

**IMPLEMENTASI PERAN SALES INTERN DALAM
PENYUSUNAN PENAWARAN DAN FOLLOW-UP PROSPEK
PENJUALAN DI PT. EXEED INDO JAYA**



UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

LAPORAN MBKM

Najua Putri Vahira

00000074754

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

**IMPLEMENTASI PERAN SALES INTERN DALAM
PENYUSUNAN PENAWARAN DAN FOLLOW-UP PROSPEK
PENJUALAN DI PT. EXEED INDO JAYA**



LAPORAN MBKM

Diajukan Sebagai Salah Satu Persyaratan untuk Memperoleh

Gelar Sarjana Manajemen (S.M)

Najua Putri Vahira

00000074754

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

HALAMAN PENYATAAN TIDAK PLAGIAT

Dengan ini saya,

Nama : Najua Putri Vahira

Nomor Induk Mahasiswa : 0000074754

Program studi : Manajemen

Laporan MBKM Penelitian dengan judul:

“IMPLEMENTASI PERAN SALES INTERN DALAM PENYUSUNAN
PENAWARAN DAN FOLLOW-UP PROSPEK PENJUALAN 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, 18 November 2025



(Najua Putri Vahira)

HALAMAN PERSETUJUAN

Laporan MBKM dengan judul
**IMPLEMENTASI PERAN SALES INTERN DALAM PENYUSUNAN
PENAWARAN DAN FOLLOW-UP PROSPEK PENJUALAN DI PT.
EXEED INDO JAYA**

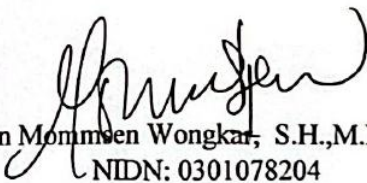
Oleh

Nama : Najua Putri Vahira
NIM : 00000074754
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Bisnis

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

Tangerang, 18 November 2025

Pembimbing


Kanon Monimben Wongkar, S.H., M.H., C.L.A.
NIDN: 0301078204

Ketua Program Studi Manajemen


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

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

HALAMAN PENGESAHAN

Laporan MBKM dengan Judul
**“IMPLEMENTASI PERAN SALES INTERN DALAM PENYUSUNAN
PENAWARAN DAN FOLLOW-UP PROSPEK PENJUALAN DI PT.
EXEED INDO JAYA”**

Oleh

Nama : Najua Putri Vahira
NIM : 00000074754
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Bisnis

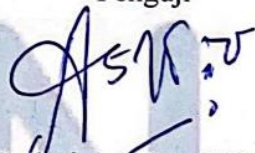
Telah diujikan pada hari Kamis, 27 November 2025
Pukul 08.00 s/d 09.00 dan dinyatakan
LULUS

Dengan susunan penguji sebagai berikut.

Pembimbing


Kanon Mommsen Wengkar, S.H.,M.H.,C.L.A.
NIDN: 0301078204

Penguji


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

Ketua Program Studi Manajemen


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

HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Lengkap : Najua Putri Vahira
Nomor Induk Mahasiswa : 00000074754
Program Studi : Manajemen
Jenjang : S1
Jenis Karya : Laporan MBKM
Judul Karya Ilmiah : Implementasi Peran Sales Intern dalam Penyusunan
Penawaran dan Follow-Up Propes Penjualan di PT. Exceed
Indo Jaya

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa saya bersedia:

- ☒ Saya bersedia memberikan izin sepenuhnya kepada Universitas Multimedia Nusantara untuk mempublikasikan hasil karya ilmiah saya ke dalam repositori Knowledge Center sehingga dapat diakses oleh Sivitas Akademika UMN/Publik. Saya menyatakan bahwa karya ilmiah yang saya buat tidak mengandung data yang bersifat konfidensial.
- ☐ Saya tidak bersedia mempublikasikan hasil karya ilmiah ini ke dalam repositori Knowledge Center, dikarenakan: dalam proses pengajuan publikasi ke jurnal/konferensi nasional/internasional (dibuktikan dengan *letter of acceptance*) **.
- ☐ Lainnya, pilih salah satu:
 - ☐ Hanya dapat diakses secara internal Universitas Multimedia Nusantara
 - ☐ Embargo publikasi karya ilmiah dalam kurun waktu 3 tahun.

Tangerang, 21 November 2025



Najua Putri Vahira

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

KATA PENGANTAR

Puji Syukur atas selesainya penulisan laporan magang ini dengan judul: “Implementasi Peran Sales Intern dalam Penyusunan Penawaran dan Follow-Up Prospek Penjualan di PT Exceed Indo Jaya” dilakukan untuk memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar S1 Jurusan Manajemen Pada 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 Ir. Andrey Andoko, M.Sc., Ph.D., selaku Rektor Universitas Multimedia Nusantara.
2. Bapak Dr. Prio Utomo S.T., M.P.C., selaku Dekan Fakultas Bisnis Universitas Multimedia Nusantara.
3. Ibu Purnamaningsih, S.E., M.S.M., C.B.O., selaku Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Bisnis Universitas Multimedia Nusantara.
4. Bapak Kanon Mommsen Wongkar, S.H., M.H., C.L.A., sebagai Pembimbing yang telah banyak meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan, arahan dan motivasi atas terselesainya penulisan laporan ini.
5. Kak Inez Gavril, sebagai Pembimbing Lapangan yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan motivasi atas terselesainya laporan MBKM Penelitian.
6. Bapak Mario Hadi, Selaku General Manager PT EXEED yang sudah memberikan kesempatan kepada saya untuk magang di Perusahaan.
7. Keluarga yang telah memberikan bantuan dukungan material dan moral, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan MBKM ini.

Semoga karya ilmiah ini dapat memberikan manfaat bagi berbagai pihak, baik bagi penulis sebagai pengalaman berharga dalam dunia profesional, bagi Universitas Multimedia Nusantara sebagai bahan evaluasi dan referensi akademik, maupun bagi PT Exceed Indo Jaya sebagai masukan yang konstruktif dalam

pengembangan proses kerja, khususnya pada divisi Sales. Penulis juga berharap laporan ini dapat menjadi referensi bagi mahasiswa lainnya yang akan melaksanakan kegiatan magang atau penelitian serupa.

Tangerang, 18 November 2025



(Najua Putri Vahira)



IMPLEMENTASI PERAN SALES INTERN DALAM PENYUSUNAN PENAWARAN DAN FOLLOW-UP PROSPEK PENJUALAN DI PT. EXEED INDO JAYA

(Najua Putri Vahira)

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menggambarkan implementasi peran Sales Intern dalam proses penyusunan penawaran (quotation) dan tindak lanjut prospek penjualan (follow-up) di PT Exeed Indo Jaya, sebuah perusahaan yang bergerak di bidang pengadaan perangkat (IT) dan solusi teknologi. Selama masa magang, penulis terlibat secara langsung dalam alur kerja divisi Sales, mulai dari menerima permintaan pelanggan, melakukan pencarian dan seleksi vendor, menyusun dokumen quotation, hingga melakukan koordinasi lanjutan untuk memastikan prospek penjualan dapat berjalan sesuai rencana. Melalui observasi, praktik kerja harian, serta interaksi dengan tim internal dan pihak eksternal, penulis menemukan sejumlah tantangan yang berkaitan dengan ketelitian administrasi, kelengkapan informasi vendor, serta efektivitas komunikasi bisnis. Penelitian ini juga menguraikan solusi yang diterapkan penulis untuk meningkatkan efisiensi kerja, seperti penyusunan daftar vendor terstruktur, standardisasi permintaan harga, serta peningkatan dokumentasi internal. Hasil penelitian menunjukkan bahwa keberadaan Sales Intern memiliki kontribusi penting dalam mendukung proses penjualan, terutama dalam mempercepat penyusunan penawaran dan menjaga kesinambungan komunikasi dengan pelanggan maupun vendor. Selain itu, penelitian ini memberikan rekomendasi yang dapat diterapkan perusahaan untuk meningkatkan kinerja divisi Sales secara keseluruhan.

Kata kunci: Sales Intern, quotation, follow-up prospek, vendor, administrasi penjualan, IT.

IMPLEMENTASI OF THE SALES INTERN ROLE IN QUOTATION PREPARATION AND SALES PROSPECT FOLLOW-UP AT PT. EXEED INDO JAYA

(Najua Putri Vahira)

ABSTRACT (English)

This study aims to describe the implementation of the Sales Intern role in preparing sales quotations and conducting follow-up on sales prospects at PT Exeed Indo Jaya, a company specializing in IT procurement and technology solutions. Throughout the internship period, the author was directly involved in the workflow of the Sales division, beginning with receiving customer requests, identifying and evaluating suitable vendors, preparing quotation documents, and coordinating subsequent actions to ensure that sales prospects progress effectively. Through daily work practices, observations, and interactions with internal teams and external partners, several challenges emerged, including administrative accuracy, limited vendor information, and the need for more effective business communication. This study also outlines the solutions applied to improve workflow efficiency, such as developing a structured vendor list, standardizing price request formats, and strengthening internal documentation practices. The findings indicate that the Sales Intern plays a significant role in supporting the sales process, particularly in accelerating quotation preparation and maintaining consistent communication with customers and vendors. Additionally, this study provides recommendations for the company to enhance the overall performance of the Sales division.

Keywords: *Sales Intern, quotation preparation, sales prospect follow-up, vendor selection, sales administration, IT.*

DAFTAR ISI

HALAMAN PENYATAAN TIDAK PLAGIAT	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH	v
KATA PENGANTAR.....	vi
ABSTRAK	viii
<i>ABSTRACT (English)</i>.....	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Maksud dan Tujuan Kerja Magang.....	4
1.3. Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang	6
BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	9
2.1 Sejarah Singkat Perusahaan	9
2.2 Visi Misi.....	11
2.3 Struktur Organisasi Perusahaan PT. Exeed Indo Jaya	12
2.4 Produk	14
BAB III PELAKSANAAN KERJA MAGANG	19
3.1 Kedudukan dan Koordinasi.....	19
3.2 Tugas dan Uraian Kerja Magang	22
3.2.1 Menerima Permintaan dan Analisis Kebutuhan User atau Customer....	24
3.2.2 Proses Identifikasi Produk dan Pemilihan Vendor (Item Sourcing & Vendor Coordination).....	29
3.2.2.1 Pengecekan pada daftar vendor yang dimiliki Perusahaan secara Internal atau External	29
3.2.2.2 Pencarian Mitra Distribusi Baru Secara Eksternal (Apabila Barang Tidak Tersedia di Data Vendor Team Sales)	31
3.2.3 Penyusunan Dokumen Format Penawaran Sales Exeed Indo Jaya	38

3.2.3.1 Pengajuan Quotation kepada Sales Leader untuk dilakukan pengecekan.....	44
3.2.3.2 Penyerahan Quotation kepada pengguna oleh Sales Leader.....	46
3.2.4 Tahap Pemesanan Resmi (Create SO & Submit Summary SO at Drive)	48
3.2.4.1 Langkah Awal: Purchase Order (PO) diterima dari pihak Customer atau User.....	52
3.2.4.2 Pembuatan Dokumen Sales Order (SO) Menggunakan Template Resmi PT Exeed Indo Jaya	54
3.2.4.3 Validasi Sales Order (SO) Secara Internal: Diserahkan kepada Sales Leader	58
3.2.4.4 Tahapan Pengiriman Sales Order (SO) kepada Admin Sales	61
3.2.5 Proses Purchase Order (PO) ke Vendor.....	63
3.2.5.1 Proses Penerimaan Barang (Receiving Unit from Vendor & GRN/LPB the Item)	67
3.2.6 Pembuatan Invoice serta Pengiriman Barang kepada User (Posting, Pengiriman Invoice, dan Pengiriman Produk ke Pengguna)	70
3.3 Kendala yang Ditemukan.....	72
3.4 Solusi atas Kendala yang Ditemukan.....	75
BAB IV SIMPULAN DAN SARAN	79
4.1 Simpulan	79
4.2 Saran.....	80
DAFTAR PUSTAKA	83
LAMPIRAN.....	86

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Waktu Pelaksanaan Kerja Magang di PT Exeed Indo Jaya	7
Tabel 3.2 Tugas dan Uraian Kerja Magang pada PT Exeed Indo Jaya.....	24



UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Tampilan Logo PT. Exeed Indo Jaya	9
Gambar 2.3 Bagan Struktur Organisasi Perusahaan PT. Exeed Indo Jaya	12
Gambar 2.3.3 Bagan Struktur Sales Team	13
Gambar 2.3.5 Produk VST ECS Group	15
Gambar 2.4.1 Produk Exeed Indo Jaya	16
Gambar 2.4.2 Layanan Inti Exeed Indo Jaya	18
Gambar 3.1 Diagram Struktur Posisi Divisi Tempat Penulis Bertugas	19
Gambar 3.1.1 Flowchart Proses Sales PT. Exeed Indo Jaya.....	22
Gambar 3.2.1.1 Menerima Permintaan dan Analisis Kebutuhan User atau Customer melalui WhatsApp	26
Gambar 3.2.1.2 Menerima Permintaan dan Analisis Kebutuhan User atau Customer melalui User Gmail.....	27
Gambar 3.2.1.3 Pengajuan Kebutuhan Detail Produk Dari User ke Distributor Gmail.....	29
Gambar 3.2.2.1 Data Vendor Tim Sales Exeed Indo Jaya.....	31
Gambar 3.2.2.2 Mencari Distributor Resmi Secara External.....	33
Gambar 3.2.2.3.1 Permintaan Penawaran Harga ke Vendor Gmail.....	38
Gambar 3.2.2.3.2 Permintaan Penawaran Harga ke Vendor WhatsApp	38
Gambar 3.2.3.1 Format Penawaran Harga PT. Exeed Indo Jaya	41
Gambar 3.2.3.2.1 Follow Up Dokumen Penawaran Harga ke Sales Leader	46
Gambar 3.2.3.3.1 Negosiasi ke Vendor	48
Gambar 3.2.3.1 Format Penawaran Harga PT. Exeed Indo Jaya	53
Gambar 3.2.4.2.1 Format Sales Order (SO) PT. Exeed Indo Jaya.....	55
Gambar 3.2.4.3.1 Validasi Internal Draft SO ke Sales Leader	60
Gambar 3.2.4.4 Submit Gmail Create Sales Order (SO) ke Admin Sales	63
Gambar 3.2.5.1 Purchase Order (PO) PT. Exeed Indo Jaya	65
Gambar 3.2.5.2 Pengiriman Dokumen Purchase Order (PO) ke Vendor.....	66
Gambar 3.2.5.1.1 Pemeriksaan Fisik Terhadap PO Yang Dikirim Vendor.....	68
Gambar 3.2.5.1.2 Pembuatan Surat Tanda Terima Barang.....	69
Gambar 3.2.6.1 Invoice PT. Exeed Indo Jaya.....	72

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran A : Surat Pengantar MBKM - MBKM 01	86
Lampiran B : Kartu MBKM - MBKM 02.....	87
Lampiran C : Daily Task Kewirausahaan (MBKM 03).....	88
Lampiran D : Lembar Verifikasi Laporan MBKM - MBKM 04.....	159
Lampiran E : Surat Penerimaan MBKM (LoA).....	160
Lampiran F : Lampiran Pengecekan Hasil Turnitin.....	161

