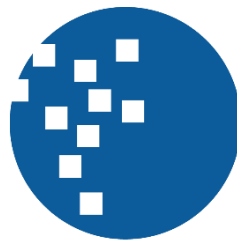


**ANALISA PERAN SALES DAN MARKETING PADA
PROGRAM FIELD TRIP SEKOLAH PADA PT. ABC, TBK
UNIT XYZ**



UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

LAPORAN MBKM

Rachel Aimar Kuswara

0000061847

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

**ANALISA PERAN SALES DAN MARKETING PADA
PROGRAM FIELD TRIP SEKOLAH PADA PT. ABC, TBK
UNIT XYZ**



LAPORAN MBKM

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh

Gelar Sarjana S1 Manajemen (S.M)

Rachel Aimar Kuswara

00000061847

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

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Dengan ini saya,

Nama : Rachel Aimar Kuswa

Nomor Induk Mahasiswa : 00000061847

Program studi : Manajemen

Laporan MBKM Penelitian dengan judul:

ANALISA PERAN SALES DAN MARKETING PADA PROGRAM FIELD
TRIP SEKOLAH PADA PT. ABC, TBK UNIT XYZ

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



(Rachel Aimar Kuswara)

HALAMAN PERSETUJUAN

Laporan Magang dengan judul

ANALISA PERAN SALES DAN MARKETING PADA PROGRAM FIELD TRIP SEKOLAH PADA PT. ABC, TBK UNIT XYZ

Oleh

Nama : Rachel Aimar Kuswara
NIM : 00000061847
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Bisnis

Telah disetujui untuk diajukan pada

Sidang Ujian laporan magang Universitas Multimedia Nusantara

Tangerang, 17 Mei 2024

Pembimbing



Dr. Prio Utomo, S.T., MPC NIDN 0321057504

Ketua Program Studi Manajemen



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

NIDN/NIK_0323047801

HALAMAN PENGESAHAN

Laporan MBKM dengan judul
ANALISA PERAN SALES DAN MARKETING PADA PROGRAM FIELD
TRIP SEKOLAH PADA PT. ABC, TBK UNIT XYZ

Oleh

Nama : Rachel Aimar Kuswara
NIM : 00000061847
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Bisnis

Telah diujikan pada hari Jumat, 07 Juni 2024

Pukul 11.00 s/d 12.00 dan dinyatakan

LULUS

Dengan susunan penguji sebagai berikut.

Pembimbing

Dr. Prio Utomo, S.T., MPC
NIDN 0321057504

Penguji

Dr. Drs. Y. Johnny Natu Prihanto, M.M.
NIDN 306056102

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 : Rachel Aimar Kuswara
NIM : 00000061847
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:

**ANALISA PERAN SALES DAN MARKETING PADA PROGRAM FIELD
TRIP SEKOLAH PADA PT. ABC, TBK UNIT XYZ**

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalty 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, 20 Mei 2024

Yang menyatakan,



(Rachel Aimar Kuswara)

KATA PENGANTAR

Puji Syukur atas selesainya penulisan laporan magang ini dengan judul: “ANALISA PERAN SALES DAN MARKETING PADA PROGRAM FIELD TRIP SEKOLAH PADA PT. ABC, TBK UNIT XYZ” yang dilakukan untuk memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana (S1) Program Studi Manajemen 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. Tuhan yang Maha Esa, yang telah memberikan berkat-Nya dalam proses penyelesaian Laporan Praktik Kerja Magang sehingga penulis di berikan kelancaran selama magang hingga penyelesaian laporan MBKM Penelitian ini.
2. Dr. Ninok Leksono, selaku Rektor Universitas Multimedia Nusantara.
3. Dr. Florentina Kurniasari T, S.Sos, selaku Dekan Fakultas Universitas Multimedia Nusantara.
4. Ibu Purnamaningsih S.E.,M.S.M., C.B.O, selaku Ketua Program Studi Universitas Multimedia Nusantara.
5. Bapak Dr. Prio Utomo, S.T., MPC, sebagai Pembimbing yang telah banyak meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan, mengarahkan dan motivasi atas terselesainya laporan MBKM ini dengan baik. Saya bersyukur atas dedikasi dan perhatian beliau.
6. Kepada PT ABC, Tbk Unit XYZ yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk melaksanakan praktik kerja magang.
7. Keluarga (Papa, Mama, Kakak), yang selalu memberikan bantuan dukungan material dan moral. Rasa syukur yang tak terhingga penulis sampaikan kepada mereka.
8. Teman penulis, yang telah mengorbankan waktu berharga untuk membantu penulis menjadi motivasi yang luar biasa dalam menyelesaikan

laporan MBKM Penelitian ini.

Penulis sangat berterima kasih kepada semua pihak yang membantu penulis dalam menjalani praktik kerja magang. Penulis menyadari bahwa laporan penelitian MBKM ini masih memiliki ruang untuk penyempurnaan. Oleh karena itu, penulis menerima kritik dan saran yang bermanfaat agar mereka dapat memperbaiki laporan di masa mendatang. Penulis juga ingin mengucapkan terima kasih kepada semua pembaca yang telah membaca laporan MBKM Penelitian ini. Karya ilmiah ini diharapkan dapat memberikan pembaca pengetahuan baru dan inspirasi untuk penelitian lebih lanjut di bidang yang sama.

Tangerang, 20 Mei 2024



(Rachel Aimar Kuswara)

**ANALISA PERAN SALES DAN MARKETING PADA
PROGRAM FIELD TRIP SEKOLAH PADA PT. ABC, TBK
UNIT XYZ**

(Rachel Aimar Kuswara)

ABSTRAK

Laporan Praktik Kerja Magang ini dibuat untuk memenuhi salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana (S1) pada Program Studi Manajemen Fakultas Bisnis Universitas Multimedia Nusantara. Laporan ini membahas analisis peran sales dan marketing pada program field trip sekolah di PT. ABC, Tbk Unit XYZ. Analisis ini dilakukan dengan tujuan untuk meningkatkan profitabilitas, memperluas pangsa pasar, dan meningkatkan kepuasan konsumen. Dalam laporan ini, penulis memberikan gambaran umum perusahaan, pelaksanaan kerja magang, dan analisis peran sales dan marketing yang dilakukan. Laporan ini juga memaparkan kendala dan solusi yang ditemukan. Hasil analisis menunjukkan bahwa strategi pemasaran yang digunakan Unit XYZ sebelumnya kurang efektif dalam meningkatkan kepuasan pelanggan dan meningkatkan pangsa pasar. Laporan ini diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi penelitian lebih lanjut di bidang pemasaran.

Kata kunci: Strategi Pemasaran, Program Studi Lapangan Sekolah,
Marketing Intern

***ANALYSIS OF THE ROLE OF SALES AND MARKETING IN
SCHOOL FIELD TRIP PROGRAMS AT PT. ABC, TBK UNIT
XYZ***

(Rachel Aimar Kuswara)

ABSTRACT

This Internship Report is submitted as one of the requirements to obtain a Bachelor's Degree (S1) in the Management Study Program of the Faculty of Business at Multimedia Nusantara University. This report discusses the analysis of the role of sales and marketing in school field trip programs at PT. ABC, Tbk Unit XYZ. This analysis is conducted with the aim of increasing profitability, expanding market share, and increasing customer satisfaction. In this report, the author provides an overview of the company, the implementation of the internship, and an analysis of the role of sales and marketing that is carried out. This report also presents the obstacles and solutions that are found. The results of the analysis show that the marketing strategies used by Unit XYZ were less effective in increasing customer satisfaction and increasing market share. This report is expected to contribute to further research in the field of marketing.

Keywords: *Marketing Strategies, School Field Trips, Marketing Intern*

DAFTAR ISI

ANALISA PERAN SALES DAN MARKETING PADA PROGRAM FIELD TRIP SEKOLAH PADA PT. ABC, TBK UNIT XYZ	1
ANALISA PERAN SALES DAN MARKETING PADA PROGRAM FIELD TRIP SEKOLAH PADA PT. ABC, TBK UNIT XYZ	1
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</i>	9
DAFTAR ISI	10
DAFTAR TABEL	12
DAFTAR GAMBAR	13
DAFTAR LAMPIRAN	14
BAB I PENDAHULUAN	15
1.1 Latar Belakang	15
1.2 Maksud dan Tujuan Kerja Magang	20
1.2.1 Maksud Kerja Magang	20
1.2.2 Tujuan Kerja Magang	21
1.3 Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang	21
1.3.1 Waktu Pelaksanaan Kerja Magang	21
1.3.2 Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang	21
1.4 Sistematika Penulisan Laporan Kerja Magang	22
BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	24
2.1 Sejarah Singkat Perusahaan	24
2.2 Visi Misi	27
2.3 Struktur Organisasi Perusahaan	28
2.3.1 Struktur Organisasi PT ABC, Tbk	28
2.3.2 Struktur Organisasi Unit XYZ	30
BAB III PELAKSANAAN KERJA MAGANG	32
3.1 Kedudukan dan Koordinasi	32
3.2 Tugas dan Uraian Kerja Magang	34
3.2.1 Tugas yang Dilakukan	34
3.2.2 Uraian Pelaksanaan Kerja Magang	38
3.2.2.1 Membuat List Sekolah	38
3.2.2.2 Menghubungi Sekolah-sekolah Untuk Memperkenalkan Unit XYZ dan Memberikan Penawaran	39
3.2.2.3 Mencari Harga Kompetitor <i>Field Trip</i>	42
3.2.2.4 Memandu <i>Client</i> yang Datang Untuk Survei	43
3.2.2.5 Membuat SP (Surat Penawaran)	47
3.2.2.6 Mengunjungi Sekolah-sekolah Untuk	

	Memperkenalkan Industri Bisnis Unit XYZ	48
3.2.2.7	<i>Update Database</i> Sekolah Yang Sudah Dibuatkan Surat Penawaran	50
3.2.2.8	Membuat PPT Report Field Trip Program	51
3.2.2.9	Memandu dalam <i>Event Field Trip</i> Sekolah	52
3.2.2.10	Membalas Dm dan Komen Instagram	54
3.2.2.11	<i>Update Inventory Merchandise</i>	57
3.2.2.12	Membuat Tanda Terima	59
3.2.2.13	Recap Pembayaran DP dan Pelunasan	59
3.2.2.14	Mencari Vendor Untuk <i>Event: Chinese New Year dan Ramadhan</i>	61
3.2.2.15	Mencari Penawaran Harga Umbul-umbul, <i>Banner</i> , dan Baliho	63
3.2.2.16	Membuat <i>Marketing Calender</i> Perihal Hari-hari Nasional dan Hari Peringatan	64
3.2.2.17	Mencari Ide Promo Untuk <i>Special Day</i>	65
3.2.2.18	Membuat Surat Izin Kegiatan	66
3.2.2.19	Mendokumentasikan <i>Event</i>	67
3.2.2.20	Membuat <i>Report Media</i> dan <i>Special Show</i>	68
3.2.2.21	Membalas WhatsApp Business	69
3.3	Kendala yang Ditemukan	70
3.4	Solusi atas Kendala yang Ditemukan	71
BAB IV SIMPULAN DAN SARAN		73
4.1	Simpulan	73
4.2	Saran	74
DAFTAR PUSTAKA		76
LAMPIRAN		78

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Tugas Utama Penulis	34
Tabel 3.2 Tugas Tambahan Penulis	36



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Grafik <i>Traffic</i> Unit XYZ/Minggu	18
Gambar 2.1 Logo PT ABC, Tbk	24
Gambar 2.2 Logo PT ABC, Tbk Unit XYZ	25
Gambar 2.3 Struktur Organisasi PT ABC, Tbk	28
Gambar 2.4 Struktur Organisasi PT ABC, Tbk Unit XYZ	30
Gambar 3.1 Struktur Penulis	33
Gambar 3.2 Membuat List Sekolah	39
Gambar 3.3 <i>Flowchart</i> Proses Menghubungi Sekolah-Sekolah	39
Gambar 3.4 Proses Menghubungi sekolah-sekolah untuk memperkenalkan Unit XYZ dan memberikan penawaran	41
Gambar 3.5 Mencari Harga Kompetitor <i>Field Trip</i>	42
Gambar 3.6 Data Perbandingan Harga Dari Kompetitor	43
Gambar 3.7 Bukti <i>client</i> yang akan melaksanakan <i>Field Trip</i> setelah melakukan survei	44
Gambar 3.8 Memandu <i>Client</i> yang Datang untuk Survei	46
Gambar 3.9 Membuat SP (Surat Penawaran)	48
Gambar 3.10 Mengunjungi sekolah-sekolah untuk memperkenalkan industri bisnis Unit XYZ	49
Gambar 3.11 <i>Update</i> Database Sekolah Yang Sudah Dibuatkan Surat Penawaran	51
Gambar 3.12 Membuat PPT <i>Report Field Trip</i> program	52
Gambar 3.13 Memandu dalam <i>Event Field Trip</i> Sekolah	53
Gambar 3.14 Membalas Dm dan komen social media	57
Gambar 3.15 <i>Update Inventory Merch</i>	58
Gambar 3.16 Tanda terima	59
Gambar 3.17 Recap Pembayaran DP dan Pelunasan	61
Gambar 3.18 Penulis Mencari Penawaran Harga Dari Vendor	62
Gambar 3.19 Penulis Melakukan Report Kepada Divisi Event & Promotion	63
Gambar 3.20 Perbandingan Harga Penawaran Umbul-umbul, Banner, dan Baliho	64
Gambar 3.21 Hari-Hari Nasional dan Peringatan yang Relevan dengan Unit XYZ	65
Gambar 3.22 Ide Promo Untuk Special Day	66
Gambar 3.23 Surat Izin Kegiatan	67
Gambar 3.24 Dokumentasi Event	68
Gambar 3.25 Report Media dan Special Show	70
Gambar 3.26 Membalas WhatsApp Business	70

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran A. Surat Pengantar MBKM (MBKM 01)	78
Lampiran B. Kartu MBKM (MBKM 02)	79
Lampiran C. Daily Task Kewirausahaan (MBKM 03)	80
Lampiran D. Surat Penerimaan MBKM (LoA)	97
Lampiran E. Pengecekan Hasil Turnitin	98
Lampiran F. Form Bimbingan Magang	102
Lampiran G. Foto bersama murid pada program Field Trip	103
Lampiran H. Foto bersama client ketika survey ke Unit XYZ	104
Lampiran I. Hasil dokumentasi pada program Field Trip	105