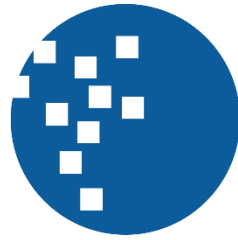


**PERAN SALES INTERN DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN PRODUK BERBASIS EKONOMI SIRKULAR DI
PT MAGALARVA SAYANA INDONESIA**



UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

LAPORAN MBKM

FRELIE SUBIYANTO

00000069020

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

**PERAN SALES INTERN DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN PRODUK BERBASIS EKONOMI SIRKULAR DI
PT MAGALARVA SAYANA INDONESIA**



LAPORAN MBKM

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh

Gelar Sarjana Manajemen

FRELIE SUBIYANTO

00000069020

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

BISNIS

UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA

TANGERANG

2025

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Dengan ini saya,

Nama : Frelie Subiyanto

Nomor Induk Mahasiswa : 00000069020

Program studi : Manajemen

Laporan MBKM Penelitian dengan judul:

**“PERAN SALES INTERN DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN PRODUK BERBASIS EKONOMI SIRKULAR 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, 2 Juni 2025



Frelie Subiyanto

HALAMAN PERSETUJUAN

Laporan MBKM dengan judul
**Peran Sales Intern dalam Meningkatkan Penjualan Produk
Berbasis Ekonomi Sirkular di PT Magalarva Sayana Indonesia**

Oleh

Nama : Frelie Subiyanto
NIM : 00000069020
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Bisnis

Telah disetujui untuk diajukan pada
Sidang Ujian Magang Universitas Multimedia Nusantara

Tangerang, 2 Juni 2025

Pembimbing



Dr. Hendro Budiyanto, M.M., CHRA
0315107502

Ketua Program Studi Manajemen



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

HALAMAN PENGESAHAN

Laporan MBKM dengan judul
**Peran Sales Intern dalam Meningkatkan Penjualan Produk
Berbasis Ekonomi Sirkular di PT Magalarva Sayana Indonesia**

Oleh
Nama : Frelie Subiyanto
NIM : 00000069020
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Bisnis

Telah diujikan pada hari Rabu, 04 Juni 2025

Pukul 15.00 s/d 16.00 dan dinyatakan

LULUS

Dengan susunan penguji sebagai berikut.

Pembimbing

Dr.


Dr. Hendro Budiyanto, M.M., CHRA
0315107502

Penguji


Dr. Febri Nila Chrisanty, S.E., M.M.
0307027602

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 : Frelie Subiyanto

NIM : 00000069020

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Bisnis

Jenis Karya : Laporan MBKM

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

Peran Sales Intern dalam Meningkatkan Penjualan Produk

Berbasis Ekonomi Sirkular 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, 2 Juni 2025

Yang menyatakan,



Frelie Subiyanto

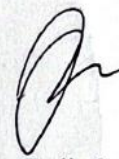
KATA PENGANTAR

Puji Syukur atas selesainya penulisan Laporan MBKM ini dengan judul: **“Peran Sales Intern Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Berbasis Ekonomi Sirkular Di PT Magalarva Sayana Indonesia”** 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. Ir. Andrey Andoko, M.Sc, selaku Rektor Universitas Multimedia Nusantara.
2. Prof. Dr. Florentina Kurniasari T., S.Sos., MBA, selaku Dekan Fakultas Bisnis Universitas Multimedia Nusantara.
3. Purnamaningsih, S.E., M.S.M., C.B.O, selaku Ketua Program Studi Manajemen Universitas Multimedia Nusantara.
4. Dr. Hendro Budiyanto, S.P.d, M.M., CHRA, sebagai Pembimbing yang telah banyak meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan, arahan dan motivasi atas terselesainya tesis ini.
5. Faaiz Muzaikky, S.M., sebagai Pembimbing Lapangan yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan motivasi atas terselesainya laporan MBKM Penelitian.
6. Kepada Perusahaan PT. Magalarva Sayana Indonesia yang telah memberikan kesempatan untuk menjalani program magang.
7. Seluruh Tim Sales yang turut membantu penulis selama program kerja magang di PT Magalarva Sayana Indonesia.
8. Keluarga yang telah memberikan bantuan dukungan material dan moral, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan MBKM ini.
9. Teman - teman penulis yang turut mendukung dan membantu kelancaran dalam menyelesaikan program magang.

Saya berharap karya ilmiah ini dapat bermanfaat bagi mahasiswa, akademisi, dan pihak terkait sebagai referensi dalam memahami dunia kerja. Semoga pengalaman yang saya peroleh selama magang dapat menjadi bekal berharga untuk pengembangan keterampilan di bidang keuangan pada perusahaan properti.

Tangerang, 2 Juni 2025



Frelie Subiyanto

UMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

**PERAN SALES INTERN DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN PRODUK BERBASIS EKONOMI SIRKULAR DI
PT MAGALARVA SAYANA INDONESIA**

Frelie Subiyanto

ABSTRAK

Laporan ini menggambarkan pengalaman magang di PT Magalarva Sayana Indonesia, perusahaan yang bergerak di bidang pengelolaan limbah organik dengan memanfaatkan Black Soldier Fly (BSF). Magalarva mengolah hasil dari BSF menjadi berbagai produk ramah lingkungan yang bermanfaat untuk hewan ternak, hewan peliharaan, serta sektor pertanian. Pemilihan perusahaan ini didasarkan pada minat penulis dalam bidang penjualan, serta kesempatan untuk memahami lebih dalam proses penjualan dalam industri ini. Selama magang, penulis bertanggung jawab dalam mencatat order yang masuk ke dalam sales order, merubah prospek menjadi customer serta melayani dan menjelaskan produk kepada calon pelanggan guna meningkatkan ketertarikan mereka terhadap produk Magalarva. Selama pelaksanaan magang, penulis menghadapi beberapa kendala, seperti penyesuaian dengan sistem pencatatan yang digunakan perusahaan dan memahami berbagai produk Magalarva yang dimana penulis harus mampu menjelaskan semua produk saat berhadapan langsung dengan calon pelanggan. Untuk mengatasi kendala tersebut, penulis melakukan pembelajaran mandiri mengenai sistem pencatatan, berdiskusi dengan tim, serta memperdalam pemahaman tentang produk Magalarva. Dengan pendekatan ini, penulis berhasil meningkatkan akurasi dalam pencatatan data, kepercayaan diri dalam melayani pelanggan, serta keterampilan komunikasi dalam menyusun dan menyampaikan laporan mingguan. Pengalaman ini memberikan wawasan berharga mengenai dunia pemasaran dan penjualan, sekaligus mengasah keterampilan teknis dan interpersonal yang berguna bagi pengembangan karier di masa depan

Kata kunci: Produk ramah lingkungan, Pengetahuan Produk, Keterampilan komunikasi

The Role of a Sales Intern in Increasing the Sales of Green

Products at PT Magalarva Sayana Indonesia

Frelie Subiyanto

ABSTRACT (English)

This report outlines the internship experience at PT Magalarva Sayana Indonesia, a company specializing in organic waste management through the use of Black Soldier Fly (BSF). The company processes BSF by-products into various products that benefit livestock, pets, and agriculture. The decision to choose this company was based on the author's interest in marketing and data management, as well as the opportunity to gain a deeper understanding of the sales process within this industry. During the internship, the author was responsible for recording incoming orders into the sales order system and explaining products to potential customers to increase their interest in Magalarva's offerings. Throughout the internship, the author encountered several challenges, such as adjusting to the company's recording system, understanding the diverse range of products, and being able to effectively explain these products to customers. To address these challenges, the author engaged in self-study on the company's recording system, collaborated with the team for guidance, and took steps to deepen knowledge of the products. Furthermore, the author practiced structuring reports to improve clarity and effectiveness. These efforts led to improved data accuracy, enhanced customer service confidence, and better communication in preparing and delivering weekly reports. This internship provided valuable insights into marketing and sales, as well as developed technical and interpersonal skills that will be useful for future career growth.

Keywords: *Green product, Product Knowledge, Communication Skills*

DAFTAR ISI

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT.....	iii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iv
HALAMAN PENGESAHAN.....	v
HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
ABSTRAK.....	ix
ABSTRACT (English).....	x
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv

BAB I

PENDAHULUAN.....	15
1.1. Latar Belakang.....	15
1.2. Maksud dan Tujuan Kerja Magang.....	5
1.3. Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang.....	7
1.3.1. Waktu Pelaksanaan Kerja Magang.....	7
1.3.2. Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang.....	8

BAB II

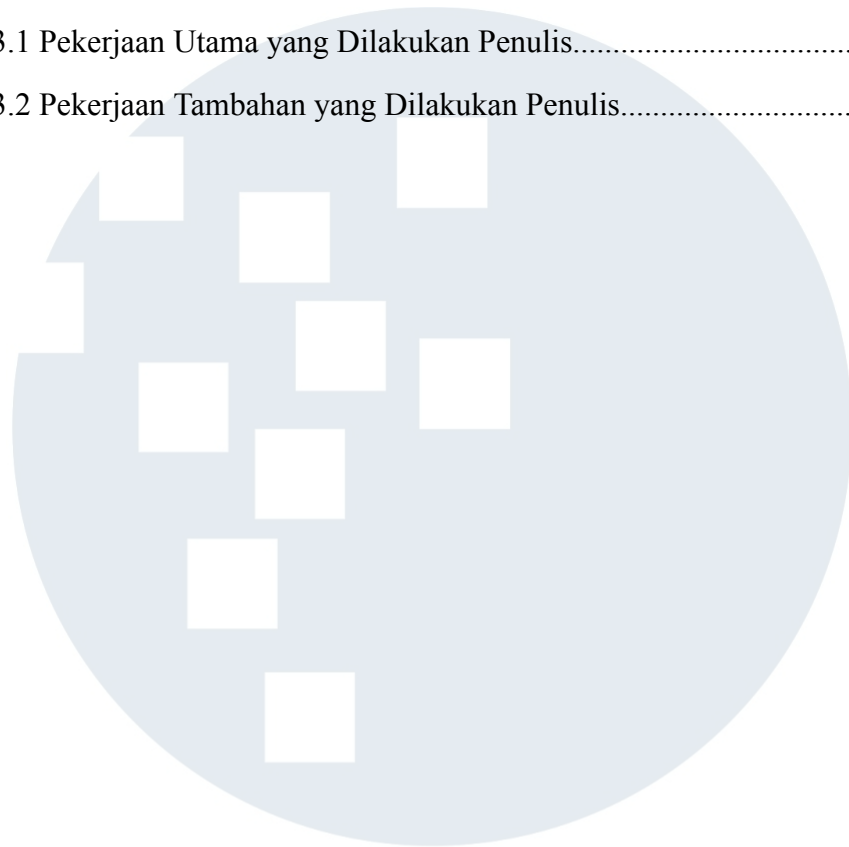
GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....	11
2.1 Sejarah Singkat Perusahaan.....	11
2.2 Visi Misi.....	14
2.2.1 Visi.....	15
2.2.2 Misi.....	15

2.3 Struktur Organisasi Perusahaan.....	16
BAB III	
PELAKSANAAN KERJA MAGANG.....	18
3.1 Kedudukan dan Koordinasi.....	18
3.2 Tugas dan Uraian Kerja Magang.....	19
3.3 Kendala yang Ditemukan.....	53
3.4 Solusi atas Kendala yang Ditemukan.....	54
BAB IV	
SIMPULAN DAN SARAN.....	56
4.1 Simpulan.....	56
4.2 Saran.....	57
DAFTAR PUSTAKA.....	60
LAMPIRAN.....	62



DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Pekerjaan Utama yang Dilakukan Penulis.....	21
Tabel 3.2 Pekerjaan Tambahan yang Dilakukan Penulis.....	21



UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Komposisi Sampah Sisa Makanan RI.....	3
Gambar 1.2 Pendekatan Ekonomi Sirkular.....	4
Gambar 2.1 Logo PT Magalarva Sayana Indonesia.....	12
Gambar 2.2 Struktur Organisasi PT Magalarva Sayana Indonesia.....	17
Gambar 3.1 Struktur Kedudukan dan Organisasi Perusahaan.....	19
Gambar 3.1 Aktivitas mencatat dan mengolah data prospek inbound.....	22
Gambar 3.2 Aktivitas interaksi dengan prospek.....	23
Gambar 3.3 Program distributor PT Magalarva Sayana Indonesia.....	24
Gambar 3.4 Konversi prospek menjadi New Customer.....	26
Gambar 3.6 Aktivitas pembuatan invoice untuk client.....	29
Gambar 3.7 Aktivitas pencatatan pesanan menggunakan tools Trello.....	30
Gambar 3.8 Memperbarui status pengiriman pesanan.....	31
Gambar 3.9 Aktivitas Whatsapp blasting penjualan omega egg.....	33
Gambar 3.10 Pencatatan pesanan Omega egg.....	34
Gambar 3.11 Pemenuhan pesanan Omega Egg.....	35
Gambar 3.12 Mengelola e-commerce Tokopedia.....	37
Gambar 3.13 Aktivitas pencatatan penjualan Tokopedia.....	38
Gambar 3.14 Aktivitas weekly checkpoint dengan tim sales.....	39
Gambar 3.15 Aktivitas mendapatkan prospek outbound menggunakan tools Datapinter.....	41
Gambar 3.16 Aktivitas Direct selling kepada prospek outbound.....	42
Gambar 3.17 Aktivitas kunjungan ke peternak ikan nila.....	44
Gambar 3.18 Melakukan update perkembangan program trial.....	47
Gambar 3.20 Meningkatkan engagement media sosial.....	51
Gambar 3.21 Aktivitas Observasi dan Networking pada Pet Expo.....	54

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran A. Surat Pengantar MBKM (MBKM 01).....	64
Lampiran B. Kartu MBKM (MBKM 02).....	65
Lampiran C. Daily Task Kewirausahaan (MBKM 03).....	66
Lampiran D. Lembar Verifikasi Laporan MBKM Kewirausahaan (MBKM 04).....	120
Lampiran E. Surat Penerimaan MBKM (LoA).....	121
Lampiran F. pengecekan hasil Turnitin.....	122

