

**PERANAN SALES DAN MARKET ANALYST DALAM EKSPANSI
BISNIS PERUSAHAAN PT. ARTINDO PRATAMA SEJAHTERA**



LAPORAN MBKM

Marcellino

00000069796

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

**PERANAN SALES DAN MARKET ANALYST DALAM EKSPANSI
BISNIS PERUSAHAAN PT ARTINDO PRATAMA SEJAHTERA**



LAPORAN MBKM

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh

Gelar Sarjana Manajemen

Marcellino

00000069796

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

FAKULTAS BISNIS

UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA

TANGERANG

2025

HALAMAN PERNYATAAN KEABSAHAN PERUSAHAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Lengkap : Marcellino
Nomor Induk Mahasiswa : 00000069796
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Bisnis

menyatakan bahwa saya melaksanakan magang di:

Nama Perusahaan : PT. Artindo Pratama Sejahtera
Alamat Perusahaan : Rukan Teuku Umar No. 8 Blok C, Karawaci
Email Perusahaan : @artindopaint.web.id

1. Perusahaan tempat saya melakukan magang dapat divalidasi keberadaannya.
2. Jika dikemudian hari terbukti ditemukan kecurangan/ penyimpangan data yang tidak valid di perusahaan tempat saya melakukan magang, maka:
 - a. Saya bersedia menerima konsekuensi dinyatakan **TIDAK LULUS** untuk mata kuliah yang telah saya tempuh.
 - b. Saya bersedia menerima semua sanksi yang berlaku sebagaimana ditetapkan dalam peraturan di Universitas Multimedia Nusantara.

Pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya dan digunakan sebagaimana mestinya.

Tangerang, 2 Juni 2025

Yang menyatakan,



(Marcellino)

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Dengan ini saya,

Nama : Marcellino
Nomor Induk Mahasiswa : 00000069796
Program studi : Manajemen

Laporan MBKM Penelitian dengan judul:

PERANAN SALES DAN MARKET ANALYST DALAM EKSPANSI BISNIS PERUSAHAAN PT. ARTINDO PRATAMA SEJAHTERA

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



(Marcellino)

HALAMAN PERSETUJUAN

Laporan MBKM dengan judul
**PERANAN SALES DAN MARKET ANALYST DALAM EKSPANSI
BISNIS PERUSAHAAN PT. ARTINDO PRATAMA SEJAHTERA**

Oleh:

Nama : Marcellino
NIM : 00000069796
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Bisnis

Telah disetujui untuk diajukan pada Sidang Ujian Laporan MBKM Universitas

Multimedia Nusantara

Tangerang, 2 Juni 2025

Pembimbing



Elissa Dwi Lestari, S.Sos., M.S.M

0306088501

Ketua Program Studi Manajemen



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

0323047801

HALAMAN PENGESAHAN

PERANAN SALES DAN MARKET ANALYST DALAM EKSPANSI BISNIS PERUSAHAAN PT. ARTINDO PRATAMA SEJAHTERA

Oleh
Nama : Marcellino
NIM : 00000069796
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Bisnis

Telah diujikan pada hari Jumat, 13 Juni 2025
Pukul 11.00 s/d 12.00 dan dinyatakan
LULUS
Dengan susunan penguji sebagai berikut.

Pembimbing


Elissa Dwi Lestari, S.Sos., M.S.M.
0306088501

Penguji


Prof. Dr. Florentina Kurniasari T.,
S.Sos., M.B.A.
0314047401

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 : Marcellino
NIM : 00000069796
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Bisnis
Jenis Karya : Laporan Magang

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:

PERANAN SALES DAN MARKET ANALYST DALAM EKSPANSI BISNIS PERUSAHAAN PT. ARTINDO PRATAMA SEJAHTERA

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,



(Marcellino)

KATA PENGANTAR

Puji Syukur atas selesainya penulisan Laporan Magang ini dengan judul: **“PERANAN SALES DAN MARKET ANALYST DALAM EKSPANSI BISNIS PERUSAHAAN PT. ARTINDO PRATAMA SEJAHTERA”** dilakukan untuk memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana 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, M.Sc, 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., C.B.O., selaku Ketua Program Studi Manajemen, Universitas Multimedia Nusantara.
4. Elissa Dwi Lestari, S.Sos., M.S.M., sebagai Pembimbing yang telah banyak meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan, arahan dan motivasi atas terselesainya tesis ini.
5. Bapak Reza Laksatama, sebagai Pembimbing Lapangan yang telah banyak memberikan bimbingan, arahan, dan motivasi atas terselesainya laporan MBKM Penelitian.
6. Kepada Perusahaan PT. Artindo Pratama Sejahtera, selaku perusahaan yang telah memberikan kesempatan magang
7. Keluarga saya yang telah memberikan bantuan dukungan material dan moral, sehingga penulis dapat menyelesaikan magang bersamaan dengan laporan MBKM ini..
8. Teman-teman saya yang telah menjadi penyemangat, motivasi, dan pendukung saya selama proses perancangan laporan MBKM ini dari awal hingga akhir.

9. Kolega rekan tim Sales dan Marketing serta segenap karyawan PT. Artindo Pratama Sejahtera atas dukungan, bimbingan, dan arahan baik kepada saya selama melaksanakan program magang.

Akhir kata, penulis berharap agar semoga karya ilmiah ini dapat bermanfaat dan berguna bagi sejumlah pembaca. Tak lupa juga, penulis berharap adanya kritik dan saran yang senantiasa dapat membangun agar segala kekurangan pada laporan akhir ini dapat disempurnakan.

Tangerang, 2 Juni 2025



(Marcellino)

PERANAN SALES DAN MARKET ANALYST DALAM EKSPANSI BISNIS PERUSAHAAN PT. ARTINDO PRATAMA SEJAHTERA

Marcellino

ABSTRAK

Sebagai seorang mahasiswa, khususnya di Universitas Multimedia Nusantara, salah satu tahapan utama dalam menyelesaikan kurikulum pendidikan tinggi dilalui adalah dengan menjalani proses magang sebagai bagian dari prosedur untuk mendapatkan gelar sarjana. Dengan menjalani proses kerja pada magang kali ini, mahasiswa diharapkan dapat merasakan manfaat pada segi pengalaman dikarenakan program ini dilaksanakan pada dunia usaha atau dunia industri secara langsung.

Tak hanya itu saja, proses kerja magang ini dilakukan juga dengan harapan untuk mengetahui dan mempelajari lebih dalam terkait dengan proses kerja sebagai bagian dari divisi Sales & Marketing pada PT. Artindo Pratama Sejahtera, khususnya pada bidang marketing itu sendiri dengan sambil mengasah keterampilan dari sisi pemasaran yang akan berjalan selama 4 bulan, mulai dari bulan Januari sampai Mei 2025. Alasan dari adanya pemilihan pada perusahaan ini perusahaan PT. Artindo Pratama Sejahtera menawarkan prospek pembelajaran yang bagus di bidang sektor konstruksi yang saat ini semakin berkembang. Tentunya, dalam melaksanakan proses kerja magang itu sendiri terdapat beberapa kesulitan seperti adanya kurang pengalaman serta kemampuan dalam menyelesaikan pekerjaan. Namun, seiring dengan berjalannya waktu, hal tersebut dapat teratasi berkat keinginan untuk belajar serta meminta saran kepada karyawan yang lebih berpengalaman dan tekun untuk mempelajari setiap aspek pekerjaan yang ada pada PT. Artindo Pratama Sejahtera.

Kata kunci: Magang, Sales, Marketing, PT. Artindo Pratama Sejahtera

THE ROLE OF SALES AND MARKET ANALYST IN THE EXPANSION OF PT. ARTINDO PRATAMA SEJAHTERA

Marcellino

ABSTRACT

As a student, especially at Multimedia Nusantara University, one of the main stages in completing the higher education curriculum is to undergo an internship process as part of the procedure to get a bachelor's degree. By undergoing the work process in this internship, students are expected to feel the benefits in terms of experience because this program is carried out in the business world or the industrial world directly.

Not only that, this internship work process is also carried out with the hope of knowing and learning more about the work process as part of the Sales & Marketing division at PT. Artindo Pratama Sejahtera, especially in the field of marketing itself honing skills from the marketing side that will run for 4 months, starting from January to May 2025. The reason for the election of this company is PT. Artindo Pratama Sejahtera offers good learning prospects in the construction sector which is currently growing. Of course, in carrying out the internship work process itself there are several difficulties such as lack of experience and ability to complete the work. However, as time goes by, this can be solved thanks to the desire to learn and ask for advice from more experienced and diligent employees to learn every aspect of the work at PT. Artindo Pratama Prosperity

Keywords: *Internship, Sales, Marketing, PT. Artindo Pratama Sejahtera*

DAFTAR ISI

HALAMAN PERNYATAAN KEABSAHAN PERUSAHAAN	2
HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT	3
HALAMAN PERSETUJUAN	4
HALAMAN PENGESAHAN	5
HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS	6
KATA PENGANTAR	7
ABSTRAK	9
ABSTRACT	10
DAFTAR ISI	11
DAFTAR TABEL	12
DAFTAR GAMBAR	13
DAFTAR LAMPIRAN	15
BAB I	
PENDAHULUAN	16
1.1. Latar Belakang	16
1.2. Maksud dan Tujuan Magang	18
1.3. Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang	19
BAB II	
GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	21
2.1 Sejarah Singkat Perusahaan	21
2.2 Struktur Organisasi Perusahaan	26
BAB III	
PELAKSANAAN KERJA MAGANG	28
3.1 Kedudukan dan Koordinasi	28
3.2 Tugas dan Uraian Kerja Magang	29
3.3 Kendala yang Ditemukan	61
3.4 Solusi atas Kendala yang Ditemukan	63
BAB IV	
SIMPULAN DAN SARAN	67
4.1 Simpulan	67
4.2 Saran	68
DAFTAR PUSTAKA	71
LAMPIRAN	72

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Tabel Tugas Kerja Magang

31



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Nilai dan Pertumbuhan PDB Sektor Konstruksi (2010-2021)	17
Gambar 2.1 Logo PT. Artindo Pratama Sejahtera (APS)	21
Gambar 2.2 Ruko PT. Artindo Pratama Sejahter di Karawaci	22
Gambar 2.3 Produk Cat Megacoat Silver	23
Gambar 2.4 Produk Cat Megacoat Gold	24
Gambar 2.5 Produk Cat Gothic	25
Gambar 2.6 Struktur Organisasi Perusahaan PT. Artindo Pratama	26
Gambar 3.1 Kedudukan dan Koordinasi Penulis	28
Gambar 3.1.1 Menu Customer & Penjualan Maserp Artindo	32
Gambar 3.1.2 Menu Daftar Customer	33
Gambar 3.1.3 Rincian Transaksi Customer	34
Gambar 3.1.4 Contoh File Bukti Hadiah Voucher untuk Toko	34
Gambar 3.1.5 Menu Utama Maserp	35
Gambar 3.1.6 Menu Daftar Faktur Jatuh Tempo	36
Gambar 3.1.7 Dashboard Tagihan Faktur Jatuh Tempo Wilayah 1	37
Gambar 3.1.8 Gambar Dashboard KPI	39
Gambar 3.1.9 Surat Teguran Kedua Kepala Cabang Artindo	41
Gambar 3.1.10 Data Harga Fix Produk Cat Artindo	42
Gambar 3.1.11 Pricelist Resmi Buatan Penulis	42
Gambar 3.2.1 Menu Utama Penjualan	44
Gambar 3.2.2 Halaman Utama Fitur Laporan Penjualan Per Wilayah	45
Gambar 3.2.3 File Excel Laporan Penjualan	45
Gambar 3.2.4 Dashboard Sales & Revenue	46
Gambar 3.2.5 Menu Utama Penjualan	47
Gambar 3.2.6 Fitur Penjualan Per Salesman	48
Gambar 3.2.7 File Excel Data TO	49
Gambar 3.2.8 Dashboard Sales & Revenue Bagian TO	49
Gambar 3.3.1 Laporan Sales Revenue APS & SOIP Bulan Februari	51
Gambar 3.3.2 Laporan Sales Revenue APS & SOIP Bulan Maret	52
Gambar 3.3.3 Laporan Sales Revenue APS & SOIP Bulan April	53
Gambar 3.3.4 Data Sales & Revenue Bulan Februari	54
Gambar 3.3.5 Data Sales & Revenue Bulan Maret	54
Gambar 3.3.6 Data Sales & Revenue Bulan April	54
Gambar 3.4.1 Contoh Strategi Pemasaran APS & SOIP Bulan Februari	56
Gambar 3.4.2 Contoh Strategi Pemasaran APS & SOIP Bulan Maret	57
Gambar 3.4.3 Contoh Strategi Pemasaran Lanjutan APS & SOIP Bulan Maret	58

Gambar 3.4.4 Rapat Strategi Pemasaran Offline

59

Gambar 3.4.5 Rapat Strategi Pemasaran Online Kepala Wilayah dan Kepala Cabang

60



DAFTAR LAMPIRAN

A. Surat Pengantar MBKM (MBKM 01)	72
B. Kartu MBKM (MBKM 02)	73
C. Daily Task Kewirausahaan (MBKM 03)	74
D. Lembar Verifikasi Laporan MBKM Kewirausahaan (MBKM 04)	142
E. Surat Penerimaan MBKM (LoA)	143
F. Lampiran Pengecekan Hasil Turnitin	144
G. Semua Hasil Karya Tugas Selama Magang	147