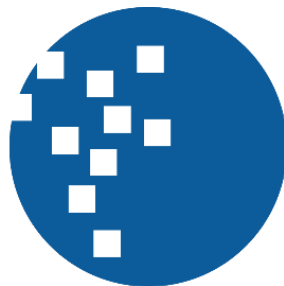


**PENERAPAN SISTEM KERJA SALES DAN PROJECT ADMIN
INTERN DI PT EXEED INDO JAYA**



UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

LAPORAN MBKM

Romi Andreas

00000074880

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

PENERAPAN SISTEM KERJA SALES DAN PROJECT ADMIN

INTERN DI PT EXEED INDO JAYA



LAPORAN MBKM

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh

Gelar Sarjana Manajemen (S.M)

Romi Andreas

00000074880

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

FAKULTAS BISNIS

UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA

TANGERANG

2025

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Dengan ini saya,

Nama : Romi Andreas

Nomor Induk Mahasiswa : 00000074880

Program studi : Manajemen

Laporan MBKM Penelitian dengan judul:

“PENERAPAN SISTEM KERJA SALES DAN PROJECT ADMIN INTERN DI PT EXEED INDO JAYA”

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



Romi Andreas

HALAMAN PERSETUJUAN

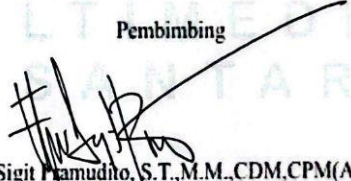
Laporan MBKM dengan judul
**PENERAPAN SISTEM KERJA SALES DAN PROJECT ADMIN INTERN
DI PT EXEED INDO JAYA**

Oleh
Nama : Romi Andreas
NIM : 00000073277
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Bisnis

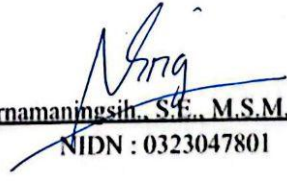
Telah disetujui untuk diajukan pada
Sidang Ujian Laporan MBKM Universitas Multimedia Nusantara

Tangerang, 2 Juni 2025

Pembimbing


Eko Sigit Pamudito, S.T., M.M., CDM, CPM(Asia)
NIDN: 0323047801

Ketua Program Studi Manajemen


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

HALAMAN PENGESAHAN

Laporan MBKM dengan judul
**PENERAPAN SISTEM KERJA SALES DAN PROJECT ADMIN INTERN
DI PT EXEED INDO JAYA**

Oleh

Nama : Romi Andreas
NIM : 00000074880
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Bisnis

Telah diujikan pada hari Kamis, 5 Juni 2025

Pukul 11.00 s/d 12.00 dan dinyatakan

LULUS

Dengan susunan penguji sebagai berikut.

Pembimbing

Eko Sigit Pramudito, S.T., M.M., CDM, CPM(Asia)

NIDN: 0323047801

Penguji

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

NIDN: 0316026404

Ketua Program Studi Manajemen

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

NIDN : 0323047801

HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

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

Nama : Romi Andreas
NIM : 00000074880
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Bisnis
JenisKarya : 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:

“PENERAPAN SISTEM KERJA SALES DAN PROJECT ADMIN INTERN DI PT EXEED INDO JAYA”

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,



(Romi Andreas)

KATA PENGANTAR

Puji Syukur atas selesainya penulisan laporan magang ini dengan judul:
“Penerapan sistem kerja sales dan Project Admin di PT Exeed Indo Jaya”

Dilakukan untuk memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar S1 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 terimakasih kepada:

1. Bapak Ir Andrey Andoko, M.Sc.,Ph.D., selaku Rektor Universitas Multimedia Nusantara.
2. Prof. Dr. Florentina Kurniasari T., S.Sos., M.B.A, selaku Dekan Fakultas Bisnis Universitas Multimedia Nusantara.
3. Ibu Purnamaningsih, S.E., M.S.M.,C.B.O., selaku Ketua Program Studi Fakultas Bisnis Universitas Multimedia Nusantara.
4. Bapak Mario Hadi, Selaku General Manager PT EXEED yang sudah memberikan kesempatan kepada saya untuk magang di Perusahaan.
5. Bapak Eko Sigit Pramudito S.T.,M.M.,CDM,CPM(Asia), sebagai Pembimbing yang telah banyak meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan, arahan dan motivasi atas terselesainya tesis ini.
6. Kak Inez Gavril, sebagai Pembimbing yang telah banyak meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan, arahan dan motivasi atas terselesainya tesis ini.
7. Bang Riyan Rinjani, sebagai Pembimbing yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan motivasi atas terselesainya laporan MBKM Penelitian.

Penulis sadar bahwasannya laporan ini masih ada beberapa kekurangan akan tetapi penulis berharap, Semoga Karya ilmiah ini bermanfaat, baik sebagai sumber informasi maupun sumber inspirasi, bagi para pembaca.

Tangerang, 2 Juni 2025



(Romi Andreas)

PENERAPAN SISTEM KERJA SALES DAN PROJECT ADMIN INTERN DI PT EXEED INDO JAYA

(Romi Andreas)

ABSTRAK

Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi di Indonesia menunjukkan tren peningkatan signifikan, ditandai dengan bertambahnya jumlah pelanggan Internet Service Provider (ISP) yang mencapai 13,20 juta pada tahun 2022 menurut data Badan Pusat Statistik (BPS). Peningkatan ini menggambarkan tingginya kebutuhan masyarakat akan akses internet, baik untuk pendidikan, bisnis, maupun hiburan. Di era digital saat ini, penguasaan teknologi menjadi hal krusial yang mempengaruhi berbagai aspek kehidupan, termasuk perubahan signifikan dalam cara kerja dan belajar. Melihat pentingnya peran industri teknologi informasi dalam pembangunan nasional, penulis memilih untuk melaksanakan magang di PT Exeed Indo Jaya, sebuah perusahaan yang berkecimpung di bidang distribusi solusi IT bagi pelanggan korporasi. Melalui program magang ini, penulis berharap dapat memperdalam pemahaman mengenai tren teknologi seperti kecerdasan buatan, big data, dan jaringan, serta mengasah keterampilan teknis dan soft skills dalam lingkungan kerja profesional yang dinamis dan kolaboratif. Pengalaman ini diharapkan tidak hanya meningkatkan kompetensi pribadi, tetapi juga memberikan kontribusi dalam kesiapan menghadapi tantangan dunia kerja di masa depan.

Kata kunci: Magang, IT, Intern

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

IMPLEMENTATION OF THE WORK SYSTEM FOR SALES AND PROJECT ADMINISTRATION AT PT EXEED INDO JAYA

(Romi Andreas)

ABSTRACT (English)

The development of information and communication technology in Indonesia continues to show a significant upward trend, as evidenced by the increasing number of Internet Service Provider (ISP) users, which reached 13.20 million in 2022, according to data from Statistics Indonesia (BPS). This growth reflects the rising demand for internet access across various sectors, including education, business, and entertainment. In today's digital era, technological proficiency plays a crucial role in shaping how people work, learn, and interact. Recognizing the importance of the IT industry in national development, the author chose to carry out an internship at PT Exeed Indo Jaya, a company that provides IT distribution and solutions for corporate clients. Through this internship program, the author aims to deepen their understanding of current technological trends such as artificial intelligence, big data, and networking, while also enhancing technical and soft skills in a dynamic and collaborative professional environment. This experience is expected to not only strengthen personal competencies but also support future career readiness in the rapidly evolving digital landscape.

Keywords: Internship, IT, Intern

DAFTAR ISI

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT.....	3
HALAMAN PERSETUJUAN.....	4
HALAMAN PENGESAHAN.....	5
HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS.....	6
KATA PENGANTAR.....	7
PENERAPAN SISTEM KERJA SALES DAN PROJECT ADMIN INTERN DI PT EXEED INDO JAYA.....	8
ABSTRAK.....	8
ABSTRACT (English).....	9
DAFTAR ISI.....	10
DAFTAR TABEL.....	13
DAFTAR GAMBAR.....	14
DAFTAR LAMPIRAN.....	15
BAB I	
PENDAHULUAN.....	16
1.1. Latar Belakang.....	16
1.2. Maksud dan Tujuan Kerja Magang.....	3
1.3. Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang.....	5
1.4 Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang.....	5
BAB II	
GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....	6
2.1 Sejarah Singkat Perusahaan.....	6
2.1.1 Visi Misi.....	9
2.2 Struktur Organisasi Perusahaan.....	10
2.3 Struktur Organisasi PT EXEED.....	10
2.4 Struktur Operation Team.....	12
2.5 Struktur Sales Team.....	12
2.6 Struktur Technical Team.....	13
2.3 Skill yang Dibutuhkan di Bidang Operation.....	13
BAB III	
PELAKSANAAN KERJA MAGANG.....	15
3.1 Kedudukan dan Koordinasi.....	15
3.1 Struktur Posisi Divisi Penulis.....	16
3.2 Flow Sales.....	18
3.2 Tugas dan Uraian Kerja Magang.....	18

3.2.1 Penerimaan Permintaan dari Klien (Get Inquiry & Detail).....	21
3.2.2 Proses Pencarian Barang dan Vendor (Searching the Item & Vendor Negotiation).....	23
3.2.2.1 Pencarian di Daftar Vendor Internal.....	23
3.2.2.2 Pencarian Vendor Baru (Jika Barang Tidak Tersedia).....	24
3.2.2.3 Kemampuan Komunikasi dan Kecermatan Teknis.....	25
3.2.3 Penyusunan Dokumen Penawaran (Make the Quotation & Send the Quotation).....	28
3.2.3.1 Penyusunan Quotation Sesuai Template.....	29
3.2.3.2 Penyerahan Quotation ke Sales Leader untuk Pemeriksaan....	32
3.2.3.3 Pengiriman ke User oleh Sales Leader.....	32
3.2.4 Proses Pemesanan Resmi (Create SO & Submit Summary SO at Drive).....	33
3.2.4.1 Tahap Awal: Diterimanya PO dari Customer.....	34
3.2.4.2 Penyusunan Dokumen SO dalam Template Standar.....	35
3.2.4.3 Validasi Internal: Diserahkan ke Leader Sales.....	38
3.2.4.4 Proses Pengiriman ke Admin Sales.....	39
3.2.4.5 Memasukan SO pada Sheets Pendapatan Leader Sales.....	40
3.2.5 Proses Penerimaan Barang (Receiving Unit from Vendor & GRN/LPB the Item).....	42
3.2.6 Penerbitan Invoice dan Pengiriman Barang ke User (Posting & Send Invoice & Send the Item to User).....	44
3.2.7 Menyusun dan Mengatur Kick-Off Meeting.....	48
3.2.8 Koordinasi dengan Tim Internal & Vendor.....	49
3.2.9 Minta Update dari Teknisi Terkait Proyek.....	50
3.3 Kendala yang Ditemukan.....	51
3.4 Solusi atas Kendala yang Ditemukan.....	53
BAB IV	
SIMPULAN DAN SARAN.....	56
4.1 Simpulan.....	56
4.2 Saran.....	58
DAFTAR PUSTAKA.....	61
LAMPIRAN.....	63
Lampiran A : Surat Pengantar MBKM -MBKM 01.....	63
Lampiran B : Kartu MBKM -MBKM 02.....	64
Lampiran C : Daily Task MBKM -MBKM 03.....	65
Lampiran D : Lembar Verifikasi Laporan MBKM -MBKM 04.....	82
Lampiran E : Surat Penerimaan MBKM (LoA).....	83
Lampiran F : Lampiran Pengecekan Hasil Turnitin.....	84

Lampiran G : Dokumentasi Meeting.....	88
---------------------------------------	----

DAFTAR TABEL

Tabel 3.2.1 Tugas Kerja Magang Sales.....	18
Tabel 3.2.2 Tugas Kerja Magang Admin Project.....	46



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Logo EXEED.....	7
Gambar 2.2 Struktur Organisasi Perusahaan.....	10
Gambar 2.3 Struktur Organisasi PT EXEED.....	10
Gambar 2.4 Struktur Operation Team.....	12
Gambar 2.5 Struktur Sales Team.....	12
Gambar 2.6 Struktur Technical Team.....	13
Gambar 3.1 Struktur Posisi Divisi Penulis.....	15
Gambar 3.2 Flow Sales.....	17
Gambar 3.2.1.1 Permintaan Barang Dari User Gmail.....	22
Gambar 3.2.1.2 Permintaan Barang Dari User Whatsapp.....	22
Gambar 3.2.2.1 Data Vendor.....	22
Gambar 3.2.2.2 Vendor Baru.....	23
Gambar 3.2.2.3.1 Konfirmasi Produk.....	25
Gambar 3.2.2.3.2 Permintaan Barang lewat Gmail.....	27
Gambar 3.2.2.3.3 Permintaan Barang lewat Whatsapp.....	27
Gambar 3.2.3 Template Penawaran Harga.....	28
Gambar 3.2.3 Negosiasi Harga dengan distributor.....	32
Gambar 3.2.4.1 PO User.....	34
Gambar 3.2.4.2 Template Sales Order.....	35
Gambar 3.2.4.3 Validasi Internal.....	37
Gambar 3.2.4.4 Proses Pengiriman SO kepada Admin Sales.....	38
Gambar 3.2.4.5 Sheets Rekap SO.....	39
Gambar 3.2.5.1 PO PT EXEED.....	41
Gambar 3.2.5.2 Pengecekan barang dan proses LPB Gudang.....	42
Gambar 3.2.6 Flow Admin Project.....	47
Gambar 3.2.8 Update Tim Network.....	49

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran A : Surat Pengantar MBKM -MBKM 01.....	61
Lampiran B : Kartu MBKM -MBKM 02.....	62
Lampiran C : Daily Task MBKM -MBKM 03.....	63
Lampiran D : Lembar Verifikasi Laporan MBKM -MBKM 04.....	80
Lampiran E : Surat Penerimaan MBKM (LoA).....	81
Lampiran F : Lampiran Pengecekan Hasil Turnitin.....	82
Lampiran G : Dokumentasi Meeting.....	86

