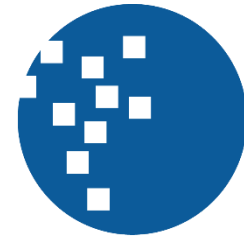


**Implementasi Pengetahuan Manajemen dalam Aktivitas Sales dan
Koordinasi Pemasaran di PT MettaDC Indonesia**



UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

LAPORAN MBKM

Ryan Fernando
00000073294

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

**Implementasi Pengetahuan Manajemen dalam Aktivitas Sales dan
Koordinasi Pemasaran di PT MettaDC Indonesia**



LAPORAN MBKM

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh

Gelar Sarjana Manajemen

Ryan Fernando

00000073294

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

BISNIS

UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA

TANGERANG

2025

HALAMAN PERSETUJUAN

Laporan MBKM dengan judul
**Implementasi Pengetahuan Manajemen dalam Aktivitas Sales dan
Koordinasi Pemasaran di PT MettaDC Indonesia**

Oleh

Nama : Ryan Fernando
NIM : 00000073294
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Bisnis

Telah disetujui untuk diajukan pada

Sidang Ujian Magang Universitas Multimedia Nusantara

Tangerang, 2 Juni 2025

Dosen Pembimbing



Helena Dewi, S.E., M.S.M.,

NIDN: 0310098303

Ketua Program Studi Manajemen



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

Implementasi Pengetahuan Manajemen dalam Aktivitas Sales dan Koordinasi Pemasaran di PT

MettaDC Indonesia, Ryan Fernando, Universitas Multimedia Nusantara

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Dengan ini saya,

Nama : Ryan Fernando

Nomor Induk Mahasiswa : 00000073294

Program studi : Manajemen

Laporan MBKM Penelitian dengan judul:

Implementasi Pengetahuan Manajemen dalam Aktivitas Sales dan Koordinasi Pemasaran di PT MettaDC 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, 26 Mei 2025



(Ryan Fernando)

HALAMAN PENGESAHAN

Laporan MBKM dengan judul

Implementasi Pengetahuan Manajemen dalam Aktivitas Sales dan Koordinasi Pemasaran di PT MettaDC Indonesia

Oleh

Nama : Ryan Fernando

NIM : 00000073294

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Bisnis

Telah diujikan pada hari Senin, 9 Juni 2025

Pukul 08.00 s/d 09.00 dan dinyatakan

LULUS

Dengan susunan penguji sebagai berikut.

Pembimbing



12/06 2025

Helena Dewi, S.E., M.S.M.
0310098303

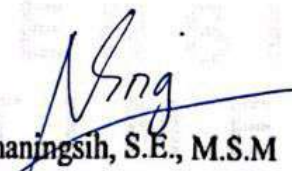
Penguji



12/06 2025

Ir. D. Wim Prihanto, M.M.
0312126610

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 : Ryan Fernando

NIM : 00000073294

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:

Implementasi Pengetahuan Manajemen dalam Aktivitas Sales dan Koordinasi Pemasaran di PT MettaDC 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,



Ryan Fernando

KATA PENGANTAR

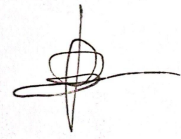
Puji Syukur atas selesainya penulisan Laporan Magang ini dengan judul: “Implementasi Pengetahuan Manajemen dalam Aktivitas Sales dan Koordinasi Pemasaran di PT MettaDC Indonesia” dilakukan untuk memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Jurusan Manajemen Pada Fakultas Bisnis Universitas Multimedia Nusantara. Penulis menyadari bahwa, tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, dari masa perkuliahan sampai pada penyusunan tugas akhir ini, sangatlah sulit bagi penulis untuk menyelesaikan tugas akhir ini. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Ir. Andrey Andoko, M.Sc, selaku Rektor Universitas Multimedia Nusantara.
2. Bapak Dr. Eng. Niki Prastomo, S.T., M.Sc., selaku Dekan Fakultas Universitas Multimedia Nusantara.
3. Purnamaningsih, S.E., M.S.M, selaku Ketua Program Studi Universitas Multimedia Nusantara.
4. Helena Dewi, S.E., M.S.M., sebagai Pembimbing yang telah banyak meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan, arahan dan motivasi atas terselesainya tesis ini.
5. Novitasari, S.s, sebagai Pembimbing Lapangan 1 yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan motivasi atas terselesainya laporan MBKM Penelitian.
6. Wahjo Gunawan, S.Kom, MM, sebagai Pembimbing Lapangan 2 yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan motivasi atas terselesainya laporan MBKM Penelitian.
7. Kepada Perusahaan PT. Metta DC Tbk, yang telah memberikan kesempatan dan mengizinkan peserta magang untuk belajar serta memperoleh pengalaman di dunia kerja.
8. Keluarga yang telah memberikan bantuan dukungan material dan moral, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan MBKM ini..

9. Seluruh teman yang telah memberikan dukungan dan semangat selama proses penyusunan laporan.

Penulis berharap karya ilmiah ini dapat memberikan kontribusi positif, baik bagi pengembangan keilmuan di bidang manajemen bisnis, maupun sebagai referensi bagi mahasiswa lain yang akan melaksanakan kegiatan magang di masa mendatang.

Tangerang, 2 Juni 2025



Ryan Fernando



Implementasi Pengetahuan Manajemen dalam Aktivitas Sales dan Koordinasi Pemasaran di PT MettaDC Indonesia

Ryan Fernando

ABSTRAK

Laporan ini disusun berdasarkan pengalaman magang penulis sebagai ISP Sales Executive Intern di PT MettaDC Indonesia selama enam bulan. Pemilihan perusahaan ini didasarkan pada reputasinya sebagai penyedia layanan data center yang menerapkan standar internasional serta perannya yang strategis dalam mendukung transformasi digital di Indonesia. Selama magang, penulis mengimplementasikan pengetahuan manajemen dalam aktivitas sales dan koordinasi pemasaran, termasuk pencarian prospek, penyusunan penawaran, serta komunikasi dengan calon klien. Penulis juga belajar langsung mengenai koordinasi lintas divisi. Dalam proses pelaksanaan, penulis menghadapi beberapa kendala, seperti ketidaktahuan terhadap istilah teknis industri data center, Hal yang rumit berkaitan dengan data center, kesulitan dalam adaptasi ritme kerja cepat, dan rasa kurang percaya diri dalam berkomunikasi dengan rekan senior. Untuk mengatasi hal tersebut, penulis aktif mencari referensi internal, berdiskusi dengan mentor, dan menerapkan manajemen waktu yang baik. Selain itu, peningkatan komunikasi serta keterbukaan terhadap masukan juga menjadi solusi dalam menunjang efektivitas kerja. Pengalaman ini memberikan wawasan nyata tentang dunia kerja serta cara pengoperasian dalam berbagai bidang, cara berjalannya suatu divisi dan menghubungkan pengalaman kuliah dengan praktik di lapangan.

Kata kunci: Magang, Sales Executive, Data Center, PT MettaDC Indonesia.

Implementasi Pengetahuan Manajemen dalam Aktivitas Sales dan Koordinasi Pemasaran di PT MettaDC Indonesia

Ryan Fernando

ABSTRACT (English)

This report is prepared based on the author's internship experience as an ISP Sales Executive Intern at PT MettaDC Indonesia for six months. The company was chosen based on its reputation as a data center service provider that applies international standards and its strategic role in supporting digital transformation in Indonesia. During the internship, the author implemented management knowledge in sales activities and marketing coordination, including prospecting, preparing offers, and communicating with prospective clients. The author also learned firsthand about cross-divisional coordination. In the implementation process, the author faced several obstacles, such as ignorance of technical terms in the data center industry, complicated matters related to data centers, difficulty in adapting to the fast work rhythm, and lack of confidence in communicating with senior colleagues. To overcome this, the author actively sought internal references, discussed with mentors, and implemented good time management. In addition, improving communication and openness to input are also solutions in supporting work effectiveness. This experience provides real insight into the world of work and how to operate in various fields, how a division runs and connects college experience with practice in the field.

Keywords: *Internship, Sales Executive, Data Center, PT MettaDC Indonesia.*

DAFTAR ISI

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT	2
HALAMAN PENGESAHAN	3
HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS	4
KATA PENGANTAR	5
ABSTRAK	7
<i>ABSTRACT (English)</i>	8
DAFTAR ISI	9
DAFTAR TABEL	11
DAFTAR GAMBAR	12
DAFTAR LAMPIRAN	13
BAB I	
PENDAHULUAN	14
1.1. Latar Belakang	14
1.2. Maksud dan Tujuan Kerja Magang	15
1.2.1 Maksud Kerja Magang	15
1.2.2 Tujuan Kerja Magang	15
1.3. Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang	16
1.3.1 Waktu Pelaksanaan Kerja Magang	16
1.3.2 Prosedur Kerja Magang	17
BAB II	
GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	21
2.1 Sejarah Singkat Perusahaan	21
2.2 Visi Misi Perusahaan	22
2.2.1 Visi Perusahaan	22
2.2.2 Misi Perusahaan	22
2.3 Struktur Organisasi Perusahaan	22
2.4 Produk MettaDC	26
2.5 Kinerja Perusahaan	28
BAB III	
PELAKSANAAN KERJA MAGANG	29
3.1 Kedudukan dan Koordinasi	29
3.2 Tugas dan Uraian Kerja Magang	29
3.2.1 Tugas Kerja Magang	29
3.2.2 Uraian Kerja Magang	30

3.3 Kendala yang Ditemukan	35
3.4 Solusi atas Kendala yang Ditemukan	36
BAB IV	
SIMPULAN DAN SARAN	37
4.1 Simpulan	37
4.2 Saran	38
DAFTAR PUSTAKA	39
LAMPIRAN	40



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Waktu Pelaksanaan Magang Perusahaan

19



UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Logo PT Metta DC	21
Gambar 2.2. Struktur Organisasi PT Metta DC	23
Gambar 3.1 Mengumpulkan data leads	31
Gambar 3.2 Merecheck Leads	32
Gambar 3.3 Marketing Accepted List (MAL)	32
Gambar 3.4 Excel Budget, Authority. Need. Timeline (BANT)	34
Gambar 3.5 Quotation MettaDC	35



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran A Surat Pengantar MBKM (MBKM 01)	45
Lampiran B Kartu MBKM (MBKM 02)	46
Lampiran C Daily Task Kewirausahaan (MBKM 03)	47
Lampiran D Lembar Verifikasi Laporan MBKM Kewirausahaan (MBKM 04)	55
Lampiran E Surat Penerimaan MBKM	56
Lampiran F Pengecekan Hasil Turnitin	57
Lampiran G Semua hasil karya dan tugas yang dilakukan selama MBKM	59

