambar 2.9 Truk Tipe Water Tank	14
Gambar 2.10 Tipe-Tipe Karoseri Custom	15
Gambar 2.11 Struktur Organisasi PT Usaha Teknik Indonesia	16
Gambar 3.1 Kedudukan dan Koordinasi	20
Gambar 3.2 Halaman Beranda Website	27
Gambar 3.3 Website UT 2000	27
Gambar 3.4 Admin Website	28
Gambar 3.5 Script Konten yang dibuat	28
Gambar 3.6 Input Administrasi Orderan	29
Gambar 3.7 Training Sales dengan Konsumen	30
Gambar 3.8 Panitia Event Gathering	31
Gambar 3.9 Admin Gudang	32
Gambar 3.10 Bukti Catatan Orderan Konsumen	33
Gambar 3.11 Hasil Konten Desain Grafis	34
Gambar 3.12 Dokumentasi Penilaian Karyawan dan Pembagian Slip Gaji	35
Gambar 3.13 Grafik Penjualan Dump Truck	39
Gambar 3.14 Grafik Database Website	41
Gambar 3.15 Grafik Penjualan Marketing Sales	42

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran A. Form MBKM 01 – Surat Pengantar MBKM	47
Lampiran B. Form MBKM 02 - Kartu MBKM	48
Lampiran C. Form MBKM 03 - Daily Task MBKM	49
Lampiran D. Form MBKM 04 - Lembar Verifikasi Laporan MBKM	77
Lampiran E. Surat Penerimaan MBKM PT Usaha Teknik Indonesia	78
Lampiran F. Form Pengecekan Hasil Turnitin	79
Lampiran G. Hasil Karya Tugas yang dilakukan selama MBKM	80



