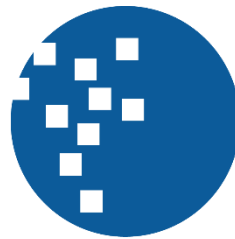


**PERAN SALES INTERN DALAM PENJUALAN MAGGOT
KERING KE DISTRIBUTOR DAN OMEGA EGG KE END
USER: STUDI KASUS DI PT MAGALARVA SAYANA
INDONESIA**



UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

LAPORAN MBKM

HENGKY WIJAYA

00000067985

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
BISNIS
UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA
TANGERANG
2025**

**PERAN SALES INTERN DALAM PENJUALAN MAGGOT
KERING KE DISTRIBUTOR DAN OMEGA EGG KE END
USER: STUDI KASUS DI PT MAGALARVA SAYANA
INDONESIA**



LAPORAN MBKM

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh

Gelar Sarjana Manajemen

Hengky Wijaya

00000067985

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

BISNIS

UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA

TANGERANG

2025

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Dengan ini saya,

Nama : Hengky Wijaya

Nomor Induk Mahasiswa : 00000067985

Program studi : Manajemen

Laporan MBKM Penelitian dengan judul:

**PERAN SALES INTERN DALAM PENJUALAN MAGGOT KERING KE
DISTRIBUTOR DAN OMEGA EGG KE END USER: STUDI KASUS DI PT
MAGALARVA SAYANA 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, 13 Maret 2025



Hengky Wijaya

HALAMAN PERSETUJUAN

Laporan MBKM dengan judul

Peran Sales Intern dalam Penjualan Maggot Kering ke Distributor dan Omega Egg ke

End User: Studi Kasus di PT Magalarva Sayana Indonesia

Oleh

Nama : Hengky Wijaya

NIM : 00000067985

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Bisnis

Telah disetujui untuk diajukan pada

Sidang Ujian Laporan Kerja Magang Universitas Multimedia Nusantara

Tangerang, 17 Maret 2025

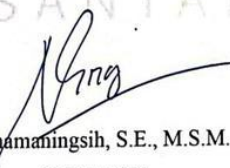
Pembimbing



Nosica Rizkalla, S.E., M.Sc.

0320089001

Ketua Program Studi Manajemen



Purnamawingsih, S.E., M.S.M.

0323047801

HALAMAN PENGESAHAN

Laporan MBKM dengan judul

**PERAN SALES INTERN DALAM PENJUALAN *MAGGOT* KERING
KE DISTRIBUTOR DAN *OMEGA EGG* KE *END USER*: STUDI KASUS DI
PT MAGALARVA SAYANA INDONESIA**

Oleh

Nama : Hengky Wijaya
NIM : 00000067985
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Bisnis

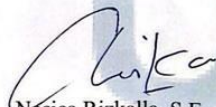
Telah diujikan pada hari Selasa, 18 Maret 2025

Pukul 11.00 s/d 12.00 dan dinyatakan

LULUS

Dengan susunan penguji sebagai berikut.

Pembimbing


Nosica Rizkalla, S.E., M.Sc.
0320089001

Penguji


Ir. Arief Iswariyadi, M.Sc., Ph.D
0316026404

Ketua Program Studi Manajemen


Purnamaningsih, S.E., M.S.M.
0323047801

HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

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

Nama : Hengky Wijaya
NIM : 00000067985
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 INTERN DALAM PENJUALAN MAGGOT KERING KE DISTRIBUTOR DAN *OMEGA EGG* KE *END USER*: STUDI KASUS DI PT MAGALARVA SAYANA INDONESIA

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, 13 Maret 2025

Yang menyatakan,



Hengky Wijaya

KATA PENGANTAR

Puji Syukur atas selesainya penulisan Laporan Magang ini dengan judul: “*PERAN SALES INTERN DALAM PENJUALAN MAGGOT KERING KE DISTRIBUTOR DAN OMEGA EGG KE END USER: STUDI KASUS DI PT MAGALARVA SAYANA INDONESIA*” dilakukan untuk memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Manajemen (S.M.) 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. Dr. Ir. Andrey Andoko, selaku Rektor Universitas Multimedia Nusantara.
2. Prof. Dr. Florentina Kurniasari T., S.Sos., M.B.A, selaku Dekan Fakultas Bisnis Universitas Multimedia Nusantara.
3. Purnamaningsih, S.E., M.S.M., selaku Ketua Program Studi Manajemen Universitas Multimedia Nusantara.
4. Nosica Rizkalla, S.E., M.Sc., sebagai Pembimbing yang telah banyak meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan, arahan dan motivasi atas terselesainya tesis ini.
5. Ahmad Faaiz Muzzakiy, S.E., sebagai Pembimbing Lapangan yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan motivasi atas terselesainya laporan MBKM Penelitian.
6. Kepada Perusahaan Magalarva Sayana Indonesia, yang menerima penulis untuk melakukan program MBKM.
7. Keluarga yang telah memberikan bantuan dukungan material dan moral, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan MBKM ini.

Penulis mengucapkan terima kasih kepada pihak yang telah membantu dan memberikan masukan selama mengerjakan laporan praktek kerja magang. Penulis menyadari bahwa laporan praktek kerja magang yang ditulis memiliki kekurangan dan belum sempurna. maka penulis ingin meminta maaf apabila ada kesalahan kata dalam penulisan laporan ini. Semoga karya ilmiah ini dapat bermanfaat untuk para pembaca dan dalam menambah informasi yang berkaitan dengan informasi pada bidang yang sesuai dengan hasil karya penulisan laporan magang penulis. Tangerang,

Tangerang, 13 Maret 2025



Hengky Wijaya

UMN

UNIVERSITAS

MULTIMEDIA

NUSANTARA

PERAN *SALES INTERN* DALAM PENJUALAN *MAGGOT* KERING KE DISTRIBUTOR DAN *OMEGA EGG* KE END USER: STUDI KASUS DI PT MAGALARVA SAYANA INDONESIA

Hengky Wijaya

ABSTRAK

Laporan ini membahas peran *Sales Intern* dalam mendukung kegiatan pemasaran dan penjualan *Maggot* kering dan *Omega Egg* di PT Magalarva Sayana Indonesia, sebuah perusahaan yang berfokus pada biokonversi limbah organik menggunakan *Black Soldier Fly* (BSF). Pemilihan perusahaan ini didasarkan pada ketertarikan terhadap industri pakan berkelanjutan dan ekonomi sirkular yang berkembang pesat di Indonesia. Selama periode magang, penulis bertanggung jawab atas pengelolaan *leads*, tindak lanjut pelanggan, strategi pemasaran digital, serta pencarian vendor kemasan produk Whole Dried Larva.

Dalam pelaksanaan magang, beberapa kendala ditemukan, di antaranya kesulitan dalam manajemen *leads*, tantangan komunikasi dengan pelanggan, serta hambatan dalam negosiasi dengan vendor kemasan. Untuk mengatasi kendala tersebut, berbagai strategi diterapkan, seperti penyaringan *leads* yang lebih selektif, penerapan strategi komunikasi yang lebih persuasif, serta riset vendor yang lebih luas guna mendapatkan penyedia kemasan terbaik. Melalui pengalaman ini, penulis memperoleh wawasan praktis dalam dunia penjualan dan pemasaran, serta pemahaman yang lebih dalam mengenai industri pakan alternatif berbasis biokonversi.

Kata kunci: *Sales Intern*, pemasaran digital, manajemen pelanggan, biokonversi, *Black Soldier Fly*

**THE ROLE OF SALES INTERN IN DRIED MAGGOT SALES
TO DISTRIBUTORS AND OMEGA EGG TO END USERS:
CASE STUDY AT PT MAGALARVA SAYANA INDONESIA**

Hengky Wijaya

ABSTRACT (English)

This report discusses the role of a Sales Intern in supporting marketing and Sales activities for dried Maggot and Omega Egg at PT Magalarva Sayana Indonesia, a company specializing in organic waste bioconversion using Black Soldier Fly (BSF). The selection of this company was based on an interest in the sustainable feed industry and circular economy, which is growing rapidly in Indonesia. During the internship period, the author was responsible for lead management, customer follow-ups, digital marketing strategies, and vendor sourcing for Whole Dried Larva product packaging. Several challenges were encountered throughout the internship, including difficulties in lead management, communication barriers with customers, and obstacles in negotiating with packaging vendors. To address these challenges, various strategies were implemented, such as more selective lead filtering, the application of more persuasive communication strategies, and broader vendor research to obtain the best packaging supplier. Through this experience, the author gained practical insights into the world of Sales and marketing, as well as a deeper understanding of the alternative feed industry based on bioconversion.

Keywords: Sales Intern, digital marketing, customer management, bioconversion, Black Soldier Fly

DAFTAR ISI

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT.....	ii
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 GAMBAR.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Maksud dan Tujuan Kerja Magang.....	4
1.3. Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang	5
BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....	9
2.1 Sejarah Singkat Perusahaan.....	9
2.2 Visi Misi	18
2.3 Struktur Organisasi Perusahaan.....	19
BAB III PELAKSANAAN KERJA MAGANG	25
3.1 Kedudukan dan Koordinasi.....	25
3.2 Tugas dan Uraian Kerja Magang.....	27
3.3 Kendala yang Ditemukan.....	38

3.4 Solusi atas Kendala yang Ditemukan	42
BAB IV SIMPULAN DAN SARAN.....	47
4.1 Simpulan.....	47
4.2 Saran	48
DAFTAR PUSTAKA	52
LAMPIRAN	53

UMN

UNIVERSITAS

MULTIMEDIA

NUSANTARA

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Logo Perusahaan	9
Gambar 2.1 <i>Magma Dried Grubs - Maggot Kering</i> BSF	12
Gambar 2.2 <i>Magma Protein - Tepung Maggot</i> BSF	13
Gambar 2.3 <i>Magma Oil - Minyak Maggot</i> BSF	13
Gambar 2.4 <i>Magma Shrimp 104 - Suplemen Pakan Udang</i>	14
Gambar 2.5 <i>Magma Koika - Pakan Ikan Koi Berbasis</i> BSF	15
Gambar 2.6 <i>Magma Aurora - Pakan Ikan Hias Berprotein Tinggi</i>	15
Gambar 2.7 Pupuk Organik Cair dan Padat Berbasis BSF	16
Gambar 2.8 <i>Bug Buddy - Suplemen Hewan Peliharaan Berbasis</i> BSF	17
Gambar 2.9 <i>Magma Omega Egg- Pangan Fungsional</i>	17
Gambar 2.9 Struktur Perusahaan	20
Gambar 3.1 Struktur Laporan Kerja selama Magang.....	27
Gambar 3.1 Gathering Tim Magalarva	33
Gambar 3.2 Aktifitas membalas <i>Leads</i> dari Meta Ads	34
Gambar 3.3 Menjadwalkan panggilan dan memanggil calon pelanggan.....	35
Gambar 3.4 Pendataan calon pelanggan di Database.....	36
Gambar 3.5 Laporan Mingguan	36
Gambar 3.6 Berkomunikasi dengan Vendor	37
Gambar 3.7 Sample Kemasan yang berhasil.....	38

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Produk Distribusi Perusahaan	10
Tabel 3.1 Tugas dan Uraian Kerja Magang	28

DAFTAR LAMPIRAN

A. Surat Pengantar MBKM (MBKM 01).....	53
B. Kartu MBKM (MBKM 02).....	54
C. Daily Task Kewirausahaan (MBKM 03)	55
D. Lembar Verifikasi Laporan MBKM Kewirausahaan (MBKM 04).....	65
E. Surat Penerimaan MBKM (LoA)	66
F. Lampiran pengecekan hasil Turnitin	67
G. Lembar Konsultasi Bimbingan.....	71
H. Semua Hasil Karya Tugas yang dilakukan selama MBKM.....	72