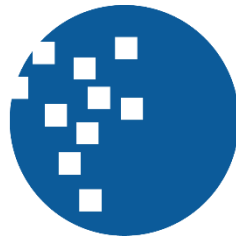


**PERAN SALES INTERN DALAM PENYUSUNAN
PENAWARAN DAN FOLLOW-UP PELANGGAN UNTUK
LAYANAN PEMASANGAN KARET INDUSTRI B2B DI PT
GEMA CITRA PERSADA**



UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

LAPORAN MBKM

LEONARDO JAKA PRAMUDITA

00000071505

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

BISNIS

UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA

TANGERANG

2025

**PERAN SALES DALAM PENYUSUNAN PENAWARAN DAN
FOLLOW-UP PELANGGAN UNTUK LAYANAN
PEMASANGAN KARET INDUSTRI B2B DI PT GEMA CITRA
PERSADA**



UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

LAPORAN MBKM

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh

Gelar Sarjana Manajemen

Leonardo Jaka Pramudita

00000071505

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

BISNIS

UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA

TANGERANG

2025

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Dengan ini saya,

Nama : Leonardo Jaka Pramudita

Nomor Induk Mahasiswa : 00000071505

Program studi : Manajemen

Laporan MBKM Penelitian dengan judul:

**PERAN SALES INTERN DALAM PENYUSUNAN
PENAWARAN DAN FOLLOW-UP PELANGGAN UNTUK
LAYANAN PEMASANGAN KARET INDUSTRI B2B DI PT
GEMA CITRA PERSADA**

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



(Leonardo Jaka Pramudita)

ii

Peran *Sales Intern* dalam Penyusunan Penawaran dan *Follow-Up* Pelanggan untuk
Layanan Pemasangan Karet Industri B2B di PT Gema Citra Persada, Leonardo
Jaka Pramudita, Universitas Multimedia Nusantara

ii

Peran *Sales Intern* dalam Penyusunan Penawaran dan *Follow-Up* Pelanggan untuk
Layanan Pemasangan Karet Industri B2B di PT Gema Citra Persada, Leonardo
Jaka Pramudita, Universitas Multimedia Nusantara

HALAMAN PERSETUJUAN

HALAMAN PERSETUJUAN

Laporan MBKM dengan judul

**Peran Sales Intern dalam Penyusunan Penawaran dan Follow-up Pelanggan
untuk Layanan Pemasangan Karet Industri B2B di PT Gema Citra Persada**

Oleh

Nama : Leonardo Jaka Pramudita

NIM : 00000071505

Program Studi : Manajemen

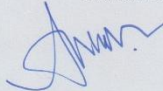
Fakultas : Bisnis

Telah disetujui untuk diajukan pada

Sidang Ujian Laporan Kerja Magang Universitas Multimedia Nusantara

Tangerang, 27 Mei 2025

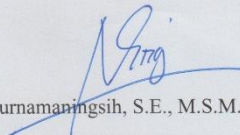
Pembimbing



Angelina Theodora Ratna Primantina, S.E., M.M.

0313097403

Ketua Program Studi Manajemen



Purnamaningsih, S.E., M.S.M., CBO

0323047801

iii

Peran *Sales Intern* dalam Penyusunan Penawaran dan *Follow-Up* Pelanggan untuk
Layanan Pemasangan Karet Industri B2B di PT Gema Citra Persada, Leonardo
Jaka Pramudita, Universitas Multimedia Nusantara

HALAMAN PENGESAHAN

HALAMAN PENGESAHAN

Laporan MBKM dengan judul

**PERAN SALES INTERN DALAM PENYUSUNAN PENAWARAN DAN
FOLLOW-UP PELANGGAN UNTUK LAYANAN PEMASANGAN KARET
INDUSTRI B2B DI PT GEMA CITRA PERSADA**

Oleh

Nama : Leonardo Jaka Pramudita
NIM : 00000071505
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Bisnis

Telah diujikan pada hari Rabu ,04 Juni 2025

Pukul 11.00 s/d 12.00 dan dinyatakan

LULUS

Dengan susunan penguji sebagai berikut.

Pembimbing



Angelina Theodora Ratna Primantina, S.E.,
M.M.
0313097403

Penguji



Dr. Amanda Setiorini, S.Psi., M.M., CiQaR
0305027607

Ketua Program Studi Manajemen



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

iv

Peran *Sales Intern* dalam Penyusunan Penawaran dan *Follow-Up* Pelanggan untuk
Layanan Pemasangan Karet Industri B2B di PT Gema Citra Persada, Leonardo
Jaka Pramudita, Universitas Multimedia Nusantara

HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

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

Nama : Leonardo Jaka Pramudita

NIM : 00000071505

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 INTERN* DALAM PENYUSUNAN PENAWARAN DAN *FOLLOW-UP* PELANGGAN UNTUK LAYANAN PEMASANGAN KARET INDUSTRI B2B DI PT GEMA CITRA PERSADA

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,



Leonardo Jaka Pramudita

KATA PENGANTAR

Puji Syukur atas selesainya penulisan Laporan Magang ini dengan judul: “*PERAN SALES INTERN DALAM PENYUSUNAN PENAWARAN DAN FOLLOW-UP PELANGGAN UNTUK LAYANAN PEMASANGAN KARET INDUSTRI B2B DI PT GEMA CITRA PERSADA*” 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., CBO selaku Ketua Program Studi Universitas Multimedia Nusantara.
4. Angelina Theodora Ratna Primantina, S.E., M.M., sebagai Pembimbing yang telah banyak meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan, arahan dan motivasi atas terselesainya tesis ini.
5. Angeline Widi Averiani, sebagai Pembimbing Lapangan yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan motivasi atas terselesainya laporan MBKM Penelitian.
6. Kepada Perusahaan Gema Citra Persada 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, 2 Juni 2025



Leonardo Jaka Pramudita



PERAN *SALES INTERN* DALAM PENYUSUNAN PENAWARAN DAN *FOLLOW-UP* PELANGGAN UNTUK LAYANAN PEMASANGAN KARET INDUSTRI B2B DI PT GEMA CITRA PERSADA

Leonardo Jaka Pramudita

ABSTRAK

Laporan ini membahas peran Sales Intern dalam penyusunan penawaran dan tindak lanjut pelanggan untuk layanan pemasangan karet industri B2B di PT Gema Citra Persada. Pemilihan perusahaan ini didasarkan pada ketertarikan penulis terhadap industri jasa teknis yang berperan penting dalam mendukung keberlangsungan operasional manufaktur dan pertambangan melalui solusi pelindung seperti rubber lining. Selama pelaksanaan magang, penulis terlibat langsung dalam berbagai aktivitas penjualan seperti menerima permintaan penawaran, menyusun dan mengirimkan penawaran harga, melakukan follow-up pelanggan, serta proses negosiasi dan penjadwalan pemasangan.

Dalam praktiknya, ditemukan beberapa kendala seperti kesulitan negosiasi harga, respon pelanggan yang lambat, kesulitan menjelaskan layanan teknis, koordinasi internal yang kurang efisien, dan penjadwalan yang berubah-ubah. Untuk mengatasi kendala tersebut, penulis menerapkan sejumlah solusi antara lain menawarkan nilai tambah layanan, menyederhanakan komunikasi menggunakan media visual, mengoptimalkan koordinasi tim, dan menggunakan sistem penjadwalan yang lebih fleksibel. Pengalaman ini memberikan pemahaman nyata mengenai dinamika penjualan B2B, keterampilan komunikasi bisnis, serta pentingnya kolaborasi dalam tim lintas fungsi.

Kata kunci: Sales Intern, penawaran B2B, follow-up pelanggan, rubber lining, koordinasi tim

THE ROLE OF SALES INTERN IN QUOTATION PREPARATION AND CUSTOMER FOLLOW-UP FOR B2B INDUSTRIAL RUBBER LINING INSTALLATION SERVICES AT PT GEMA CITRA PERSADA

Leonardo Jaka Pramudita

ABSTRACT (English)

This report discusses the role of a Sales Intern in preparing quotations and following up with clients for industrial rubber lining installation services in a B2B context at PT Gema Citra Persada. The company was chosen due to the author's interest in the technical services industry, which plays a vital role in supporting the operations of manufacturing and mining sectors through protective solutions such as rubber lining. During the internship, the author was directly involved in various sales activities including receiving quotation requests, drafting and sending pricing proposals, conducting client follow-ups, as well as managing negotiations and installation scheduling.

Several challenges were encountered throughout the internship, such as difficulties in price negotiations, delayed customer responses, challenges in explaining technical services, inefficient internal coordination, and unpredictable scheduling. To address these issues, the author implemented several solutions, including offering added value services, simplifying communication using visual media, optimizing team coordination, and applying a more flexible scheduling system. This experience provided the author with practical insights into B2B sales dynamics, business communication skills, and the importance of cross-functional team collaboration..

Keywords: *Sales Intern, B2B quotation, customer follow-up, rubber lining, team coordination*

DAFTAR ISI

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT	II
HALAMAN PERSETUJUAN	III
HALAMAN PENGESAHAN	IV
HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS	V
KATA PENGANTAR	VI
ABSTRAK	VIII
<i>ABSTRACT (English)</i>	<i>IX</i>
DAFTAR ISI	X
DAFTAR TABEL	XII
DAFTAR GAMBAR	XIII
DAFTAR LAMPIRAN	XIV
BAB I	
PENDAHULUAN	1
Latar Belakang	1
Maksud dan Tujuan Kerja Magang	4
Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang	5
BAB II	
GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	8
Sejarah Singkat Perusahaan	8
Visi Misi	13
Struktur Organisasi Perusahaan	15
BAB III	
PELAKSANAAN KERJA MAGANG	22

Kedudukan dan Koordinasi	22
Tugas dan Uraian Kerja Magang	23
Kendala yang Ditemukan	40
Solusi atas Kendala yang Ditemukan	45
BAB IV	
SIMPULAN DAN SARAN	48
Simpulan	48
Saran	49
DAFTAR PUSTAKA	52
LAMPIRAN	61
60	

DAFTAR TABEL

Table of Contents

Tabel 2.1 Waktu Pelaksanaan Magang	13
Tabel 3.1 Tugas dan Uraian Kerja Magang	23

DAFTAR GAMBAR

Table of Contents

Gambar 2.1. <i>Workshop area PT Gema Citra Persada</i>	9
Gambar 2.2. <i>Layanan Rubber Lining untuk tangki kimia industri</i>	9
Gambar 2.3. <i>Conveyor System PT Gema Citra Persada</i>	10
Gambar 3.1 Struktur Organisasi PT Gema Citra Persada	23
Gambar 3.1 Pengenalan Produk	27
Gambar 3.2 Aktivitas Menerima permintaan penawaran dari pelanggan	29
Gambar 3.3 Menyusun dan mengirimkan penawaran harga.....	31
Gambar 3.4 Follow-up pelanggan terkait penawaran yang dikirimkan.....	33
Gambar 3.5 Negosiasi harga dan layanan dengan pelanggan	35
Gambar 3.6 Menutup transaksi dan menjadwalkan pemasangan	37
Gambar 3.7 Mendata Jumlah Purchase Order (PO) tiap bulan.....	38
Gambar 3.8 Membantu Persiapan Presentasi atau Proposal penjualan.....	40

DAFTAR LAMPIRAN

Table of Contents

Surat Pengantar MBKM (MBKM 01)	61
Kartu MBKM (MBKM 02).....	62
Daily Task Kewirausahaan (MBKM 03)	63
Lembar Verifikasi Laporan MBKM Kewirausahaan (MBKM 04)	76
Surat Penerimaan MBKM (LoA).....	77
Lampiran pengecekan hasil Turnitin.....	78
Lembar Konsultasi Bimbingan	83
Semua Hasil Karya Tugas yang dilakukan selama MBKM.....	84