

**AKTIVITAS SALES GENERALIS KONSUMTIF &
MARKETING PADA KANTOR CABANG TANGERANG PT**

BANK XYZ



UMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

LAPORAN MBKM

Nada Nur Hafizhah

000000077668

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

FAKULTAS BISNIS

UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA

TANGERANG

2025

**AKTIVITAS SALES GENERALIS KONSUMTIF &
MARKETING PADA KANTOR CABANG TANGERANG PT
BANK XYZ**



LAPORAN MBKM

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh

Gelar Sarjana Manajemen

Nada Nur Hafizhah

00000077668

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

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Dengan ini saya,

Nama : Nada Nur Hafizhah

Nomor Induk Mahasiswa : 00000077668

Program Studi : Manajemen

Laporan MBKM dengan judul :

“AKTIVITAS SALES GENERALIS KONSUMTIF & MARKETING PADA KANTOR CABANG TANGERANG PT BANK XYZ”

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 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, 7 Juni 2025



(Nada Nur Hafizhah)

MULTIMEDIA
NUSANTARA

HALAMAN PERSETUJUAN

Laporan magang dengan judul

“ Aktivitas Generalis Konsumtif & Marketing pada Kantor Cabang Tangerang PT Bank XYZ”

Oleh

Nama : Nada Nur Hafizhah

NIM : 00000077668

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Bisnis

Telah disetujui untuk diajukan pada
Sidang Ujian Skripsi/Tesis/Disertasi Universitas Multimedia Nusantara

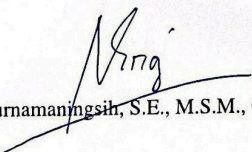
Tangerang, 7 Juni 2025

Pembimbing



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

Ketua Program Studi Manajemen



Purnamaningsih, S.E., M.S.M., C.B.O.

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

HALAMAN PENGESAHAN

Laporan Magang dengan Judul

AKTIVITAS SALES GENERALIS KONSUMTIF & MARKETING PADA KANTOR CABANG TANGERANG PT BANK XYZ

Oleh

Nama : Nada Nur Hafizhah

NIM : 00000077668

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Bisnis

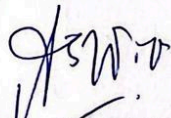
Telah diujikan pada hari Senin, 7 Juli 2025

Pukul 16.00 s/d 17.00 dan dinyatakan

LULUS

Dengan susunan penguji sebagai berikut.

Pembimbing

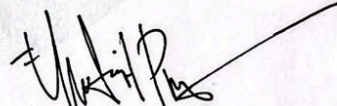


Dr. Amanda Setiorini, S.Psi.,

M.M., CIQaR

NIDN. 0305027607

Penguji

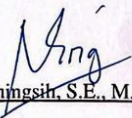


Eko Sigit Pramudito, S.T. M.M.,

CDM, CPM(Asia)

NIDN. 0302057904

Ketua Program Studi Manajemen



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

NIDN. 0323047801

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

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

Nama : Nada Nur Hafizhah

NIM : 00000077668

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Bisnis

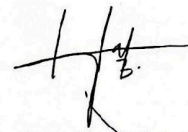
Jenis Karya : Laporan MBKM

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 :

**“Aktivitas Generalis Konsumtif & Marketing Pada Kantor Cabang Tangerang
PT BANK XYZ”**

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, 7 Juni 2025



Nada Nur Hafizhah

KATA PENGANTAR

Puji Syukur atas berkat dan rahmat kepada Tuhan Yang Maha Esa, atas selesainya penulisan laporan magang/skripsi ini dengan judul “ Aktivitas Sales Generalis Konsumtif & Marketing pada Kantor Cabang Tangerang PT Bank XYZ ” dilakukan untuk memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana 1 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. 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., CBO., selaku Ketua Program Studi Manajemen Universitas Multimedia Nusantara.
4. Ibu Dr. Amanda Setiorini, S.Psi, M.M, CIQaR. sebagai Pembimbing pertama yang telah banyak meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan, arahan dan motivasi atas terselesainya tesis ini.
5. Kepada Pimpinan Perusahaan Bapak Teguh selaku Kepala Cabang PT Bank XYZ cabang Tangerang yang telah memberikan kesempatan untuk bekerja, terutama pada divisi Sales Generalis Konsumtif.
6. Keluarga saya yang telah memberikan bantuan dukungan material dan moral, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan MBKM ini.

Semoga karya ilmiah ini bermanfaat, baik sebagai sumber informasi maupun sumber inspirasi, bagi para pembaca.

Tangerang, 7 Juni 2025



Nada Nur Hafizhah

**AKTIVITAS SALES GENERALIS KONSUMTIF &
MARKETING PADA KANTOR CABANG TANGERANG PT
BANK XYZ**

Nada Nur Hafizhah

ABSTRAK

Laporan magang ini disusun berdasarkan pengalaman penulis selama menjalani kegiatan magang di PT. Bank XYZ, khususnya pada bagian Sales Generalis Konsumtif & Marketing. Tujuan dari kegiatan magang ini adalah untuk menerapkan teori-teori pemasaran yang telah dipelajari selama masa perkuliahan di Universitas Multimedia Nusantara ke dalam dunia kerja nyata. Selama magang, penulis terlibat dalam berbagai aktivitas, seperti penginputan data nasabah menggunakan sistem Branch Delivery System (BDS), pelaksanaan WhatsApp Blast untuk promosi produk perbankan, serta kegiatan pemasaran langsung melalui pembukaan booth aplikasi Livin' by XYZ di lingkungan kampus. Penulis juga menghadapi berbagai tantangan, mulai dari kendala teknis sistem, komunikasi dengan calon nasabah, hingga pengelolaan data yang sensitif. Melalui bimbingan dari supervisor dan pengalaman langsung di lapangan, penulis mampu mengembangkan keterampilan profesional, seperti ketelitian, komunikasi pemasaran, serta pengelolaan data. Hasil dari kegiatan magang ini menunjukkan bahwa pengalaman kerja langsung sangat penting dalam memperkuat pemahaman mahasiswa terhadap praktik pemasaran modern di industri perbankan.

Kata kunci: Magang, Pemasaran, Perbankan, Data Nasabah, Penjualan Langsung

SALES GENERALIS CONSUMER & MARKETING ACTIVITIES AT BRANCH OFFICE PT BANK XYZ

Nada Nur Hafizhah

ABSTRACT (English)

This internship report is based on the author's experience during the internship period at PT. Bank XYZ, specifically in the Sales Generalis Konsumtif & Marketing division. The objective of the internship was to implement marketing theories learned during academic studies at Universitas Multimedia Nusantara into real-world professional practice. During the internship, the author participated in various activities such as inputting customer data using the Branch Delivery System (BDS), conducting WhatsApp Blast campaigns to promote banking products, and engaging in direct marketing through booth activation for the Livin' by XYZ application on campus. The author encountered several challenges, including system-related issues, communication with potential customers, and the management of sensitive data. Through guidance from a supervisor and direct field experience, the author was able to develop key professional skills, such as accuracy, marketing communication, and data management. The outcome of this internship emphasizes the importance of hands-on experience in deepening students' understanding of modern marketing practices in the banking industry.

Keywords: Internship, Marketing, Banking, Customer Data, Direct Selling

DAFTAR ISI

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT.....	2
HALAMAN PERSETUJUAN.....	3
HALAMAN PENGESAHAN.....	4
HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS.....	5
KATA PENGANTAR.....	6
ABSTRAK.....	7
ABSTRACT (English).....	8
DAFTAR ISI.....	9
DAFTAR TABEL.....	10
DAFTAR GAMBAR.....	11
DAFTAR LAMPIRAN.....	12
BAB I	
PENDAHULUAN.....	13
1.1. Latar Belakang.....	13
1.2. Maksud dan Tujuan Kerja Magang.....	17
1.3. Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang.....	22
BAB II	
GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....	26
2.1 Sejarah Singkat Perusahaan.....	26
2.2 Struktur Organisasi Perusahaan.....	29
BAB III	
PELAKSANAAN KERJA MAGANG.....	33
3.1 Kedudukan dan Koordinasi.....	33
3.2 Tugas dan Uraian Kerja Magang.....	35
BAB IV	
SIMPULAN DAN SARAN.....	49
4.1 Simpulan.....	49
4.2 Saran.....	50
DAFTAR PUSTAKA.....	52
LAMPIRAN.....	53

DAFTAR TABEL

Tabel 3.2 Uraian Kerja Magang.....	39
------------------------------------	----



UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.2 Struktur Organisasi Perusahaan pada Cabang Tangerang.....	29
Gambar 3.2.1 Proses Whatsapp Blast untuk approach calon Nasabah KSM.....	41
Gambar 3.2.2 Proses penginputan data nasabah.....	44
Gambar 3.2.3 Pembukaan Booth.....	46

DAFTAR LAMPIRAN

A. Surat Pengantar MBKM (MBKM 01).....	54
B. Kartu MBKM (MBKM 02).....	55
C. Daily Task Kewirausahaan (MBKM 03).....	56
D. Lembar Verifikasi Laporan MBKM (MBKM 04).....	67
F. Lampiran Surat Penerimaan MBKM (LoA).....	68
G. Lampiran Hasil Turnitin.....	69

