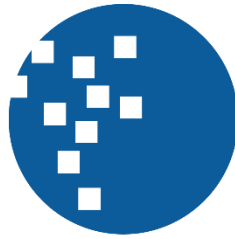


**PERAN SALES ENGINEER DALAM MENINGKATKAN
SALES PERUSAHAAN**



UMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

LAPORAN MBKM

Alfonsus Viero Prawira

0000067752

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

FAKULTAS BISNIS

UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA

TANGERANG

2024

**PERAN SALES ENGINEER DALAM MENINGKATKAN
SALES PERUSAHAAN**



LAPORAN MBKM

Diajukan sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh

Gelar Sarjana Ilmu Manajemen (S.I. Man)

Alfonsus Viero Prawira

00000067752

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

FAKULTAS BISNIS

UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA

TANGERANG

2024

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Dengan ini saya,

Nama : Alfonsus Viero Prawira

Nomor Induk Mahasiswa : 00000067752

Study Program : Manajemen

Laporan MBKM dengan judul:

PERAN SALES ENGINEER DALAM MENINGKATKAN SALES PERUSAHAAN

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 skripsi maupun dalam penulisan laporan skripsi, saya bersedia menerima konsekuensi dinyatakan TIDAK LULUS untuk Tugas Akhir yang telah saya tempuh.

Tangerang, 25 November 2024



(Alfonsus Viero Prawira)



HALAMAN PERSETUJUAN

Laporan Magang dengan judul:

PERAN SALES ENGINEER DALAM MENINGKATKAN SALES PERUSAHAAN

Oleh

Nama : Alfonsus Viero Prawira
NIM : 00000067752
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Bisnis

Telah disetujui untuk diajukan pada
Sidang Ujian Magang Universitas Multimedia Nusantara

Tangerang, 25 November 2024 Pembimbing



Dr. Ika Yanuarti, S.E., M.S.F.

Ketua Program Studi Manajemen



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

HALAMAN PENGESAHAN

Laporan MBKM dengan judul
**PERAN SALES ENGINEER DALAM MENINGKATKAN SALES
PERUSAHAAN**

Oleh

Nama : Alfonsus Viero Prawira
NIM : 00000067752
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Bisnis

Telah diujikan pada hari Senin, 13 Januari 2025
Pukul 18.00 s/d 18.45 dan dinyatakan
LULUS

Dengan susunan penguji sebagai berikut.

Pembimbing



Dr. Ika Yanuarti, S.E., M.S.F.

Penguji



Nurina Putri Handayani, S.E, M.M.

Ketua Program Studi Manajemen



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

HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai civitas academica Universitas Multimedia Nusantara, saya yang bertandatangan dibawah ini

Nama : Alfonsus Viero Prawira

NIM : 00000067752

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Bisnis

Jenis Karya Ilmiah : Laporan Magang

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

PERAN SALES ENGINEER DALAM MENINGKATKAN SALES PERUSAHAAN

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini, Universitas Multimedia Nusantara berhak menyimpan, mengalihmediakan/mengalihformatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat, dan memublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Tangerang, 25 November 2024

viero

(Alfonsus Viero Prawira)

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas berkat rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan laporan magang ini dengan judul: "**PERAN SALES ENGINEER DALAM MENINGKATKAN SALES PERUSAHAAN**". Laporan ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar (S.M) Jurusan Manajemen Pada Ekonomi Bisnis Universitas Multimedia Nusantara. Penulis menyadari bahwa laporan ini tidak dapat terselesaikan tanpa bantuan, dukungan, dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan penuh rasa hormat dan terima kasih, penulis ingin mengungkapkan penghargaan yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Dr. Ninok Leksono M.A., selaku Rektor Universitas Multimedia Nusantara
2. Ibu Dr. Florentina Kurniasari T.S.Sos.,M.B.A., selaku Dekan Fakultas Universitas Multimedia Nusantara.
3. Ibu Purmaningsih, S.E., M.S.M., C.B.O, selaku Ketua Program Studi Universitas Multimedia Nusantara.
4. Ibu Ika Yanuarti, S.E., M.S.F., sebagai Pembimbing yang telah banyak meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan dan arahan dalam menyelesaikan laporan MBKM ini.
5. Bapak Tama Guna Nainggolan, sebagai Pembimbing Lapangan yang telah memberikan bimbingan dan arahan selama kegiatan MBKM
6. Kepada PT. Central Hydraulic Indonesia 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.

25 November 2024

viero

(Alfonsus Viero Prawira)

PERAN SALES ENGINEER DALAM MENINGKATKAN SALES PERUSAHAAN

(Alfonsus Viero Prawira)

ABSTRAK

Industri pertambangan memiliki peran penting sebagai tulang punggung bagi kemajuan ekonomi dan peradaban modern, yang sekaligus memengaruhi kualitas hidup manusia di seluruh dunia. Industri pertambangan menjadi sangat penting dalam kehidupan manusia karena menyediakan berbagai bahan baku yang menjadi dasar bagi banyak sektor industri. Hasil tambang seperti batu bara, minyak bumi, logam (emas, tembaga, nikel, dll.), serta mineral lainnya digunakan dalam pembuatan energi, konstruksi, elektronik, transportasi, dan berbagai produk konsumen lainnya. Sumber daya alam yang diekstraksi dari industri pertambangan mendukung kemajuan teknologi, pembangunan infrastruktur, dan ketahanan energi. Namun, didalam proses pertambangan terdapat pekerjaan fisik yang berat dan kompleks, yang tidak dapat diselesaikan dengan tangan manusia secara efisien dan aman. Oleh karena itu alat berat seperti excavator, scraper, dan lain-lain memiliki peran yang sangat vital dalam meningkatkan produktivitas, efektivitas, dan keselamatan di lokasi tambang. Menyadari besarnya dampak alat berat terhadap operasional pertambangan, PT Central Hydraulic Indonesia perusahaan yang bergerak di bidang spare part alat berat berupaya memberikan solusi bagi seluruh permasalahan terkait kerusakan & perawatan alat berat yang dimiliki oleh perusahaan-perusahaan di dalam industri pertambangan agar proses operasional dapat berjalan lebih produktif & efektif. Mengetahui tujuan dari PT Central Hydraulic Indonesia, penulis tertarik untuk melaksanakan praktek kerja magang di perusahaan ini, karena tertarik dengan potensi yang dimiliki oleh perusahaan dan berharap dapat memahami serta mengaplikasikan teori serta pengetahuan yang diperoleh selama perkuliahan dalam praktik langsung di dunia industri.

Kata kunci: Industri Pertambangan, alat berat, magang

THE ROLE OF SALES ENGINEERS IN IMPROVING COMPANY SALES

(Alfonsus Viero Prawira)

ABSTRACT (English)

The mining industry plays an important role as the backbone of economic progress and modern civilization, which also affects the quality of life of people around the world. The mining industry is very important in human life because it provides various raw materials that are the basis for many industrial sectors. Mining products such as coal, petroleum, metals (gold, copper, nickel, etc.), and other minerals are used in the manufacture of energy, construction, electronics, transportation, and various other consumer memfaatkan technological progress, infrastructure development, and energy security. However, in the mining process there is heavy and complex physical work, which cannot be completed by human hands efficiently and safely. Therefore, heavy equipment such as excavators, scrapers, and others have a very vital role in increasing productivity, effectiveness, and safety at mining sites. Realizing the major impact of heavy equipment on mining operations, PT Central Hydraulic Indonesia, a company engaged in the field of heavy equipment spare parts, strives to provide solutions to all problems related to damage & maintenance of heavy equipment owned by companies in the mining industry so that operational processes can run more productively & effectively. Knowing the objectives of PT Central Hydraulic Indonesia, the author is interested in carrying out an internship at this company, because he is interested in the potential of the company and hopes to be able to understand and apply the theories and knowledge gained during lectures in direct practice in the industrial world.

Keywords: *Mining Industry, Heavy Equipment, Internship*

DAFTAR ISI

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT	iii
HALAMAN PERSETUJUAN	iv
HALAMAN PENGESAHAN	v
HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH.....	vi
UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS	vi
KATA PENGANTAR	vii
ABSTRAK.....	viii
ABSTRACT (English).....	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Maksud dan Tujuan Kerja Magang	1
1.3. Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang	2
BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	3
2.1 Sejarah Singkat Perusahaan.....	3
2.1.1 Visi Misi	3
2.2 Struktur Organisasi Perusahaan.....	4
BAB III PELAKSANAAN KERJA MAGANG	5
3.1 Kedudukan dan Koordinasi	5
3.2 Tugas yang Dilakukan	5
3.3 Uraian Tugas	6
3.3.1 Pelatihan Produk & SOP Perusahaan	6
3.3.2 Menyusun Strategi Pemasaran.....	7
3.3.3 Canvassing Marketing	10
3.3.4 Product Pitching.....	12

3.3.5 Product Listing & Check-Up	13
3.3.6 Negosiasi.....	14
3.3.7 <i>Annual Monthly Meeting</i>	15
3.3.8 Panitia Acara <i>Outing</i>	16
3.4 Kendala yang Ditemukan	17
3.4.1 Minimnya penguasaan terhadap informasi produk.....	17
3.4.2 Belum optimalnya komunikasi dengan tim dan pelanggan.	17
3.4.3 Tingkat kepercayaan diri yang masih perlu ditingkatkan.....	18
3.4.4 Kegiatan canvassing belum didukung dengan penyediaan transportasi. 18	
3.4.5 Efisiensi proses penerbitan dan penawaran harga yang masih perlu ditingkatkan	18
3.4.6 Ketersediaan barang yang masih terbatas	18
3.4.7 Pemanfaatan digital marketing yang belum maksimal	19
3.5 Solusi Atas Kendala yang Ditemukan	19
3.5.1 Melakukan pelatihan <i>Product Knowledge</i>	19
3.5.2 Coaching & Shadowing Staff Marketing yang lebih berpengalaman	20
3.5.3 Merubah Pola Pikir & Memotivasi Diri	20
3.5.4 Penyediaan Fasilitas Transportasi untuk Mendukung Mobilitas Karyawan.....	21
BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN	23
4.1 Kesimpulan.....	23
4.2 Saran.....	23
DAFTAR PUSTAKA.....	26
LAMPIRAN.....	27
5.1 MBKM Cover Letter - MBKM 01	28
5.2 MBKM Card - MBKM 02.....	29
5.3 MBKM Daily Tasks - MBKM 03	30
5.4 Documentation	50

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Struktur Organisasi PT.Central Hydraulic Indonesia.....	4
Tabel 3. 1 Kedudukan & Koordinasi PT. Central Hydraulic Indonesia.....	5
Tabel 3.3.3 Hasil Canvassing Marketing selama aktivitas magang.....	11



DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.3.1 Pelatihan Product Knowledge & SOP Central Hydraulic Indonesia.....	6
Gambar 3.3.2 Pelatihan Pompa Hidrolik, <i>hose</i> , dan <i>Customer Service</i> Central Hydraulic Indonesia.....	7
Gambar 3.3.3 Wawancara dengan mekanik PT Thiess.....	8
Gambar 3.3.4 Kegiatan Canvassing Marketing penulis di Kawasan Cipondoh...	11
Gambar 3.3.5 Aktivitas Product Pitching di kantor PT Trinusa Resources.....	13
Gambar 3.3.6 Aktivitas Product Pitching di kantor PT Mitra Bahtera Segara Sejati.....	13
Gambar 3.3.8 Aktifitas Product Listing & Check-Up.....	15
Gambar 3.3.9 meeting bulanan Central Hydraulic Indonesia.....	17
Gambar 3.3.10 Acara Outing Tektonido Group.....	18
Gambar 5.1 Training Hydraulic Pump.....	50
Gambar 5.2 Listing Product Pool Cipondoh.....	50
Gambar 5.3 Penjemputan Pump untuk repair di Pelabuhan Tanjung Priok.....	50
Gambar 5.4 Listing & Check-up Unit PT Uniteda Arkato.....	51
Gambar 5.5 Moderator & Sekertaris Rapat Bulan Oktober.....	51