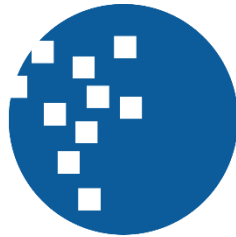


**PERAN SALES SUPPORT INTERN DALAM PENJUALAN
SOFTWARE DI PT ALPABIT DIGITAL INOVASI**



UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

LAPORAN MBKM

STEVEN BING SUTANTO

0000059759

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

**PERAN SALES SUPPORT INTERN DALAM PENJUALAN
SOFTWARE DI PT ALPABIT DIGITAL INOVASI**



UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

LAPORAN MBKM

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Manajemen

STEVEN BING SUTANTO

00000059759

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

2024

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Dengan ini saya,

Nama : Steven Bing
Nomor Induk Mahasiswa : 00000059759
Program studi : Manajemen

Laporan MBKM Penelitian dengan judul:

PERAN SALES SUPPORT INTERN DALAM PENJUALAN SOFTWARE DI PT ALPABIT DIGITAL INOVASI

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, 4 Juni 2024



(Steven Bing Sutanto)

HALAMAN PERSETUJUAN LAPORAN MAGANG

Laporan Magang dengan judul

“PERAN SALES SUPPORT DALAM PENJUALAN SOFTWARE DI PT
ALPABIT DIGITAL INOVASI.”

Oleh

Nama : Steven Bing Sutanto
NIM : 00000059759
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Bisnis

Telah disetujui untuk diajukan pada

Sidang Ujian Magang Universitas Multimedia Nusantara

Tangerang, 16 Mei 2024

Pembimbing



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

NIDN: 0314018302

Ketua Program Studi Manajemen



Purnamaningsih, S.E., M.S.M., C.B.O

NIDN: 032304780

HALAMAN PENGESAHAN

Laporan MBKM dengan judul
**PERAN SALES SUPPORT INTERN DALAM PENJUALAN
SOFTWARE DI PT ALPABIT DIGITAL INOVASI**

Oleh

Nama	: Steven Bing Sutanto
NIM	: 00000059759
Program Studi	: Manajemen
Fakultas	: Bisnis

Telah diujikan pada hari Selasa, tanggal 4 Juni 2024
Pukul 08.00 s/d 09.00 dan dinyatakan
LULUS
Dengan susunan penguji sebagai berikut.

Pembimbing



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

Penguji



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

Ketua Program Studi Manajemen



Purnamaningsih, S.E., M.S.M., C.B.O

HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademik Universitas Multimedia Nusantara, saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Steven Bing Sutanto

NIM : 00000059759

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Bisnis

JenisKarya : Laporan MBKM

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 SUPPORT INTERN DALAM PENJUALAN SOFTWARE
DI PT ALPABIT DIGITAL INOVASI”**

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, 15 Mei 2024

Yang menyatakan,



(Steven Bing Sutanto)

KATA PENGANTAR

Puji Syukur atas selesainya penulisan Laporan MBKM ini dengan judul: “PERAN SALES SUPPORT INTERN DALAM PENJUALAN SOFTWARE DI PT ALPABIT DIGITAL INOVASI” dilakukan untuk memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Strata satu Jurusan Manajemen Pada Fakultas Bisnis 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. 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.O, selaku Ketua Program Studi Manajemen Universitas Multimedia Nusantara.
4. Ibu Putu Yani Pratiwi, S.T., M.M., sebagai Dosen pembimbing yang telah banyak meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan, arahan dan motivasi atas terselesainya tesis ini.
5. Ibu Jessica Maria Gracia sebagai Pembimbing Lapangan yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan motivasi atas terselesainya laporan MBKM Penelitian.
6. Kepada Perusahaan PT Alpabit Digital Inovasi yang telah memberikan kesempatan bagi penulis untuk melaksanakan praktik kerja magang.
7. Keluarga yang telah memberikan bantuan dukungan material dan moral, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan MBKM ini..
8. Kepada seluruh tim marketing & staff PT Alpabit Digital Inovasi yang telah memberikan pengalaman, bimbingan, arahan, dan motivasi selama praktik kerja magang berlangsung dan dalam penyusunan laporan MBKM ini.

Semoga karya ilmiah ini dapat bermanfaat bagi seluruh mahasiswa Universitas Multimedia Nusantara dan bagi seluruh masyarakat yang telah membaca hasil laporan praktik kerja magang yang berjudul “Sales Support Intern dalam Penjualan Software di PT Alpabit Digital Inovasi.”

Tangerang, 15 Mei 2024



(Steven Bing Sutanto)



PERAN SALES SUPPORT INTERN DALAM PENJUALAN SOFTWARE DI PT ALPABIT DIGITAL INOVASI

(Steven Bing Sutanto)

ABSTRAK

PT Alpabit Digital Inovasi adalah sebuah perusahaan yang bergerak dibidang *IT Consultant and Service Provider* yang berfokus pada penyediaan produk solusi digital yang berfokus pada teknologi dan layanan profesional (*B2B*). PT Alpabit Digital Inovasi telah berdiri sejak 2018 dan telah beroperasi selama hampir 6 tahun dan memiliki lebih dari 18 klien, 140 karyawan dan telah menyelesaikan lebih dari 280 proyek.

Penulis telah menyelesaikan praktek kerja magang dalam kurun waktu 640 jam kerja di PT Alpabit Digital Inovasi dan ditempatkan pada bagian divisi *sales and marketing*. Selama proses praktek kerja magang berlangsung, penulis belajar dan membantu pekerjaan - pekerjaan seputar *sales dan marketing*. Penulis juga melakukan pembuatan akun sosial media perusahaan (*Instagram*) dan aktif dalam membuat berbagai konten seputar produk dan layanan yang disediakan oleh perusahaan.

Setelah menyelesaikan program praktek kerja magang, diharapkan penulis mendapatkan ilmu, pembelajaran dan pengalaman yang berguna bagi penulis sebagai bekal kedepannya dalam mempersiapkan diri untuk terjun ke dalam dunia kerja secara profesional.

Kata kunci: *Sales and marketing*, teknologi informasi, sosial media, industri teknologi informasi.

THE ROLE OF INTERN SALES SUPPORT IN SOFTWARE

SALES AT PT ALPABIT DIGITAL INOVASI

(Steven Bing Sutanto)

ABSTRACT (English)

PT Alpabit Digital Innovation is a company operating in the IT Consultant and Service Provider sector which focuses on providing digital solution products that focus on technology and professional services (B2B). PT Alpabit Digital Innovation has been established since 2018 and has been operating for almost 6 years and has more than 18 clients, 140 employees and has completed more than 280 projects.

The author has completed an internship within a period of 640 working hours at PT Alpabit Digital Innovation and was placed in the sales and marketing division. During the internship process, the author learned and helped with jobs related to sales and marketing. The author also created a company social media account (Instagram) and is active in creating various content about the products and services provided by the company.

After completing the internship program, it is hoped that the author will gain knowledge, learning and experience that is useful for the author as future preparation in preparing himself to enter the world of work professionally.

Keywords: *Sales and marketing, information technology, social media, information technology industry.*

DAFTAR ISI

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT	2
HALAMAN PENGESAHAN	3
HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS	4
KATA PENGANTAR	5
ABSTRAK	7
<i>ABSTRACT (English)</i>	8
DAFTAR ISI	9
DAFTAR TABEL	11
DAFTAR GAMBAR	12
DAFTAR LAMPIRAN	13
BAB I	
PENDAHULUAN	14
Latar Belakang	14
Maksud dan Tujuan Kerja Magang	16
Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang	17
BAB II	
GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	20
Sejarah Singkat Perusahaan	20
Visi Misi	21
Struktur Organisasi Perusahaan	21
Produk dan Solusi Digital	22
BAB III	
PELAKSANAAN KERJA MAGANG	26
Kedudukan dan Koordinasi	26
Tugas dan Uraian Kerja Magang	27
Kendala yang Ditemukan	31

Solusi atas Kendala yang Ditemukan	32
BAB IV	
SIMPULAN DAN SARAN	34
Simpulan	34
Saran	35
DAFTAR PUSTAKA	41
LAMPIRAN	42



DAFTAR TABEL

Tabel 2.3 Produk dan Solusi Digital Perusahaan

22

Tabel 3.1 Pekerjaan yang Dilakukan

27



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Data Pertumbuhan Jumlah Pengguna Internet	14
Gambar 1.2 Data Pertumbuhan <i>MaketShare IOT</i> di Indonesia	15
Gambar 2.1 Logo PT Alpabit Digital Inovasi	20
Gambar 2.2 Struktur Perusahaan PT Alpabit Digital Inovasi	21
Gambar 3.1 Struktur Organisasi Divisi <i>Sales and Marketing</i>	26
Gambar 3.2.1 Contoh Postingan Instagram	30
Gambar 3.2.1.2 Akun Instagram PT Alpabit Digital Inovasi	31
Gambar 3.3.1 Akun Instagram PT Alpabit Digital Inovasi	32



DAFTAR LAMPIRAN

Surat Pengantar MBKM - MBKM 01	43
Kartu MBKM - MBKM 02	45
Daily Task MBKM - MBKM 03	45
Lembar Verifikasi Laporan MBKM - MBKM 04	54
Surat Penerimaan MBKM (LoA)	55
Lampiran Pengecekan Hasil Turnitin	56
Dokumentasi Magang	57

