

**LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
PT. BLUE OCEAN HEART VIVO MOBILE
CABANG PLOSO**



Oleh :

Candra Agung Cahyoni (1661148)

Arif lukman khakim (1661158)

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG
2020**

LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
PT. BLUE OCEAN HEART VIVO MOBILE
CABANG PLOSO



Oleh :

Candra Agung Cahyono (1661148)

Arif Lukman Khakim (1661158)

Jombang, 14 September 2020

Mengetahui,

Pendamping Lapangan,


Jl. Karyawati No. 10
Telp. 0321122255
Mojokerto

Aruma

Menyetujui,

Dosen Pembimbing,

Nurali, SE., MM

Mengesahkan,

Ka. Prodi Manajemen



Nurul Hidayati, SE., MM

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan kepada Allah SWT karena berkat hidayah dan taufiqnya kami mampu menyelesaikan penyusunan laporan Kuliah Kerja Magang (KKM) kelompok ini. Laporan ini disusun untuk memenuhi persyaratan menyelesaikan kuliah jenjang strata jenjang 1 Program Studi Manajemen, laporan ini diharapkan bisa memberi pengalaman dan menambah kemampuan Mahasiswa untuk dapat terjun ke dunia kerja.

Kami menyadari bahwa laporan ini jauh dari kata sempurna, serta masih banyak kekurangan dan kesalahannya. Oleh karena itu kritik dan saran dari semua pihak yang bersifat membangun selalu kami harapkan demi kesempurnaan makalah ini. Mudah-mudahan laporan ini dapat mendorong kita untuk lebih giat dalam proses menimba ilmu dengan sebaik-baiknya. Amin yarobbal'alam...

Jombang, 2020

Penyusun

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PENGESAHAN	ii
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR GAMBAR	iv
DAFTAR LAMPIRAN	v
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Kuliah Kerja Magang	1
1.2 Tujuan Kuliah Kerja Magang	2
1.3 Manfaat Kuliah Kerja Magang	2
1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang	2
1.5 Jadwal Waktu Pelaksanaan Kuliah Kerja Magang	2
BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG (KKM)	3
2.1 Sejarah Perusahaan	3
2.2 Struktur Organisasi Perusahaan	5
2.3 Kegiatan Umum Perusahaan	6
BAB III PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)	7
3.1 Pelaksanaan Kerja	7
3.2 Hasil Pengamatan di Tempat Magang	Error! Bookmark not defined.
3.3 Usulan Pemecahan Masalah/Solusi	Error! Bookmark not defined.
BAB IV PENUTUP	8
4.1 Kesimpulan	8
4.2 Saran	8
DAFTAR PUSTAKA	9
LAMPIRAN	

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Lembar Kegiatan Harian Mahasiswa	13
---	----

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Kuliah Kerja Magang

Kuliah Kerja Magang (KKM) merupakan kegiatan kurikuler yang dikemas dalam sebuah mata kuliah yang wajib dilaksanakan oleh seluruh mahasiswa STIE PGRI DEWANTARA . KKM adalah suatu bentuk proses pembelajaran mahasiswa yang mendukung program pendidikan di STIE PGRI DEWANTARA dan program teknis praktis yang ditemukan dilapangan. Penyelenggaraan pendidikan keahlian professional yang memadukan secara sistematis dan sinkron antara program pendidikan di STIE PGRI DEWANTARA dengan penguasaan keahlian yang diperoleh melalui kegiatan pengalaman langsung didunia kerja yang mengarah kepada pencapaian tingkat keahlian professional dalam sebuah pekerjaan tertentu.

Dalam mata kuliah ini kegiatan pembelajaran dilaksanakan langsung dalam dunia kerja. Kegiatan ini bertujuan untuk membekali mahasiswa dengan keahlian praktis yang sesuai dengan situasi dan kondisi kerja nyata yang diperoleh diperguruan tinggi sehingga mahasiswa diharapkan lebihmemahami dan memiliki keterampilan dalam suatu disiplin ilmu.

Di sisi lain, diperlukan suatu sinergi antara dunia kerja dengan lembaga pendidikan dalam meningkatkan kualitas sumber daya manusia secara lebih luas. Maka KKM ini sekaligus dimaksudkan untuk memahami dan mencari kemampuan dasar yang diinginkan dunia kerja untuk dikembangkan di STIE PGRI DEWANTARA sebagai lembaga tenaga professional yang berorientasi pada dunia kerja, serta mengetahui kemampuan dan pemahaman mahasiswa atas mata kuliah yang didapatkan di kampus dengan dilapangan (dunia kerja) dan mengaplikasikan keilmuan yang didapat selama mejalani perkuliahan.

Menimbang hal tersebut serta berdasar himbauan dari Program Studi Manajemen STIE PGRI DEWANTARA, maka sebagai pelaksana, mahasiswa, termotivasi untuk melaksanakan praktek magang di PT. BLUE OCEAN HEART Vivo Mobile.

1.2 Tujuan Kuliah Kerja Magang

1. Perlunya mengetahui keadaan sebenarnya yang terjadi di lapangan sebagai aplikasi dari teori kuliah yang didapatkan dibangku kuliah.
2. Dengan adanya Kuliah Kerja Magang ini, diharapkan dapat mengembangkan kreatifitas kemandirian mental di dunia kerja.
3. Diperlukan keselarasan antara system pendidikan tinggi dan dunia kerja.

4. Syarat kelulusan kuliah Manajemen di STIE PGRI Dewantara Jombang.

1.3 Manfaat Kuliah Kerja Magang

Dari beberapa tujuan yang ingin dicapai, maka dengan telah dilaksanakannya Kuliah Kerja Magang (KKM) ini, mahasiswa dapat mengetahui bagaimana keadaan dan cara kerja dalam suatu perusahaan. Mahasiswa juga mengetahui bagaimana cara menghadapi berbagai macam karakter orang (konsumen) karena dalam praktik Kuliah Kerja Magang (KKM) ini mahasiswa juga diajak secara langsung untuk melihat bagaimana cara saat bertransaksi dengan orang (konsumen). Tidak hanya itu, pada praktik Kuliah Kerja Magang ini mahasiswa juga dibimbing dan diberi tahu tentang bagaimana alur dari transaksi-transaksi yang dilakukan.

1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang

Kuliah Kerja Magang (KKM) ini dilaksanakan pada :

Nama tempat Kuliah Kerja Magang : Rossy Cell Cabang Ploso

Alamat : Jl. Losari Ploso (Depan TPK Ploso)
Jombang

1.5 Jadwal Waktu Pelaksanaan Kuliah Kerja Magang

Kuliah Kerja Magang ini dilaksanakan pada tanggal 01 Maret 2020 sampai 02 April 2020. Pelaksanaan Kuliah Kerja Magang ini dilaksanakan sesuai jam kerja operasional, yaitu pukul 08.00 WIB sampai dengan pukul 17.00 WIB.

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG (KKM)

2.1 Sejarah Perusahaan

Vivo didirikan pada 2009, di Dongguan, Cina, dan dinamai dari kata kata Esperanto yang berarti "kehidupan". Pada kuartal pertama 2015, vivo masuk dalam 10 pembuat smartphone teratas, mencapai pangsa pasar global sebesar 2,7%.

Sejak didirikan pada tahun 2009, vivo telah berkembang ke lebih dari 100 negara di seluruh dunia. Ekspansi internasional dimulai pada 2014, ketika perusahaan memasuki pasar Thailand. Vivo dengan cepat menindaklanjuti peluncuran di India, Indonesia, Malaysia, Myanmar, Filipina, Thailand, dan Vietnam.

Pada 2017, vivo memasuki pasar ponsel pintar di Rusia, Sri Lanka, Taiwan, Hong Kong, Brunei, Makau, Kamboja, Laos, Bangladesh, dan Nepal. Pada Juni 2017, vivo memasuki pasar ponsel Pakistan dan merek vivo saat ini mengalami pertumbuhan popularitas yang cepat di negara tersebut. Pada 26 November 2017, vivo memasuki pasar Nepal dengan model Y53 dan Y65. Pada 2019, vivo mulai beroperasi di Timur Tengah.

Pada Oktober 2015, vivo menjadi sponsor Liga Utama India di bawah kontrak dua tahun yang dimulai pada musim 2016. Pada Juli 2017, kesepakatan ini diperpanjang hingga 2022. Pada Juni 2017, vivo melakukan kesepakatan sponsor dengan FIFA untuk menjadi merek smartphone resmi Piala Dunia FIFA 2018 dan 2022. Perusahaan ini juga menjadi sponsor Pro Kabaddi India. Vivo memiliki kesepakatan sponsor dengan NBA di Cina, dimana pemain Golden State Warriors Stephen Curry mendukung vivo di Cina dan Filipina. Perusahaan mengontrak kerjasama produk dengan Marvel Studios dalam Captain America: Civil War, di mana smartphone vivo digunakan oleh Captain America dan Iron Man. Vivo mengumumkan kemitraan dengan game mobile terkemuka di dunia, yaitu PlayerUnknown's Battlegrounds Mobile (PUBG MOBILE) dari Tencent Games dan PUBG Corporation sebagai sponsor game PUBG MOBILE Club Open 2019, salah satu turnamen game mobile terbesar di dunia.

2.1.1 Visi dan Misi Perusahaan

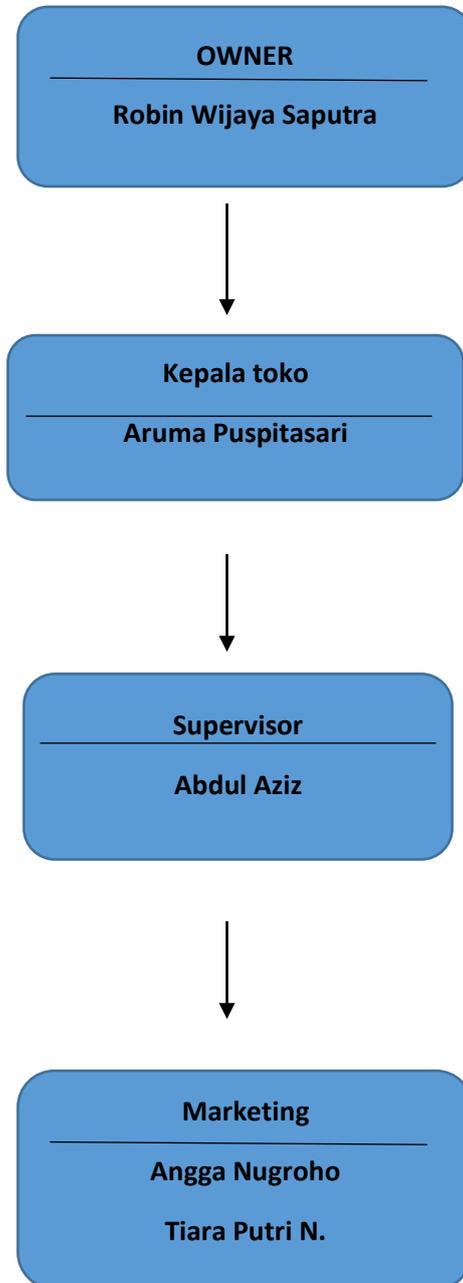
a) Visi

Untuk menjadi sebuah perusahaan global yang lebih sehat dan perusahaan yang bisa bertahan lama.

b) Misi

- Untuk konsumen: Menyediakan produk berkualitas dan layanan yang unggul
- Untuk karyawan: Menciptakan dan memelihara keharmonisan, lingkungan kerja saling menghormati
- Untuk Mitra Bisnis: Menciptakan satu platform kerjasama yang adil, yang saling menguntungkan.

2.2 Struktur Organisasi Rossy Cell Cabang Ploso



Gambar 2.1 Struktur Organisasi Perusahaan

- a. Owner
Merupakan pemilik toko yang memberikan pekerjaan kepada pihak lain yang mampu melaksanakan tugas sesuai dengan kontrak.
- b. Kepala toko
Orang yang dipilih langsung oleh owner untuk memimpin konter cabang Ploso.
- c. Supervisor
Harus bertanggung jawab pekerjaannya bisa berjalan aman dan bertanggung jawab atas hasil kerja bawahannya.
- d. Marketing
Bertugas untuk memasarkan produk melalui berbagai cara, agar produk tersebut dapat dikenal dan diminati oleh konsumen.

2.3 Kegiatan Umum Perusahaan

Bidang usaha Rossy Cell Cabang Ploso bergerak di bidang Elektronika. Rossy Cell ini selalu memberikan pelayanan secara prima kepada konsumen maupun pelanggan, sehingga konsumen merasa puas dengan setiap layanan yang diberikan.

Untuk mendapatkan kepuasan dari konsumen merupakan terwujudnya dari hasil manajemen karyawan yang sangat baik yang telah dilakukan oleh pimpinan Rossy Cell Cabang Ploso.

BAB III

PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG

3.1 Pelaksanaan Kerja

Sistem magang keahlian di Rossy Cell Cabang Ploso yang dilaksanakan mahasiswa STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG difokuskan pada bidang manajemen pemasaran untuk ikut membantu mempromosikan. Pada manajemen pemasaran ini ada beberapa tugas yang harus dilaksanakan oleh mahasiswa yaitu membantu bagian promosi, proses administrasi, dan mengikuti serangkaian kegiatan lainnya.

3.2 Kendala Yang Dihadapi

Berdasarkan dari pengamatan yang sudah dilakukan selama beberapa waktu, Rossy Cell memiliki tempat yang strategis dekat dengan pasar, pedagang kaki lima dan pemukiman yang padat. Jumlah karyawan yang minimum membuat sistem kerja menjadi kurang efektif saat hari weekend keramaian konsumen dapat meningkat hal tersebut mengakibatkan karyawan dobel kerjaan dan harus sigap melayani konsumen. Sedangkan jumlah karyawan yang minimum membuat karyawan kuwalahan, hal tersebut akan berdampak pada pelayanan serta performa store.

3.3 Cara mengatasi kendala

Berdasarkan masalah yang ada di perusahaan, pada kondisi seperti ini seharusnya ada penambahan karyawan kerja khusus operasional. Sehingga dalam kinerja di perusahaan sudah sesuai jobdis masing – masing. Supaya tidak ada yang konsumen yang kecewa akibat adanya suatu masalah internal dalam suatu perusahaan.

BAB IV

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan uraian yang telah disampaikan, pelaksanaan Kuliah Kerja Magang ini bertujuan untuk menyelaraskan antara teori dan praktik yang sudah didapat pada waktu di bangku kuliah, serta agar mahasiswa menegerti bagaimana alur dan sistem kerja pada suatu perusahaan. Mahasiswa juga memperoleh beberapa manfaat dengan adanya Kuliah Kerja Magang (KKM) ini salah satunya adalah dapat memahami bagaimana karakteristik dari setiap orang karena perusahaan yang dijadikan sebagai tempat magang kali ini adalah perusahaan jasa yang selalu melibatkan orang (konsumen) dengan karakteristik yang berbeda satu sama lainnya.

4.2 Saran

Berdasarkan penelitian, maka penulis merekomendasikan berupa saran-saran sebagai berikut:

- a. Pimpinan perusahaan harus lebih professional agar dapat tercipta kepuasan kerja, kerjasama tim yang prima, guna dapat mencapai misi organisasi yang efektif dan efisien dan berkeadilan kearah yang lebih baik.
- b. Menyadari bahwa penulis masih jauh dari kata sempurna, kedepannya penulis akan lebih focus dan details dalam menjelaskan tentang laporan di atas dengan sumber-sumber yang lebih banyak dan jelas yang tentunya dapat dipertanggung jawabkan.

DAFTAR PUSTAKA

<https://www.bulelengkab.go.id/detail/artikel/sistem-manajemen-karyawan-yang-efektif-untuk-perusahaan-61>

Lampiran 1 Lembar Kegiatan Harian Mahasiswa

FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA

Nama : Candra Agung Cahyono
 NIM : 1661148
 Program Study : Manajemen Pemasaran 2016
 Tempat KKM : PT BLUE OCEAN HEART Cabang Ploso
 Bagian/Bidang : PEMASARAN

Minggu Ke	Tanggal	Jenis Kegiatan	Tanda Tangan
I	02-03-2020	<ul style="list-style-type: none"> ● Perkenalan dengan karyawan Rossy Cell Cabang Ploso 	
	03-03-2020	<ul style="list-style-type: none"> ● Memahami kondisi lingkungan Rossy Cell Cabang Ploso ● Briefing toko 	
	04-03-2020	<ul style="list-style-type: none"> ● Memahami kondisi lingkungan Rossy Cell cabang ploso ● Briefing toko 	
	05-03-2020	<ul style="list-style-type: none"> ● Membantu karyawan admin memasukkan data pesanan gadget ● Briefing toko 	
	06-03-2020	<ul style="list-style-type: none"> ● Membantu karyawan admin memasukkan data pesanan gadget ● Briefing toko 	
	II	09-03-2020	<ul style="list-style-type: none"> ● Melakukan pengecekan dan rekap data pesanan di penjualan gadget ● Briefing toko
10-03-2020		<ul style="list-style-type: none"> ● Melakukan pengecekan dan rekap data pesanan gadget secara spesifik 	

		<ul style="list-style-type: none"> ● Briefing toko 	Ⓠ
	11-03-2020	<ul style="list-style-type: none"> ● Melakukan pengecekan dan rekap data pesanan di konter secara detail per Tipe. ● Briefing toko 	Ⓠ
	12-03-2020	<ul style="list-style-type: none"> ● Melakukan pengecekan dan rekap data pesanan yang sudah di sampau ke konsumen ● Briefing toko 	Ⓠ
	13-03-2020	<ul style="list-style-type: none"> ● Melakukan pengecekan dan rekap data pembeli konsumen ● Briefing toko 	Ⓠ
III	16-03-2020	<ul style="list-style-type: none"> ● Melakukan pengecekan hasil dari penjualan gadget ● Briefing toko 	Ⓠ
	17-03-2020	<ul style="list-style-type: none"> ● Melakukan Sebar brosur yang bertujuan untuk memasarkan produk ● Briefing toko 	Ⓠ
	18-03-2020	<ul style="list-style-type: none"> ● Melakukan Sebar brosur yang bertujuan untuk memasarkan produk ● Briefing toko 	Ⓠ
	19-03-2020	<ul style="list-style-type: none"> ● Membantu pemasaran produk ● Briefing toko 	Ⓠ
	20-03-2020	<ul style="list-style-type: none"> ● Melakukan pengecekan dan rekap data barang stok di konter ● Briefing toko 	Ⓠ
IV	23-03-2020	<ul style="list-style-type: none"> ● Membantu sebar brosur ke desa-desa ● Briefing toko 	Ⓠ
	24-03-2020	<ul style="list-style-type: none"> ● Membantu jalannya bagian pengecekan gadget second ● Briefing toko 	Ⓠ
	25-03-2020	<ul style="list-style-type: none"> ● Membantu menawarkan 	Ⓠ

		produk ke konsumen yang datang ● Briefing toko	Ⓢ
	26-03-2020	● Membantu memasarkan produk lewat media sosial dan memberi informasi produk ● Briefing toko	Ⓢ
	27-03-2020	● Membantu pimpinan untuk melakukan evaluasi kinerja serta rapat bersama dengan seluruh karyawan konter . ● Briefing toko	Ⓢ
V	30-03-2020	● Membantu memasarkan produk ● Briefing toko	Ⓢ
	31-03-2020	● Membantu memasarkan produk ● Briefing toko	Ⓢ
	01-04-2020	● Mengikuti training center di pusat mojkerto	Ⓢ
	02-04-2020	● Mengikuti traingi center di pusat mojkerto	Ⓢ
	03-04-2020	● Mengikuti taining center di pusat mojkerto	Ⓢ

Nama : Arif Lukman Khakim
 NIM : 1661158
 Program Study : Manajemen Pemasaran 2016
 Tempat KKM : PT BLUE OCEAN HEART Cabang Ploso
 Bagian/Bidang : PEMASARAN

Minggu Ke	Tanggal	Jenis Kegiatan	Tanda Tangan
I	02-03-2020	<ul style="list-style-type: none"> ● Perkenalan dengan karyawan Rossy Cell Cabang Ploso 	
	03-03-2020	<ul style="list-style-type: none"> ● Memahami kondisi lingkungan Rossy Cell Cabang Ploso ● Briefing toko 	
	04-03-2020	<ul style="list-style-type: none"> ● Memahami kondisi lingkungan Rossy Cell cabang ploso ● Briefing toko 	
	05-03-2020	<ul style="list-style-type: none"> ● Membantu karyawan admin memasukkan data pesanan gadget ● Briefing toko 	
	06-03-2020	<ul style="list-style-type: none"> ● Membantu karyawan admin memasukkan data pesanan gadget ● Briefing toko 	
	II	09-03-2020	<ul style="list-style-type: none"> ● Melakukan pengecekan dan rekap data pesanan di penjualan gadget ● Briefing toko
10-03-2020		<ul style="list-style-type: none"> ● Melakukan pengecekan dan rekap data pesanan gadget secara spesifik ● Briefing toko 	

	11-03-2020	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan pengecekan dan rekap data pesanan di konter secara detail per Tipe. Briefing toko 	8
	12-03-2020	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan pengecekan dan rekap data pesanan yang sudah di sampau ke konsumen Briefing toko 	8
	13-03-2020	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan pengecekan dan rekap data pembeli konsumen Briefing toko 	8
III	16-03-2020	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan pengecekan hasil dari penjualan gadget Briefing toko 	8
	17-03-2020	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan Sebar brosur yang bertujuan untuk memasarkan produk Briefing toko 	8
	18-03-2020	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan Sebar brosur yang bertujuan untuk memasarkan produk Briefing toko 	8
	19-03-2020	<ul style="list-style-type: none"> Membantu pemasaran produk Briefing toko 	8
	20-03-2020	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan pengecekan dan rekap data barang stok di konter Briefing toko 	8
IV	23-03-2020	<ul style="list-style-type: none"> Membantu sebar brosur ke desa-desa Briefing toko 	8
	24-03-2020	<ul style="list-style-type: none"> Membantu jalannya bagian pengecekan gadget second Briefing toko 	8
	25-03-2020	<ul style="list-style-type: none"> Membantu menawarkan produk ke konsumen yang datang 	8

		<ul style="list-style-type: none"> ● Briefing toko 	§
	26-03-2020	<ul style="list-style-type: none"> ● Membantu memasarkan produk lewat media sosial dan memberi informasi produk ● Briefing toko 	§
	27-03-2020	<ul style="list-style-type: none"> ● Membantu pimpinan untuk melakukan evaluasi kinerja serta rapat bersama dengan seluruh karyawan konter . ● Briefing toko 	§
V	30-03-2020	<ul style="list-style-type: none"> ● Membantu memasarkan produk ● Briefing toko 	§
	31-03-2020	<ul style="list-style-type: none"> ● Membantu memasarkan produk ● Briefing toko 	§
	01-04-2020	<ul style="list-style-type: none"> ● Mengikuti training center di pusat mojkerto 	§
	02-04-2020	<ul style="list-style-type: none"> ● Mengikuti traingi center di pusat mojkerto 	§
	03-04-2020	<ul style="list-style-type: none"> ● Mengikuti taining center di pusat mojkerto 	§

