



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

**PROSES PEMBUATAN LAPORAN PENJUALAN  
PRODUK *SKINCARE* PT MARTINA BERTO TBK  
OLEH *SALESMAN EXCLUSIVE***



**ARYA DWI PUTERA  
NIM: 2105311071**

**TUGAS AKHIR  
HASIL PRAKTIK KERJA LAPANGAN  
Diajukan untuk memenuhi persyaratan D3 Politeknik**

**PROGRAM STUDI D3 ADMINISTRASI BISNIS  
JURUSAN ADMINISTRASI NIAGA  
POLITEKNIK NEGERI JAKARTA  
2024**



POLITEKNIK NEGERI JAKARTA  
JURUSAN ADMINISTRASI NIAGA  
PROGRAM STUDI DIPLOMA III ADMINISTRASI BISNIS

LEMBAR PERSETUJUAN

Nama : Arya Dwi Putera  
NIM : 2105311071  
Program Studi : Diploma III Administrasi Bisnis  
Judul Tugas Akhir : Proses Pembuatan Laporan Penjualan Produk *Skincare* PT  
Martina Berto Tbk. Oleh *Salesman Exclusive*

Depok, 02 Agustus 2024

Pembimbing I

Fachri Aditya, M.M  
NIP. 199102062022031005

Pembimbing II

Dra. Mawarta Onida Sinaga M.Si.  
NIP. 196203061990032001

POLITEKNIK  
NEGERI  
JAKARTA

Mengetahui,

Ketua Jurusan Administrasi Niaga

Dr. Dra. Lis Mariani, M.Si.  
NIP. 196501311989032001

- Hak Cipta :
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
    - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
    - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
  2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

- Hak Cipta :**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
    - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
    - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
  2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

POLITEKNIK NEGERI JAKARTA  
JURUSAN ADMINISTRASI NIAGA  
PROGRAM STUDI DIPLOMA III ADMINISTRASI BISNIS

**LEMBAR PENGESAHAN**

Nama : Arya Dwi Putera  
NIM : 2105311071  
Program Studi : Diploma III Administrasi Bisnis  
Judul Tugas Akhir : Proses Pembuatan Laporan Penjualan Produk *Skincare* PT Martina Berto Tbk Oleh *Salesman Exclusive*

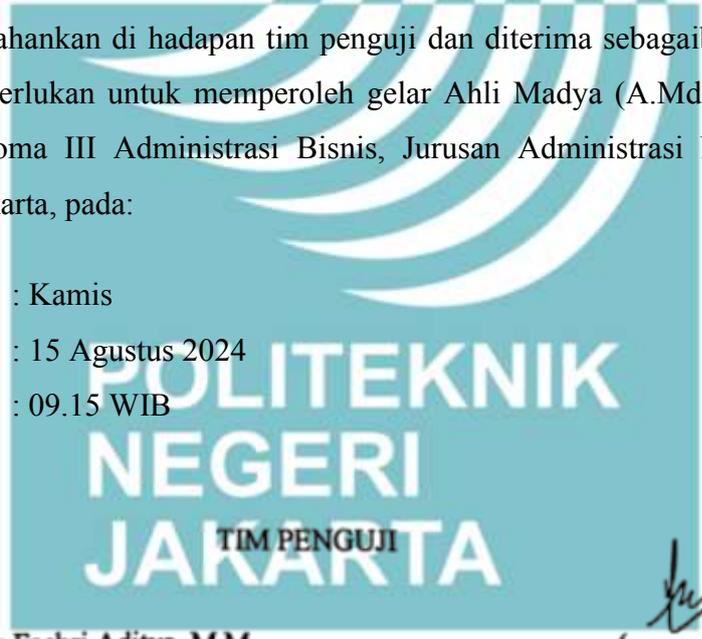
Telah berhasil dipertahankan di hadapan tim penguji dan diterima sebagaibagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md) pada Program Studi Diploma III Administrasi Bisnis, Jurusan Administrasi Niaga, Politeknik Negeri Jakarta, pada:

Hari : Kamis  
Tanggal : 15 Agustus 2024  
Waktu : 09.15 WIB

Ketua Sidang : Fachri Aditya, M.M  
NIP 199102062022031005

Penguji I : Taufik Akbar, SE., M.S.M  
NIP 198409132018031001

Penguji II : Dr. Dra. Eva Zulfa Nailufar, M.M  
NIP 195908261990032002



(.....)

(.....)

(.....)



## KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan tugas akhir yang berjudul “Proses Pembuatan Laporan Penjualan Produk *Skincare* PT Martina Berto Tbk Oleh *Salesman Exclusive*”. Tugas akhir ini disusun untuk memenuhi syarat kelulusan Diploma III Program Studi Administrasi Bisnis, Jurusan Administrasi Niaga, Politeknik Negeri Jakarta.

Keberhasilan penulis dalam menyelesaikan tugas akhir ini tentu tidak lepas dari bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, baik secara moril maupun materil. Oleh karena itu, dalam kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Dr. Syamsurizal, S.E, M.M. selaku Direktur Politeknik Negeri Jakarta.
2. Dr. Dra. Iis Mariam, M.Si, selaku Ketua Jurusan Administrasi Niaga Politeknik Negeri Jakarta.
3. Taufik Akbar, SE., M.S.M, selaku Koordinator Program Studi Diploma III Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Jakarta.
4. Fachri Aditya, M,M, selaku Dosen Pembimbing Materi tugas akhir yang dengan sabar dan tulus meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan dan pengarahan selama penyusunan laporan tugas akhir ini.
5. Dra., Mawarta Onida Sinaga, M.Si. Selaku Dosen Pembimbing Teknik Penulisan yang dengan sabar dan tulus meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan dan pengarahan selama penyusunan laporan tugas akhir ini.
6. Bapak, Ibu Dosen beserta Staf Politeknik Negeri Jakarta khususnya Jurusan Administrasi Niaga yang telah banyak memberikan ilmu pembelajaran kepada penulis selama berkuliah di Politeknik Negeri Jakarta.

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

7. Kemendikbudristek yang telah menyediakan program MSIB bagi mahasiswa seperti penulis sehingga mendapatkan pengalaman dan kesempatan magang di PT Martina Berto Tbk.
8. Bapak Jos Irwin Hartanto selaku Direktur Sales Marketing di perusahaan PT Martina Berto Tbk. (yang telah memberikan kesempatan untuk melakukan Praktik Kerja Lapangan di PT Martina Berto Tbk.)
9. Bapak Ahmad Yasin sebagai pembimbing pada proses praktik kerja lapangan yang telah membimbing di instansi tempat penulis melakukan praktik kerja lapangan dan pembimbing teknis lapangan selama proses praktik kerja lapangan dan narasumber dalam melakukan penulisan tugas akhir ini.
10. Keluarga yang telah memberikan dukungan baik secara moril, materil serta doa-doa yang selalu dipanjatkan hingga terselesaikan tugas akhir ini.
11. Sahabat, teman-teman grup PKN, dan teman seperjuangan Aulia Arum yang selalu membantu serta menyemangati penulis untuk dapat menyelesaikan tugas akhir ini dan seluruh pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu, yang telah banyak membantu penulis mengerjakan tugas akhir ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan laporan tugas akhir ini masih banyak kekurangan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan saran dan kritik yang membangun agar laporan tugas akhir ini lebih baik dari sebelumnya. Akhir kata, semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan karunia-Nya dan membalas segala amal budi serta kebaikan pihak-pihak yang telah membantu penulis dalam penyusunan laporan ini dan semoga tulisan ini dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang membutuhkan.

Depok,

Penulis



## DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN .....	ii
LEMBAR PENGESAHAN .....	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR GAMBAR.....	viii
DAFTAR LAMPIRAN .....	ix
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Ruang Lingkup .....	4
1.3 Tujuan Penulisan .....	4
1.4 Manfaat Penulisan .....	4
1.5 Metode Pengumpulan Data .....	5
<b>BAB II LANDASAN TEORI .....</b>	<b>5</b>
2.1 Salesman.....	5
2.1.1 Tahapan penjualan oleh <i>Salesman</i> .....	5
2.2 Proses.....	6
2.3 Laporan.....	6
2.4 Penjualan .....	7
2.4.1 Tujuan Penjualan.....	7
2.4.2 Manfaat Penjualan .....	8
2.4.3 Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan .....	8
2.5 Laporan Penjualan .....	9
2.5.1 Tujuan Laporan Penjualan.....	9
2.5.2 Fungsi Laporan Penjualan .....	10
2.5.3 Manfaat Laporan Penjualan.....	10

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

<b>BAB III GAMBARAN PERUSAHAAN.....</b>	<b>11</b>
3.1 Sejarah Perusahaan PT Martina Berto Tbk. ....	11
3.2 Visi Misi Perusahaan.....	12
3.3 Logo Perusahaan .....	13
3.4 Struktur Perusahaan.....	13
<b>BAB IV PEMBAHASAN.....</b>	<b>15</b>
4.1 Proses Pembuatan Laporan Penjualan Produk <i>Skincare</i> PT Martina Berto Tbk. Oleh <i>Salesman Exclusive</i> .....	18
4.2 Dokumen dan Sumber Data Proses Pembuatan Laporan Penjualan Produk <i>Skincare</i> PT Martina Berto Tbk. Oleh <i>Salesman Exclusive</i> .....	30
4.3 Faktor penghambat dan kendala dalam proses pembuatan laporan penjualan produk <i>skincare</i> di PT Martina Berto Tbk. oleh <i>Salesman Exclusive</i> . ....	34
<b>BAB V PENUTUP.....</b>	<b>36</b>
5. 1 Kesimpulan.....	36
5.2 Saran .....	37
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>38</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>41</b>

**POLITEKNIK  
NEGERI  
JAKARTA**



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Logo Perusahaan PT Martina Berto Tbk.....	13
Gambar 3.2 Struktur Perusahaan PT Martina Berto Tbk.....	14
Gambar 4.1 Tampilan Aplikasi PPGOM.....	17
Gambar 4.2 Katalog Produk PT Martina Berto Tbk.....	17
Gambar 4.3 Tampilan Fitur Trade Coverage Dalam Aplikasi PPGOM.....	19
Gambar 4. 4 Daftar Stok Outlet/Toko.....	19
Gambar 4.5 Tampilan Penginputan SKU Dalam Aplikasi PPGOM.....	20
Gambar 4.6 Barang Yang Dipersiapkan Untuk Dikirim Ke Outlet/Toko.....	22
Gambar 4.7 Bentuk Pemostingan <i>Invoice</i> Oleh Bagian Gudang.....	24
Gambar 4.8 Bentuk Laporan Penjualan Produk Di Setiap <i>Outlet</i> Oleh <i>Salesman Exclusive</i> .....	27
Gambar 4.9 Grafik Target Penjualan Dan Aktualisasi Penjualan Produk <i>Skincare</i> Oleh <i>Salesman Exclusive</i> .....	28
Gambar 4.10 <i>Flowchart</i> Proses Pembuatan Laporan Penjualan Produk <i>Skincare</i> PT Martina Berto Tbk. Oleh <i>Salesman Exclusive</i> .....	29
Gambar 5.1 Dokumen Rencana Kunjungan Harian.....	30
Gambar 5.2 Dokumen Transfer Order/Delivery Order (TO/DO).....	31
Gambar 5.3 Dokumen Invoice.....	32
Gambar 5.4 Dokumen Invoice Yang Telah Dikonfirmasi Dan Di Tanda Tangan Oleh Outlet/Toko.....	33
Gambar 5. 5 Dokumen Goods Receiving List.....	34



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Daftar Pertanyaan Wawancara .....	41
Lampiran 2 Dokumentasi Pengecekan Stok Produk Skincare Bersama Salesman Exclusive Saat Melakukan Join Visit.....	42
Lampiran 3 Gambar Produk Skincare PT Martina Berto Tbk. Brand SariAyu ....	43





Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

## BAB I PENDAHULUAN

### 1 Latar Belakang

Dalam persaingan bisnis yang semakin ketat saat ini, perusahaan dihadapkan pada tantangan yang kompleks untuk mempertahankan dan meningkatkan pangsa pasar mereka. Kondisi pasar yang dinamis, dengan perubahan perilaku konsumen yang cepat, kemajuan teknologi, dan meningkatnya jumlah pesaing, menuntut perusahaan untuk terus berinovasi dan mengadopsi strategi pemasaran yang efektif. Salah satu strategi yang sering diterapkan oleh perusahaan untuk mengatasi tantangan ini adalah memperluas jaringan distribusi produk melalui kerja sama dengan perusahaan distributor. Kerja sama dengan perusahaan distributor tidak hanya memungkinkan perusahaan untuk menjangkau pasar yang lebih luas tetapi juga memberikan fleksibilitas dalam pengelolaan rantai pasok dan distribusi produk. Distributor memainkan peran penting dalam memastikan ketersediaan produk di berbagai lokasi, sehingga mempermudah akses konsumen terhadap produk yang diinginkan. Perusahaan juga dapat fokus pada pengembangan produk dan strategi pemasaran tanpa terlalu terbebani dengan aspek logistik.

PT Martina Berto Tbk. sebagai produsen bekerja sama dengan PT Parit Padang Global sebagai distributor yang memiliki cabang tersebar di berbagai wilayah Indonesia. Perusahaan distributor berperan penting sebagai penghubung antara perusahaan dengan konsumen karena memiliki jaringan yang luas dan pengetahuan yang mendalam tentang pasar secara regional. Perusahaan distributor memiliki Salesman Reguler di setiap cabangnya, Mereka bertugas menjual produk dari berbagai perusahaan yang melakukan kerja sama dengan perusahaan distributor dan salah satu perusahaan tersebut adalah PT Martina Berto Tbk. Adapun salah satu produk yang dijual oleh PT Martina Berto Tbk. adalah produk *skincare* Sari Ayu seperti *facial foam*, serum, masker dan lain-lain. *Skincare* Sari



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Ayu mengandung bahan baku alami dan telah teruji secara dermatologis karena diproses melalui riset dan teknologi yang modern pada setiap produknya.

Menurut Yuliana dkk. (2019:106) seorang *Salesman* adalah individu yang bertugas melakukan *personal selling* untuk mempromosikan produk atau layanan perusahaan. Dapat dikatakan bahwa *Salesman* memiliki peran krusial dalam melakukan penjualan produk. Berdasarkan pengertian tersebut salah satu strategi yang dilakukan Divisi *Sales* dan *Marketing* PT Martina Berto Tbk, dalam memaksimalkan penjualan produknya adalah mempekerjakan seorang *Salesman Exclusive* di perusahaan distributor. *Salesman Exclusive* bertugas secara eksklusif dalam penjualan produk PT Martina Berto Tbk. dengan pengetahuan produk yang mendalam dan memiliki target penjualan. Strategi ini sangat diperlukan karena perusahaan distributor tidak hanya menjual produk dari PT Martina Berto Tbk. melainkan juga produk-produk lain, termasuk produk kompetitor.

Proses pembuatan laporan penjualan atas kinerja *Salesman Exclusive* di PT Martina Berto Tbk menjadi alat penting dalam mengevaluasi efektivitas strategi penjualan yang dilakukan oleh Divisi *Sales & Marketing*. Melalui laporan ini, manajemen dapat melacak kinerja penjualan setiap *Salesman Exclusive*, termasuk pencapaian target penjualan, pangsa pasar yang berhasil diperoleh, dan kepuasan pelanggan yang mereka layani. Analisis terhadap laporan penjualan ini memberikan wawasan yang berharga tentang kinerja individu, tren penjualan produk, serta potensi peluang dan tantangan di pasar. Dengan pemahaman yang mendalam tentang kinerja *Salesman Exclusive* melalui laporan penjualan, perusahaan dapat mengambil langkah-langkah strategis untuk meningkatkan hasil penjualan, strategi pemasaran, dan optimasi alokasi sumber daya.

Strategi penjualan yang diterapkan oleh PT Martina Berto Tbk mencerminkan upaya perusahaan untuk menghadapi dinamika pasar yang terus berubah. Strategi ini mencakup berbagai aspek, mulai dari penetapan target penjualan yang realistis, alokasi sumber daya yang efisien, hingga pengembangan inisiatif dan inovatif berdasar dari laporan penjualan produk perusahaan. Dengan mempertimbangkan kondisi pasar, tren konsumen, dan kekuatan kompetitif, PT Martina Berto Tbk merumuskan strategi penjualan yang sesuai untuk memperkuat posisinya di industri kosmetik. Keputusan strategis ini juga mencerminkan komitmen perusahaan untuk

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

memberikan nilai tambah bagi pelanggan, membangun kepercayaan, dan mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan dalam jangka panjang. sehingga penulis tertarik untuk membuat penelitan sebagai Tugas Akhir yang berjudul “**Proses Pembuatan Laporan Penjualan Produk *Skincare* PT Martina Berto Tbk. Oleh *Salesman Exclusive*”.**



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta





## 1.2 Ruang Lingkup

Berdasarkan uraian latar belakang yang sudah dijelaskan, maka ruang lingkup penulis adalah sebagai berikut:

- a. Proses pembuatan laporan penjualan produk *skincare* PT Martina Berto Tbk. oleh *Salesman Exclusive*.
- b. Dokumen dan sumber data dari proses pembuatan laporan penjualan produk *skincare* PT Martina Berto Tbk. oleh *Salesman Exclusive*.
- c. Faktor penghambat dan kendala dalam proses pembuatan laporan penjualan produk *skincare* di PT Martina Berto Tbk. oleh *Salesman Exclusive*.

## 1.3 Tujuan Penulisan

Tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini berdasarkan latar belakang diatas adalah sebagai berikut:

- a. Menjelaskan proses pembuatan laporan penjualan produk *skincare* di PT Martina Berto Tbk. oleh *Salesman Exclusive*.
- b. Menjelaskan dokumen dan sumber data dari proses pembuatan laporan penjualan produk *skincare* PT Martina Berto Tbk. oleh *Salesman Exclusive*.
- c. Menjelaskan kendala dalam pembuatan laporan penjualan produk *skincare* di PT Martina Berto Tbk. oleh *Salesman Exclusive*.

## 1.4 Manfaat Penulisan

Penulisan laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) selama empat bulan (16 Februari 2024 – 20 Juni 2024) di PT Martina Berto Tbk. menambah pengetahuan, wawasan serta pemahaman mengenai “Proses Pembuatan Laporan Penjualan Produk *skincare* PT Martina Berto Tbk. Oleh *Salesman Exclusive*”. Dengan melihat penerapan teori mata kuliah Administrasi Penjualan, Administrasi Kantor.

Penulisan Tugas Akhir ini memberikan manfaat dalam membantu pekerjaan yang ada di PT Martina Berto Tbk, serta dapat dijadikan evaluasi dalam pembuatan laporan penjualan produk dan mengembangkan kemajuan Perusahaan di masa yang akan datang.

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumpulkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Penulisan Tugas Akhir ini diharapkan dapat menambah wawasan dan ilmu serta menjadi sebagai bahan referensi bagi pihak yang membutuhkan di dunia pendidikan ataupun lembaga lainnya.

### 1.5 Metode Pengumpulan Data

Dalam penulisan Tugas Akhir ini metode yang digunakan oleh penulis adalah sebagai berikut:

a. Metode Wawancara

Melakukan proses diskusi langsung dengan Bapak Ahmad Yahsin selaku Mentor dan Bapak Ahmah Hamid selaku *Salesman Exclusive* di PT Martina Berto Tbk. Daftar pertanyaan wawancara dapat dilihat di Lampiran 1.

b. Dokumentasi

Penulis mengumpulkan data berupa gambar, teks tentang proses pembuatan laporan penjualan produk *skincare* PT Martina Berto Tbk. oleh *Salesman Exclusive*.

**POLITEKNIK  
NEGERI  
JAKARTA**



## BAB V PENUTUP

### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang telah dijelaskan pada bab-bab sebelumnya mengenai proses pembuatan laporan penjualan produk skincare PT Martina Berto Tbk. oleh *Salesman Exclusive*, maka penulis dapat menyimpulkan sebagai berikut.

- a. Proses pembuatan laporan penjualan produk skincare PT Martina Berto Tbk. oleh *Salesman Exclusive* sudah sesuai dengan teori yang ada dan seluruh rangkaian proses yang dijalankan sudah cukup baik dalam implementasinya. Walaupun terdapat beberapa kekurangan dalam prosesnya yang dapat diminimalisir atau diperbaiki kedepannya. Proses pembuatan laporan penjualan produk skincare PT Martina Berto Tbk. oleh *Salesman Exclusive* memiliki beberapa tahapan yaitu: kunjungan *Salesman Exclusive* ke outlet, pengecekan stok dan penawaran produk skincare PT Martina Berto Tbk., pemesanan produk oleh *outlet* kepada *Salesman Exclusive*, penginputan dan konfirmasi list produk yang di order outlet melalui aplikasi PPGOM oleh *Salesman Exclusive*, penyelesaian orderan di aplikasi PPGOM, pemrosesan sales order oleh bagian CSSA/Penjualan, pembuatan TO/DO dan invoice oleh bagian CSSA/Penjualan, picking dan billing TO/DO oleh admin gudang, *checking* TO/DO dan serah terima *delivery* bagian logistik, pembuatan *Goods Receiving List* oleh bagian logistik, pengiriman barang ke outlet, penerimaan barang dan *Goods Receiving List*, pembayaran oleh *outlet*, pemostingan *invoice*, rekapitulasi data penjualan dan terakhir yaitu pembuatan laporan penjualan produk *skincare* PT Martina Berto Tbk. oleh *Salesman Exclusive*.
- b. Faktor penghambat dan kendala yang dapat mempengaruhi kelancaran proses pembuatan laporan penjualan produk skincare PT Martina Berto Tbk. oleh *Salesman Exclusive* meliputi beberapa hal diantaranya, gangguan teknis pada perangkat mobile atau aplikasi pendukung seperti aplikasi Parit Padang GoMobile (PPGOM), yang dapat menghambat proses absensi, pencatatan kunjungan, dan pemesanan produk. Gangguan teknis ini dapat berupa aplikasi

yang tiba-tiba *crash* atau tidak dapat diakses karena masalah jaringan. Masalah lain yang menghambat adalah *Salesman Exclusive* tidak memiliki akses untuk melihat stok di gudang, yang dapat mengganggu distribusi produk ke *outlet* atau toko. Sehingga terjadi ketidaksesuaian antara permintaan dan ketersediaan barang di gudang atau kurangnya kendaraan operasional. Selain itu, terkadang *outlet* atau toko membatalkan pesanan jika tanggal pengiriman barang, jenis, dan jumlah barang yang dipesan tidak sesuai.

## 5.2 Saran

Berdasarkan masalah dan kendala yang terjadi pada proses pembuatan laporan penjualan produk skincare PT Martina Berto Tbk. oleh *Salesman Exclusive*. Adapun saran yang dapat penulis sampaikan mengenai hal tersebut yaitu sebagai berikut.

- a. Divisi IT sebaiknya melakukan pemeliharaan rutin dan *update* berkala pada aplikasi PPGOM yang digunakan oleh *Salesman Exclusive*. Hal tersebut akan membantu mencegah gangguan teknis seperti *crash* atau masalah jaringan.
- b. *Salesman Exclusive* sebaiknya memiliki akses ke sistem *monitoring* stok secara *real-time* di gudang untuk memastikan ketersediaan produk sesuai dengan permintaan. Sehingga dapat membantu mengurangi risiko kekurangan stok dan keterlambatan pengiriman.
- c. Sebaiknya seluruh divisi yang terlibat dalam rangkaian proses pembuatan laporan penjualan melakukan peningkatan komunikasi. Salah satu caranya melalui *WhatsApp* atau aplikasi pesan lainnya, untuk memastikan bahwa semua informasi yang diperlukan tersampaikan dengan baik.



### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



## DAFTAR PUSTAKA

- Damaris, A., Riyadsyah, K., & Lantang, N. D. H. (2020). Pengaruh Sales Approach, Gender Stereotype, Networking Dan Purchase Intention Terhadap Sales Performance Di Pt Intraco Penta Prima Servis. *Jurnal Ekonomi, Sosial & Humaniora*, 2(03), 105–114. (<https://www.jurnalintelektiva.com/index.php/jurnal/article/view/323>)
- Hasnarika, H., Perwira, F. H., Setiawan, I., Yani, M., Nadiah, P., Prabowo, R., & Putra, R. A. (2023). Penyusunan Laporan Penjualan Sederhana Di Taman Wisata Gudem Bee Farm Desa Sri Bintang. *J-Abdi: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(2), 249–256. (<https://bajangjournal.com/index.php/J-ABDI/article/view/5998/4520>)
- Hendi, H., & Silvana, V. (2024). Pembuatan Sistem Keuangan Dengan Menggunakan Aplikasi Microsoft Access Di Botanic Coffee. *Community Development Journal: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(1), 1431–1444. (<https://journal.universitaspahlawan.ac.id/index.php/cdj/article/view/22863/17660>)
- Hidayat, A., & Irvanda, M. (2022). Optimalisasi Penyusunan Dan Pembuatan Laporan Untuk Mewujudkan Good Governance. *Jurnal Ilmiah Hospitality*, 11(1), 281–290. (<https://stp-mataram.e-journal.id/JIH/article/view/1611/1284>)
- Hulu, B., Dakhi, Y., & Zalogo, E. F. (2021). Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Volume Penjualan Pada Ud. Mitra Kecamatan Amandraya. *Pareto: Jurnal Riset Bisnis Dan Manajemen*, 6(2), 16–25. (<https://www.jurnal.uniraya.ac.id/index.php/pareto/article/view/304>)
- Ikhlash, M., & Lubis, N. K. (2023). Perancangan Standar Operasional Prosedur Laporan Penjualan Pada Perusahaan Manufaktur Di Kota Batam. *Jurnal Penelitian Ekonomi Akuntansi (Jensi)*, 7(1), 198–210. (<https://www.ejurnalunsam.id/index.php/jensi/article/view/7747/4098>)
- Jamil, M. (2015). Pengembangan Aplikasi Sistem Informasi Laporan Keuangan Walisantri Di Pondok Pesanren Al-Halim Garut. *Jurnal Algoritma*, 12(2),

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumpukan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

358–363.

(<https://www.jurnal.itg.ac.id/index.php/algorithm/article/view/216/193>)

Kambolong, M., & Bake, J. (2016). Pengaruh Biaya Promosi Terhadap Tingkat Penjualan Motor Pada Pt. Astra International Tbk. Cabang Kendari. *Business Uho: Jurnal Administrasi Bisnis*, 1, 168. (<https://doi.org/10.52423/Bujab.V1i1.9597>)

Martinus Tukiran, N. A. (2020). *Petunjuk Praktis Penyusunan Peta Proses Bisnis Instansi Pemerintah (K/L/Pemda)*. PT Kanisius. ([https://books.google.co.id/books?hl=en&lr=&id=2OoJEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PR3&dq=tukiran+Petunjuk+Praktis+Penyusunan+&ots=S9efzZETDh&sig=TKGgKgKkuCbjsxjqwehReRgYGio&redir\\_esc=y#v=onepage&q&f=false](https://books.google.co.id/books?hl=en&lr=&id=2OoJEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PR3&dq=tukiran+Petunjuk+Praktis+Penyusunan+&ots=S9efzZETDh&sig=TKGgKgKkuCbjsxjqwehReRgYGio&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false))

Novianti, R. D., Sondakh, M., & Rembang, M. (2017). Komunikasi Antarpribadi Dalam Menciptakan Harmonisasi (Suami Dan Istri) Keluarga Didesa Sagea Kabupaten Halmahera Tengah. *Acta Diurna Komunikasi*, 6(2). (<https://ejournal.unsrat.ac.id/v3/index.php/actadiurnakomunikasi/article/view/16203/15707>)

Risti, E. A. (2022). Implementasi Pengolahan Sistem Penjualan Furniture Menggunakan Metode Design Thinking (Studi Kasus: Furniture Jati Sungsung Bandar Lampung). *J. Inform. Dan Rekayasa Perangkat Lunak*, 3(4), 435–4459. (<https://jim.teknokrat.ac.id/index.php/informatika/article/view/2448/729>)

Sekianti, A., & Saepullah, A. (2023). Analisis Pengaruh Tenaga Penjual (Sales Force) Terhadap Volume Penjualan Polis Asuransi Prudential Pada Pt. Infiniteam Indonesia Di Jakarta. *Jurnal Manajemen Diversitas*, 3(1), 53–76. (<https://ejournal-jayabaya.id/Manajemen-Diversitas/article/view/88>)

Sudargini, Y. (2021). Peran Manajemen Pengetahuan Untuk Meningkatkan Kinerja Pada Masa Pandemi Covid 19: Studi Kualitatif Pada Guru Sma Di Kabupaten Pati. *Journal Of Industrial Engineering & Management Research*, 2(6), 1–12. (<https://jiemar.org/index.php/jiemar/article/view/214>)

Sumiyati, (2021). *Akuntansi Keuangan Smk/Mak Kelas Xi*. Gramedia Widiasarana Indonesia.



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumpukan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

(<https://books.google.co.id/books?id=WBIVEAAAQBAJ&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>)

Syabania, R., & Rosmawarni, N. (2021). Perancangan Aplikasi Customer Relationship Management (Crm) Pada Penjualan Barang Pre-Order Berbasis Website. *Jurnal Rekayasa Informasi*, 10(1), 44–49. (<https://ejournal.istn.ac.id/index.php/rekayasainformasi/article/view/951/681>)

Wardana, M. A., & Sedarmayanti, H. (2021). *Penjualan Dan Pemasaran*. IPB Internasional Press. ([https://www.google.co.id/books/edition/Penjualan\\_dan\\_Pemasaran/ONKaEAAAQBAJ?hl=id&gbpv=0](https://www.google.co.id/books/edition/Penjualan_dan_Pemasaran/ONKaEAAAQBAJ?hl=id&gbpv=0))

Yuliana, Y., Lisa, L., Nancy, N., Chandra, W., & Aigan, W. (2019). Analisis Penerapan Promosi Pada Pt. Adam Dani Lestari Medan. *Seminar Nasional Teknologi Komputer & Sains (Sainteks)*, 1(1).

Zalogo, E. F. (2021). Analisis Piutang Tak Tertagih Terhadap Tingkat Perputaran Piutang Pada Cv. Berlian Abadi Gunungsitoli. *Pareto: Jurnal Riset Bisnis Dan Manajemen*, 6(2), 73–82.

POLITEKNIK  
NEGERI  
JAKARTA



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

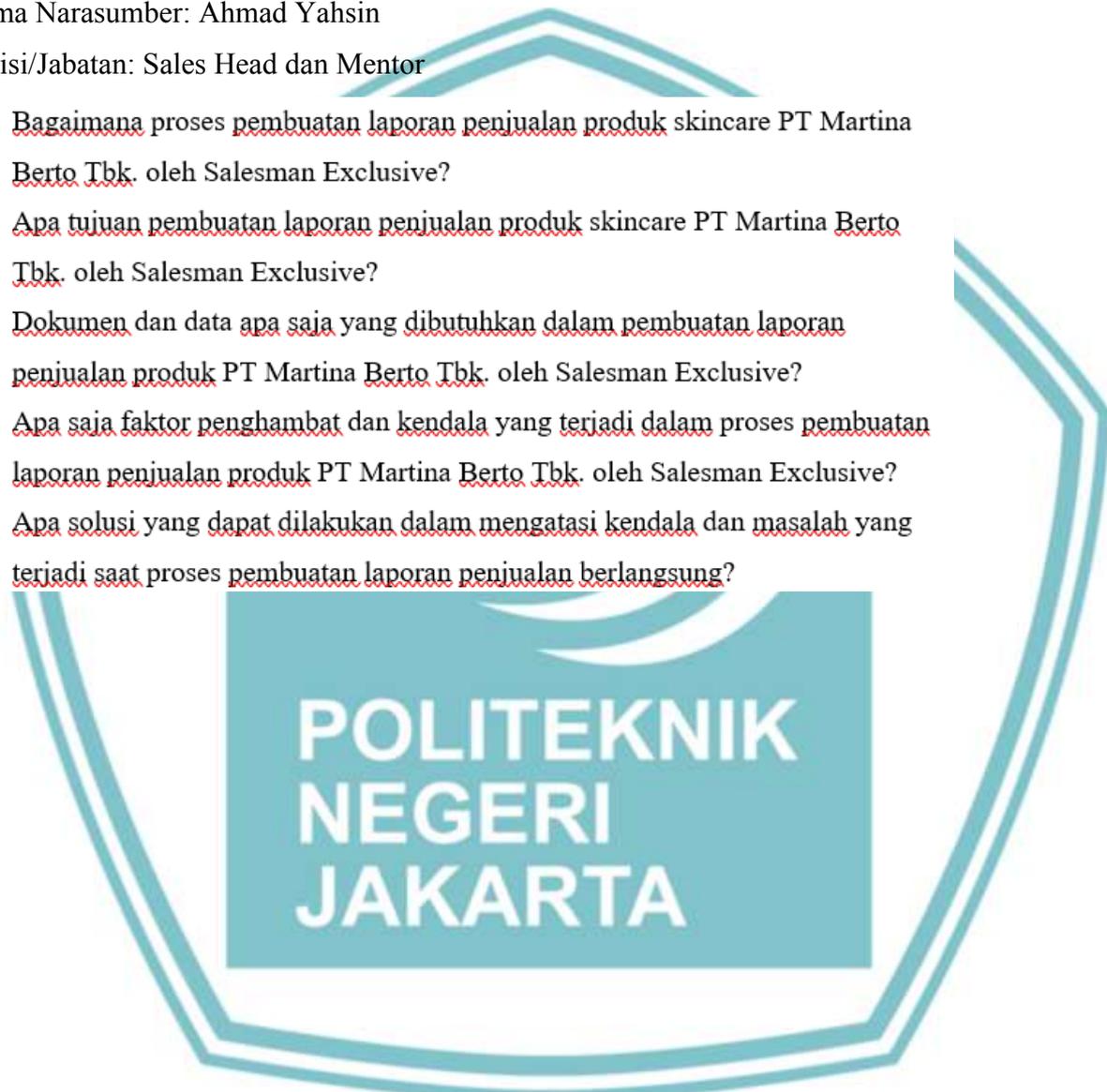
## LAMPIRAN

### Lampiran 1 Daftar Pertanyaan Wawancara

Nama Narasumber: Ahmad Yahsin

Posisi/Jabatan: Sales Head dan Mentor

1. Bagaimana proses pembuatan laporan penjualan produk skincare PT Martina Berto Tbk. oleh Salesman Exclusive?
2. Apa tujuan pembuatan laporan penjualan produk skincare PT Martina Berto Tbk. oleh Salesman Exclusive?
3. Dokumen dan data apa saja yang dibutuhkan dalam pembuatan laporan penjualan produk PT Martina Berto Tbk. oleh Salesman Exclusive?
4. Apa saja faktor penghambat dan kendala yang terjadi dalam proses pembuatan laporan penjualan produk PT Martina Berto Tbk. oleh Salesman Exclusive?
5. Apa solusi yang dapat dilakukan dalam mengatasi kendala dan masalah yang terjadi saat proses pembuatan laporan penjualan berlangsung?



POLITEKNIK  
NEGERI  
JAKARTA



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Lampiran 2 Dokumentasi Pengecekan Stok Produk Skincare Bersama *Salesman Exclusive* Saat Melakukan Join Visit

#### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan satu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta





## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Lampiran 3 Gambar Produk Skincare PT Martina Berto Tbk. Brand SariAyu



- Hak Cipta :**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
    - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
    - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
  2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta