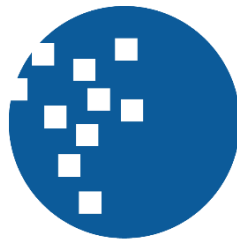


PERAN *SALES EXPORT*
DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN
PADA PT. AIDA RATTAN INDUSTRY (VIVERE Group)



UMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

LAPORAN MBKM

Grescia Kusuma

00000081815

PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS BISNIS
UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA
TANGERANG
2025

PERAN *SALES EXPORT*
DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN
PADA PT. AIDA RATTAN INDUSTRY (VIVERE Group)



LAPORAN MBKM

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh

Gelar Sarjana Manajemen

Grescia Kusuma

00000081815

PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS BISNIS
UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA
TANGERANG
2025

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Dengan ini saya,

Nama : Grescia Kusuma

Nomor Induk Mahasiswa : 00000081815

Program studi : Manajemen

Laporan MBKM Penelitian dengan judul:

PERAN SALES EXPORT DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PADA PT. AIDA RATTAN INDUSTRY (VIVERE GROUP)

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,



(Grescia Kusuma)

HALAMAN PERSETUJUAN

Laporan MBKM dengan judul
**PERAN SALES EXPORT INTERN DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN PADA PT. AIDA RATTAN INDUSTRY (VIVERE GROUP)**

Oleh

Nama : Grescia Kusuma
NIM : 00000081815
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Bisnis

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

Tangerang, 21 Mei 2025

Pembimbing



Nurina Putri Handayani, SE., MM.

NIDN: 0325129002

Ketua Program Studi Manajemen



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

NIDN: 0323047801

HALAMAN PENGESAHAN

Laporan MBKM dengan judul

PERAN SALES EXPORT DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PADA PT. AIDA RATTAN INDUSTRY (VIVERE GROUP)

Oleh

Nama : Grescia Kusuma
NIM : 00000081815
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Bisnis

Telah diujikan pada hari Selasa, 10 Juni 2025

Pukul 08.00 s/d 09.00 dan dinyatakan

LULUS

Dengan susunan penguji sebagai berikut.

Pembimbing



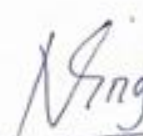
Nurina Putri Handayani, SE., MM.
NIDN : 0325129002

Penguji



Tessa Handra, S.E., M.T.
NIDN : 0322058406

Ketua Program Studi Manajemen



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

HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

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

Nama : Grescia Kusuma

NIM : 00000081815

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:

PERAN SALES EXPORT DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PADA PT. AIDA RATTAN INDUSTRY

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalty 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, 22 Mei 2025

Yang menyatakan,



(Grescia Kusuma)

KATA PENGANTAR

Puji Syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas selesainya penulisan laporan magang ini dengan judul: “Peran Sales Export dalam Meningkatkan Penjualan pada PT. AIDA Rattan Industry (VIVERE Group)” 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. Bapak Dr. Ir. Andrey Andoko, M.Sc., selaku Rektor Universitas Multimedia Nusantara.
2. Ibu 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., selaku Ketua Program Studi Manajemen Universitas Multimedia Nusantara.
4. Ibu Nurina Putri Handayani, SE., MM., sebagai Pembimbing yang telah banyak meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan, arahan dan motivasi atas terselesainya tesis ini.
5. Kepada Perusahaan VIVERE Group yang telah memberikan kesempatan untuk penulis dapat melaksanakan magang dengan baik dan telah memberikan arahan dan pengalaman baru terkait strategi Marketing yang akan sangat berguna untuk masa depan nantinya.
6. Keluarga yang telah memberikan bantuan dukungan material dan moral, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan MBKM ini..
7. Kak Jeremy Gamaliel S.T. sebagai Pembimbing Lapangan dan Supervisor yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan motivasi atas terselesainya laporan MBKM Penelitian.

8. Kak Ainun Nisa Farhani, sebagai Pembimbing Lapangan yang telah memberikan bimbingan, ilmu-ilmu baru, dan pengalaman kerja yang baru selama pelaksanaan program magang berlangsung.
9. Bapak Barian Tio, sebagai Pembimbing Lapangan yang telah memberikan bimbingan, pengetahuan baru, dan memberikan pengalaman kerja yang baru selama pelaksanaan program magang berlangsung.
10. Jimmy Wardhana selaku orang memberikan semangat dan mendukung selama proses pencarian dan pelaksanaan magang.

Dengan adanya karya ini, penulis berharap akan memberikan dampak dan manfaat yang baik untuk pembaca, serta dapat memberikan pengetahuan yang lebih luas terkait dengan bidang *Marketing*, khususnya dalam konteks *Sales Export Division*.

Tangerang, 22 Mei 2025



(Grescia Kusuma)

PERAN *SALES EXPORT*
DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN
PADA PT. AIDA RATTAN INDUSTRY (VIVERE Group)

(Grescia Kusuma)

ABSTRAK

Laporan ini membahas pengalaman penulis selama menjalani magang sebagai *Sales Export Intern* di PT. AIDA Rattan Industry, anak perusahaan dari VIVERE Group yang bergerak di bidang ekspor furnitur rotan. Perusahaan ini dipilih karena memberikan kesempatan bagi penulis untuk mempelajari langsung strategi pemasaran internasional, khususnya di industri furnitur yang berbasis pada prinsip keberlanjutan. Selama masa magang, penulis berperan dalam berbagai aktivitas seperti membuat dokumen penawaran (*quotation*), memperbarui *database* ekspor, melayani calon pelanggan melalui *platform* Alibaba, hingga turut serta dalam pameran JIFFINA 2025 di Yogyakarta. Beberapa tantangan yang dihadapi antara lain proses adaptasi dengan lingkungan kerja, serta pengelolaan data pelanggan yang belum optimal, dan proses adaptasi dengan Bahasa asing. Melalui bimbingan dari atasan dan inisiatif pribadi, penulis mampu mengatasi hambatan tersebut dengan baik. Pengalaman ini menunjukkan bahwa peran *intern* dapat memberikan kontribusi nyata terhadap kegiatan operasional dan strategi penjualan perusahaan, khususnya di pasar ekspor.

Kata kunci: Magang, *Sales Export*, Strategi Penjualan, Rotan, Pemasaran Internasional

**THE ROLE of SALES EXPORT in
INCREASING SALES at
PT. AIDA RATTAN INDUSTRY (VIVERE Group)**
(Grescia Kusuma)

ABSTRACT (English)

This report presents the experience of the author during an internship as a Sales Export Intern at PT. AIDA Rattan Industry, a subsidiary of the VIVERE Group, which specializes in exporting rattan furniture. The company was selected because it provided an opportunity to gain practical knowledge of international marketing strategies and sustainability-focused furniture production. During the internship period, the author was involved in various tasks, such as preparing quotations, updating export databases, responding to customer inquiries on Alibaba, and participating in the JIFFINA 2025 exhibition in Yogyakarta. Some of the challenges faced include adapting to the work environment, suboptimal customer data management, and adjusting to the use of foreign languages. With guidance from supervisors and personal initiative, these challenges were successfully managed. This experience demonstrates that an intern's role can meaningfully support company operations and contribute to sales strategy execution in international markets.

Keywords: *Internship, Sales Export, Rattan Furniture, Marketing Strategy, International Trade*

DAFTAR ISI

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS	v
KATA PENGANTAR	vi
ABSTRAK.....	viii
<i>ABSTRACT (English)</i>	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.3. Prosedur dan Waktu Pelaksanaan Kerja Magang.....	3
BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....	8
2.1 Sejarah Singkat Perusahaan.....	8
2.2 Struktur Organisasi Perusahaan	15
BAB III PELAKSANAAN KERJA MAGANG.....	18
3.1 Kedudukan dan Koordinasi	18
3.2 Tugas dan Uraian Kerja Magang	20
3.3 Kendala yang Ditemukan	34
3.4 Solusi atas Kendala yang Ditemukan	35
4.1 Simpulan.....	37
4.2 Saran	37
DAFTAR PUSTAKA	39

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Tugas yang Dilakukan

38

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1. Logo VIVERE GROUP.....	8
Gambar 2.2 Logo <i>Business Unit</i> dari VIVERE Group.....	9
Gambar 2.3 Logo Gema Graha Sarana (GGS).....	9
Gambar 2.5 Logo Perusahaan PT VIVERE Multi Kreasi.....	11
Gambar 2.8 Logo Brand CASAKA	11
Gambar 2.9 Logo Perusahaan PT AIDA Rattan Industry	12
Gambar 2.11 Logo Perusahaan PT Vinotindo Graha Sarana (VGS)	13
Gambar 2.3. Struktur Organisasi Perusahaan VIVERE Group.....	15
Gambar 3.2 Tampilan Chat pada <i>platform</i> Alibaba.....	25
Gambar 3.3 Tampilan <i>database customer</i>	26
Gambar 3.4 Salah satu <i>Quotation</i> yang dibuat oleh Penulis	27
Gambar 3.5 Penulis menjadi <i>sales</i> selama pameran JIFFINA 2025	28
Gambar 3.6 Proses Pembuatan <i>Booth</i> untuk pameran JIFFINA 2025	29
Gambar 3.7 <i>File Order Status</i> VIVERE	31
Gambar 3.8 <i>File Monthly Report Database</i>	32
Gambar 3.9 Melakukan <i>Meeting</i> dengan klien dari Canada	33
Gambar 3.10 Data Barang untuk Pameran JIFFINA 2025.....	34

DAFTAR LAMPIRAN

A. Surat Pengantar MBKM - MBKM 01	40
B. Acceptence Letter dari VIVERE Group	41
C. Kartu MBKM - MBKM 02.....	42
D. Daily Task MBKM - MBKM 03.....	43
E. Lembar Verifikasi Laporan MBKM - MBKM 04.....	50
F. Lampiran Pengecekan Hasil Turnitin.....	51
G. Hasil tugas yang dilakukan selama MBKM	54