

**IMPLEMENTASI AKTIVITAS SALES AND MARKETING
INTERN DI PT YUDIAN KAWAN MINERAL**



LAPORAN MAGANG

AISYAH DAMAYANTI ARIEF

00000074901

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

**IMPLEMENTASI AKTIVITAS SALES AND MARKETING
INTERN DI PT YUDIAN KAWAN MINERAL**



LAPORAN MAGANG

**Diajukan sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Manajemen**

AISYAH DAMAYANTI ARIEF

00000074901

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

2025

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Lengkap : Aisyah Damayanti Arief

Nomor Induk Mahasiswa : 00000074901

Program Studi : Manajemen

Jenjang : S1

menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Laporan Magang saya yang berjudul:
**IMPLEMENTASI AKTIVITAS SALES AND MARKETING INTERN DI
PT YUDIAN KAWAN MINERAL**

merupakan hasil karya saya sendiri, bukan merupakan hasil plagiat, dan tidak pula
dituliskan oleh orang lain. Semua sumber, baik yang dikutip maupun dirujuk, telah
saya cantumkan dan nyatakan dengan benar pada bagian daftar pustaka.

Jika di kemudian hari terbukti ditemukan penyimpangan dan penyalahgunaan
dalam pelaksanaan magang maupun dalam penulisan laporan magang, saya
bersedia menerima konsekuensi untuk dinyatakan **TIDAK LULUS**. Saya juga
bersedia menanggung segala konsekuensi hukum yang berkaitan dengan tindak
plagiarisme ini sebagai kesalahan saya pribadi dan bukan tanggung jawab
Universitas Multimedia Nusantara.

Tangerang, 3 Juli 2025


Aisyah Damayanti Arief

U N I V E R S I T
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A

HALAMAN PERSETUJUAN

Laporan Magang dengan judul:

IMPLEMENTASI AKTIVITAS SALES AND MARKETING INTERN DI PT YUDIAN KAWAN MINERAL

Oleh:

Nama : Aisyah Damayanti Arief
Nomor Induk Mahasiswa : 00000074901
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Bisnis

Telah disetujui untuk diajukan pada
Sidang Magang Universitas Multimedia Nusantara
Tangerang, 3 Juli 2025

Pembimbing

Ketua Program Studi Manajemen


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


(Purnamaningsih, SE., M.S.M., C.B.O.,)

NIDN : 0302057904

NIDN : 0323047801

HALAMAN PENGESAHAN

Laporan Magang dengan judul:

IMPLEMENTASI AKTIVITAS SALES AND MARKETING

INTERN DI PT YUDIAN KAWAN MINERAL

Oleh:

Nama : Aisyah Damayanti Arief
Nomor Induk Mahasiswa : 00000074901
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Bisnis

Telah diujikan pada hari Senin, 07 Juli 2025
Pukul 08.00 s.d. 09.00 WIB dan dinyatakan
LULUS
Dengan susunan penguji sebagai berikut.

Pembimbing



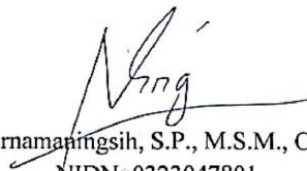
Eko Sigit Pramudito, S.T., M.M., CDM, CPM (Asia)
NIDN: 0302057904

Penguji



Dr. Amanda Setiorini, S.Psi., M., CIQaR
NIDN: 0305027607

Ketua Program Studi Manajemen



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

HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Lengkap : Aisyah Damayanti Arief
Nomor Induk Mahasiswa : 00000074901
Program Studi : Manajemen
Jenjang : S1
Jenis Karya : Laporan Magang
Judul Karya Ilmiah : IMPLEMENTASI AKTIVITAS SALES
AND MARKETING INTERN DI PT YUDIAN KAWAN MINERAL

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa saya bersedia (pilih salah satu):

- ☐ Saya bersedia memberikan izin sepenuhnya kepada Universitas Multimedia Nusantara untuk memublikasikan hasil laporan magang saya ke dalam repositori Knowledge Center sehingga dapat diakses oleh civitas academica UMN/ publik. Saya menyatakan bahwa laporan magang yang saya buat tidak mengandung data yang bersifat konfidensial.
- ☐ Saya tidak bersedia memublikasikan hasil laporan magang ini ke dalam repositori Knowledge Center karena ada data yang bersifat konfidensial.
- ☐ Lainnya, pilih salah satu:
 - ☐ Hanya dapat diakses secara internal Universitas Multimedia Nusantara.
 - ☐ Embargo publikasi laporan magang dalam kurun waktu 3 tahun.

Tangerang, 3 Juli 2025


Aisyah Damayanti Arief

U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A

KATA PENGANTAR

Segala puji dan rasa syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas limpahan rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan magang yang berjudul "*Implementasi Aktivitas Sales and Marketing Intern di PT Yudian Kawan Mineral.*" Laporan ini disusun sebagai bagian dari pemenuhan syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen pada Program Studi Manajemen, Fakultas Bisnis, Universitas Multimedia Nusantara.

Penulis menyadari bahwa proses penyusunan laporan ini tidak terlepas dari bantuan, arahan, serta dukungan dari berbagai pihak, baik selama menjalani masa studi maupun selama pelaksanaan kegiatan magang. Tanpa dukungan tersebut, laporan ini tidak akan dapat terselesaikan dengan baik.

Oleh karena itu, melalui kata pengantar ini penulis ingin menyampaikan apresiasi dan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada pihak-pihak yang telah memberikan dukungan dan kontribusinya dalam proses pelaksanaan magang maupun penyusunan laporan ini, antara lain:

Mengucapkan terima kasih kepada:

1. Tuhan Yang Maha Esa.
2. Dr. Andrey Andoko, selaku Rektor Universitas Multimedia Nusantara.
3. Prof. Ibu Dr. Florentina Kurniasari, T., S. Sos, MBA., selaku Dekan Fakultas Bisnis, Universitas Multimedia Nusantara.
4. Ibu Purnamaningsih, S.E.,M.S.M.,C.B.O., selaku Ketua Program Studi Manajemen, Universitas Multimedia Nusantara.
5. PT. Yudian Kawan Mineral, selaku perusahaan yang telah memberikan kesempatan magang.
6. Kak Rafena Eca, selaku *Supervisor* yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan motivasi sehingga terselesainya magang ini.

7. Eko Sigit Pramudito, S.T., M.M., CDM, CPM (Asia), selaku *Advisor* yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan motivasi sehingga terselesainya magang ini.
8. Keluarga saya yang telah memberikan bantuan dukungan material dan moral, sehingga penulis dapat menyelesaikan magang ini.
9. Bu Yuni, Kak Anna, Noval, selaku tim Sales and Marketing YUKAMI
10. Tresna Gunawan, selaku pasangan yang selalu berada di sisi saya sampai laporan ini selesai

Sebagai bagian penutup, penulis berharap bahwa seluruh rangkaian kegiatan magang hingga penyusunan laporan dapat menjadi pengalaman yang bermakna serta memberikan kontribusi positif dalam pengembangan pengetahuan dan keterampilan. Penulis juga berharap laporan ini dapat menjadi bahan bacaan yang informatif dan memberikan wawasan tambahan, terutama bagi pembaca yang ingin memahami dinamika kerja secara langsung di dunia profesional.

Tangerang, 3 Juli 2025



Aisyah Damayanti Arief

UMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

NUSANTARA

IMPLEMENTASI AKTIVITAS SALES AND MARKETING INTERN DI PT YUDIAN KAWAN MINERAL

Aisyah Damayanti Arief

ABSTRAK

Kegiatan magang ini dilaksanakan di PT Yudian Kawan Mineral pada divisi Sales & Marketing, dengan tujuan untuk memperoleh pengalaman kerja secara langsung di bidang pemasaran dan operasional bisnis, khususnya dalam industri mineral non-logam. Selama magang, penulis berperan dalam mendukung aktivitas pemasaran produk kaolin melalui berbagai kegiatan seperti penyusunan penawaran, pengiriman sampel, pengarsipan dokumen transaksi, serta komunikasi dengan calon pelanggan. Salah satu kontribusi nyata penulis adalah menyusun daftar calon pelanggan potensial dari berbagai sektor industri, lalu mengirimkan penawaran awal melalui email yang telah disesuaikan dengan standar komunikasi perusahaan. Penulis juga aktif membalas email masuk dari pelanggan dan membantu memastikan kelengkapan dokumen pengiriman sampel. Meski pekerjaan operasional bersifat administratif dan teknis, penulis tetap terlibat dalam diskusi ringan mengenai strategi komunikasi yang tepat untuk menghadapi pelanggan pasif dan baru. Kegiatan magang ini memberikan pemahaman yang lebih dalam mengenai praktik pemasaran B2B, serta memperkaya pengalaman penulis dalam menghadapi dinamika kerja nyata di dunia profesional.

Kata kunci: Magang, Sales and Marketing, Kaolin, Pemasaran B2B



IMPLEMENTASI AKTIVITAS SALES AND MARKETING INTERN DI PT YUDIAN KAWAN MINERAL

Aisyah Damayanti Arief

ABSTRACT

This internship program was conducted at PT Yudian Kawan Mineral in the Sales & Marketing division, with the aim of gaining direct work experience in the field of marketing and business operations, particularly within the non-metallic mineral industry. During the internship, the author contributed to supporting the marketing activities of kaolin products through various tasks, including preparing product offers, coordinating sample shipments, managing transaction documentation, and communicating with prospective clients. One of the author's tangible contributions was compiling a list of potential customers from various industrial sectors and sending out initial offers via email in accordance with the company's communication standards. The author was also actively involved in responding to incoming customer emails and assisting in ensuring that all sample shipment documents were complete. Although most of the tasks were administrative and technical in nature, the author also participated in informal discussions regarding appropriate communication strategies for engaging with inactive and prospective clients. This internship provided a deeper understanding of B2B marketing practices and enriched the author's experience in dealing with real-world workplace dynamics in a professional environment.

Keywords: *Internship, Sales and Marketing, Kaolin, B2B Marketing*

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH	v
KATA PENGANTAR	vi
ABSTRAK	vii
<i>ABSTRACT</i>	viii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Tujuan Magang	2
1.3 Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Magang	3
1.3.1 Waktu Pelaksanaan Magang	4
1.3.2 Prosedur Pelaksanaan Magang	4
1.3.2.1 Pengajuan Lamaran Melalui Rekomendasi Keluarga	4
1.3.2.2 Tahapan Wawancara	5
1.3.2.3 Konfirmasi dan Awal Magang	5
BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	6
2.1 Profil dan Sejarah Perusahaan	6
2.1.1 Profil Perusahaan	6
2.1.2 Sejarah Perusahaan	7
2.2 Struktur Organisasi Perusahaan	8
BAB III PELAKSANAAN MAGANG	10
3.1 Kedudukan dan Koordinasi Pelaksanaan Magang	10
3.1.1 Kedudukan Pelaksanaan Magang	10

3.1.2 Koordinasi Pelaksanaan Magang	10
3.2 Tugas yang Dilakukan	13
3.3 Uraian Pelaksanaan Magang	14
3.3.1 Proses Pelaksanaan Tugas Utama Magang	14
3.3.1.1 Riset dan Pengelompokan Calon Pelanggan	14
3.3.2 Proses Pelaksanaan Tugas Tambahan Magang	17
3.3.2.1 Penyusunan dan pengiriman Penawaran Produk	17
3.3.2.2 Penanganan Respons Email dan Komunikasi Pelanggan	20
3.3.2.3 Pengelolaan Dokumen Transaksi	29
3.3.2.4 Koodinasi Pengiriman Sampel	36
3.3.2.5 Penyusunan Data Pelanggan Tidak Aktif	40
3.3.2.6 Proses Distribusi dan Pemantauan Pengiriman	42
3.4 Kendala dan Solusi Pelaksanaan Magang	46
3.4.1 Kendala Pelaksanaan Magang	46
3.4.2 Solusi Pelaksanaan Magang	48
BAB IV PENUTUP	51
4.1 Simpulan	51
4.2 Saran	51
DAFTAR PUSTAKA	xiv

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Logo PT Yudian Kawan Mineral	6
Gambar 2.2 Bagan Struktur Organisasi PT Yudian Kawan Mineral	9
Gambar 3.1 Alur Koordinasi Sales & Marketing	10
Gambar 3.2 Riset Sektor - Sektor Industri	15
Gambar 3.3 Spreadsheet Calon Pelanggan YUKAMI	16
Gambar 3.4 Penawaran Kaolin via Email	18
Gambar 3.5 Email Permintaan Sampel dari PT Yokohama Indonesia	22
Gambar 3.6 Email Penulis kepada PT Yokohama Indonesia	23
Gambar 3.7 Email Permintaan Kaolin dari PT Thermax International Indonesia	24
Gambar 3.8 Email Penulis kepada PT Thermax International Indonesia	25
Gambar 3.9 Email Pertanyaan Pengiriman dan Quantity Kaolin	26
Gambar 3.10 Email Penulis Respon Pengiriman dan Quantity Kaolin	27
Gambar 3.11 Email Permintaan Produk Calcined Clay dari PT KMI	27
Gambar 3.12 Email Respon Penulis kepada PT KMI Wire and Cable Tbk	28
Gambar 3.13 Dokumentasi Divisi Sales & Marketing YUKAMI	29
Gambar 3.14 Arsip Digital Pembelian	31
Gambar 3.15 Resi Kapal	33
Gambar 3.16 Pengiriman file resi ke grup WhatsApp logistik YUKAMI	34
Gambar 3.17 Tampilan pengisian data INSW	35
Gambar 3.18 Tampilan spreadsheet perusahaan	35
Gambar 3.19 Dokumentasi Penulis saat Menyiapkan Sampel Kaolin	38
Gambar 3.20 Tampilan spreadsheet internal perusahaan	40
Gambar 3.21 Kapal kargo	43
Gambar 3.22 Truk pengiriman	44
Gambar 3.23 Dokumentasi Bersama Tim Operasional YUKAMI	46

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Detail Pekerjaan yang Dilakukan Selama Magang

14



UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran Hasil Persentase Turnitin	xv
Lampiran Form Bimbingan	xvi
Lampiran Surat Penerimaan Magang	xvii
Lampiran MBKM 01	xviii
Lampiran MBKM 02	xix
Lampiran MBKM 03	xx
Lampiran MBKM 04	xl

