

PERAN SALES & SALES ADMIN PADA

PT. TIRTA ANEKA BERKAT



UMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

LAPORAN MBKM

Lie Sui Ket

0000064117

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

FAKULTAS BISNIS

UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA

TANGERANG

2024

PERAN SALES & SALES ADMIN PADA

PT. TIRTA ANEKA BERKAT



LAPORAN MBKM

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh

Gelar Sarjana Manajemen

Lie Sui Ket

00000064117

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

FAKULTAS BISNIS

UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA

TANGERANG

2024

ii

Peran Sales & Sales Admin Pada PT. Tirta Aneka Berkat, Lie Sui Ket, Universitas Multimedia Nusantara

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Dengan ini saya,

Nama : Lie Sui Ket

Nomor Induk Mahasiswa : 00000064117

Program studi : Manajemen

Laporan MBKM Penelitian dengan judul:

PERAN SALES & SALES ADMIN PADA

PT. TIRTA ANEKA BERKAT

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, Mei 2024



Lie Sui Ket

UMM
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

HALAMAN PERSETUJUAN

Laporan MBKM dengan judul
**PERAN SALES & SALES ADMIN PADA
PT. TIRTA ANEKA BERKAT**

Oleh

Nama : Lie Sui Ket
NIM : 00000064117
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Bisnis

Telah disetujui untuk diajukan pada
Sidang Ujian Laporan Magang Universitas Multimedia Nusantara

Tangerang, 20 Mei 2024

Pembimbing



Dr. Wanda G. P. A. Hidayat, S.M.B., M.M.
0705069193

Ketua Program Studi Manajemen



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

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

HALAMAN PENGESAHAN

Laporan MBKM dengan judul

Peran Sales & Sales Admin pada PT. Tirta Aneka Berkat

Oleh

Nama : Lie Sui Ket
NIM : 00000064117
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Bisnis

Telah diujikan pada hari Jumat, 07 Juni 2024

Pukul 16.00 s/d 17.00 dan dinyatakan

LULUS

Dengan susunan pengujian sebagai berikut.

Pembimbing



Dr. Wanda G. P. A. Hidayat, S.M.B., M.M.
0705069193

Penguji



Dr. Rajesh Prettypal Singh, S.S., M.M.
0430107605

Ketua Program Studi Manajemen



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

HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

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

Nama : Lie Sui Ket
NIM : 00000064117
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Bisnis
Jenis Karya : 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 & SALES ADMIN PADA PT. TIRTA ANEKA BERKAT

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, 20 Mei 2024

Yang menyatakan,



Lie Sui Ket

KATA PENGANTAR

Puji Syukur atas selesainya penulisan laporan MBKM ini dengan judul: “Peran *Sales & Sales Admin* Pada PT. Tirta Aneka Berkat” dilakukan untuk memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Jurusan Manajemen Pada 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. 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. Purnamaningsih, SE., M.S.M., C.B.O, selaku Ketua Program Studi Manajemen Universitas Multimedia Nusantara.
4. Dr. Wanda Gema Prasadio Akbar Hidayat, S.M.B., M.M., sebagai Pembimbing yang telah banyak meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan, arahan dan motivasi atas terselesainya laporan ini.
5. Pak Heryanto Arifin, sebagai Pembimbing Lapangan yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan motivasi atas terselesainya laporan MBKM Penelitian.
6. Ibu Militia Christy Mandagi beserta Keluarga Besar PT. Tirta Aneka Berkat yang telah mendampingi, memberikan ilmu dan pengalaman berharga bagi penulis selama kerja magang.
7. Keluarga yang penulis cintai dan sayangi, yang telah memberikan bantuan dukungan material dan moral, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan MBKM ini.
8. Qaniah Rahmanda Alfianisa, yang telah memberikan teguran dan dukungan yang hangat kepada penulis agar dapat menyelesaikan laporan MBKM dengan tepat waktu.

9. January Reza Jagger, Richard Bona Tua Tindaon, Aiyla Damayanti Hakim, Sharon Rayadi, Jessica Caroline, Naila Zaneta, Samiya Humaira, Anya Octavia dan Justin Kurniawan, Teman seperjuangan dari semester 1 yang selalu kompak dan bersaing agar dapat saling memotivasi dalam menyelesaikan laporan MBKM.
10. Hansen, Sahabat yang selalu memberikan arahan, masukan dan motivasi kepada penulis agar dapat menyelesaikan laporan MBKM.

Saya mengucapkan terima kasih sebanyak-banyaknya kepada semua pihak yang telah membantu dan memberikan masukan kepada penulis selama pelaksanaan kerja magang dan penyelesaian laporan MBKM ini. Saya berharap tulisan ini dapat memberikan manfaat kepada pembaca dan mahasiswa/i yang akan melaksanakan magang dibidang yang sama. Saya meminta maaf apabila terdapat kesalahan dalam laporan MBKM saya ini.

Tangerang, 20 Mei 2024



Lie Sui Ket



PERAN SALES & SALES ADMIN PADA

PT. TIRTA ANEKA BERKAT

Lie Sui Ket

ABSTRAK

PT. Tirta Aneka Berkat adalah perusahaan minuman *Ready to Drink* yang telah berinovasi dan meramaikan pasar persaingan minuman *Ready to Drink* di Indonesia sejak tahun 2003. Perusahaan ini memproduksi minuman *ready to drink* mulai dari rasa teh dan buah-buahan dan mendistribusikannya melalui *Sales*. Kerja magang yang dilaksanakan di PT. Tirta Aneka Berkat ialah Marketing Internship. Selama masa kerja magang, tugas yang diberikan adalah melakukan *monitoring* aktivitas *Sales* serta melaksanakan aktivitas *Sales* di lapangan.

Selama kerja magang, diperlukan ketelitian dan ketegasan terhadap segala aktivitas yang dilakukan *Sales* di lapangan. Karena sebagai *Sales* admin, bertugas *memonitoring* aktivitas *Sales* perlu memperhatikan dengan teliti setiap celah kecurangan yang dapat dilakukan *Sales*. Ketelitian juga diperlukan dalam membantu aktivitas *Sales* termasuk rangkaian pengiriman produk. Sebagai *Sales* diperlukan kemampuan komunikasi yang baik serta mental karena bekerja di lapangan. *Sales* akan bertemu banyak orang dan menganalisa toko yang memiliki potensi.

Kata kunci: *Sales*, Komunikasi, *Sales* Admin



***ROLES OF SALES & SALES ADMIN AT
PT. TIRTA ANEKA BERKAT***

Lie Sui Ket

ABSTRACT (English)

PT. Tirta Aneka Berkata is a Ready to Drink beverage company that has innovated and enlivened the Ready to Drink beverage market competition in Indonesia since 2003. The company produces ready-to-drink beverages ranging from tea to fruit flavors and distributes them through Sales channels. The internship position at PT. Tirta Aneka Berkata is Marketing Internship. During the internship period, the tasks assigned include monitoring Sales activities and carrying out Sales activities in the field.

Throughout the internship, precision and firmness in all Sales activities conducted in the field are required. As a Sales admin, monitoring Sales activities necessitates paying close attention to every potential loophole for Sales misconduct. Precision is also required in assisting Sales activities, including product delivery logistics. As a Salesperson, good communication skills and mental resilience are essential since the job entails working in the field. Salespeople will encounter numerous individuals and analyze stores with potential.

Keywords: Sales, Communication, Sales Admin

U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A

DAFTAR ISI

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS	v
KATA PENGANTAR	vi
ABSTRAK.....	viii
<i>ABSTRACT (English)</i>	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Maksud dan Tujuan Kerja Magang.....	4
1.2.1 Maksud Kerja Magang	4
1.2.1 Tujuan Kerja Magang.....	4
1.3 Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang.....	4
1.3.1 Waktu Pelaksanaan Kerja Magang.....	4
1.3.2 Prosedur Kerja Magang.....	5
BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....	7
2.1 Sejarah Singkat Perusahaan	7
2.1.1 Visi Misi.....	9
2.2 Struktur Organisasi Perusahaan	9
BAB III PELAKSANAAN KERJA MAGANG.....	15
3.1 Kedudukan dan Koordinasi	15
3.2 Tugas dan Uraian Kerja Magang	16
3.2.1 Tugas yang Dilakukan	16
3.2.2 Uraian Pelaksanaan Kerja Magang	19

3.3	Kendala yang Ditemukan	50
3.4	Solusi atas Kendala yang Ditemukan	52
BAB IV SIMPULAN DAN SARAN.....		56
4.1	Simpulan.....	56
4.2	Saran.....	57
DAFTAR PUSTAKA		61
DAFTAR LAMPIRAN.....		62



DAFTAR TABEL

Tabel 3. 1 Uraian Pekerjaan.....	16
---	-----------



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Daftar Negara Dengan Penjualan Minuman Ringan Terbesar di Dunia	1
Gambar 2. 1 Logo Perusahaan.....	7
Gambar 2. 2 Logo Produk	8
Gambar 2. 3 Produk Perusahaan.....	8
Gambar 2. 4 Produk Perusahaan	8
Gambar 2. 5 Struktur Perusahaan	9
Gambar 3. 1 Struktur Koordinasi Penulis	16
Gambar 3. 2 Laporan Aktivitas Sales Melalui WhatsApp Group.....	21
Gambar 3. 3 Laporan Pembayaran Tagihan Toko Oleh Sales.....	22
Gambar 3. 4 Penerimaan Pembayaran oleh Sales.....	23
Gambar 3. 5 Laporan Rekap Penjualan Sales.....	24



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran A Surat Pengantar MBKM (MBKM 01)	62
Lampiran B Kartu MBKM (MBKM 02)	63
Lampiran C Daily Task Kewirausahaan (MBKM 03)	64
Lampiran D Lembar Verifikasi Laporan MBKM - MBKM 04	87
Lampiran E Surat Penerimaan MBKM (LoA)	88
Lampiran F Lampiran Hasil Pengecekan Turnitin	89

