

**LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
SISTEM PEMASARAN DAN DISTRIBUSI
SAPROTAN (SARANA PRODUK PERTANIAN)
“CV. SURYA AGRO PRADANA”**



Oleh :

Muhamad Fernanda Pahlevi (1661199)

Oky Septian Pramudya (1761120)

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
STIE PGRI DEWANTARA
JOMBANG
2021**

LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
SISTEM PEMASARAN DAN DISTRIBUSI
SAPROTAN (SARANA PRODUK PERTANIAN)
“CV. SURYA AGRO PRADANA”



Oleh :

Muhamad Fernanda Pahlevi (1661199)

Oky Septian Pramudya (1761120)

8 April 2021

Pendamping Lapangan

(Suryawan)

Dosen Pendamping Lapangan

(Mardi Astutik SE, MM)

Mengesahkan,

Ketua Program Study



(Ermiati Pancaningrum, S.T., MSM)

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah memberikan berkah dan rahmat-Nya kepada kami sehingga mampu menyelesaikan Laporan Kuliah Kerja Magang (KKM) ini sesuai jadwal yang ditentukan. Laporan ini disusun sebagai salah satu persyaratan akademik dalam menyelesaikan studi serta mendapat gelar Sarjana pada konsentrasi Manajemen SDM dan PEMASARAN, Fakultas Ekonomi, STIE PGRI Dewantara Jombang.

Laporan ini merupakan hasil dari kegiatan Kuliah Kerja Magang (KKM) yang dilakukan selama satu bulan di Perusahaan, CV. SURYA AGRO PRADANA.

Dalam penyusunan laporan ini, kami memperoleh bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Untuk itu, kami ucapkan terimakasih kepada :

1. Bu Mardi Astutik SE, MM. selaku Dosen Pembimbing yang telah meluangkan waktu untuk membimbing, mengarahkan, memberi semangat dan dorongan kepada penulis dalam penyusunan laporan KKM/magang hingga selesai.
2. Bapak Suryawan selaku pimpinan yang telah bersedia memberikan waktu dan tempat kepada penulis untuk melakukan Kuliah Kerja Magang di CV. Surya Agro Pradana.
3. Seluruh staf karyawan CV. Surya Agro Pradhana Pendamping Lapangan yang membimbing dan memberikan masukan tentang obyek magang yang dikerjakan.
4. Keluarga tercinta, orang tua penulis yang telah memberikan izin, restu, semangat, dorongan dan doa yang bermanfaat bagi penulis.
5. Teman, sahabat, dan semua pihak yang telah membantu terselesainya laporan Kuliah Kerja Magang (KKM) ini yang tidak dapat penulis sebut satu persatu.

Semoga semua bantuan yang telah diberikan kepada penulis mendapatkan balasan dari Allah SWT. Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam penyusunan laporan KKM/magang ini baik dalam teknik penyajian materi maupun pembahasan. Demi kesempurnaan KKM/magang ini, saran dan kritik yang sifatnya membangun sangat penulis harapkan, semoga karya tulis ini bermanfaat dan dapat memberikan sumbangan yang berarti bagi pihak yang membutuhkan.

Jombang, 08 april 2021

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR GAMBAR.....	vii
DAFTAR TABEL.....	viii
DAFTAR LAMPIRAN	ix
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.....	3
1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang.....	4
1.5 Jadwal Waktu Kuliah Kerja Magang	4
BAB II TINJAUAN UMUM TENTANG KULIAH KERJA MAGANG	5
2.1 1 Sejarah CV. Surya Agro Pradana	5
2.2 Sasaran CV. Surya Agro Pradana	7
2.2.1 Bidang Usaha.....	7
2.2.2 Kebijakan Mutu CV. Surya Agro Pradana	7
2.3 Struktur Organisasi CV. Surya Agro Pradana	8
BAB III PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG	12
Pelaksanaan Kerja	12
Kendala Yang Dihadapi	14
Cara Mengatasi.....	15
BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN.....	16
Kesimpulan.....	16
Saran.....	16
Bagi CV. Surya Agro Pradana	16
Bagi Admin Gudang.....	16
DAFTAR PUSTAKA	17
LAMPIRAN.....	18

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Lokasi CV.Surya Agro Pradana	4
Gambar 2.2 Struktur Organisasi	9

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jadwal Kuliah Kerja Magang	4
Tabel 3.1 Jadwal Aktifitas.....	12
Lanjutan Tabel 3.1 Jadwal Aktifitas	13

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Formulir Kegiatan Harian Mahasiswa.....	19
--	----

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kegiatan magang merupakan kegiatan lapangan atau praktek kerja yang dilakukan secara aktif dalam suatu perusahaan atau instansi yang diikuti oleh mahasiswa peserta magang. Sebagaimana yang telah kita ketahui, setiap orang yang telah menyadari tanggung jawab hidup pasti memiliki keinginan untuk bekerja. Selain untuk mendapatkan pengalaman, yang paling utama adalah untuk mendapatkan penghasilan dan untuk memenuhi kebutuhan.

Era Globalisasi membuat pasar dunia semakin terbuka, system perekonomian menjadi tanpa batas. Hal ini dapat dilihat dari makin banyaknya perusahaan asing dengan bebas melakukan usaha bisnisnya, sehingga membuat perubahan-perubahan dalam lingkungan usaha. Perubahan-perubahan dalam lingkungan usaha ini membuat meningkatnya intensitas persaingan, sehingga melemahkan kestabilan perusahaan-perusahaan domestik, dimana perusahaan domestik yang secara praktis telah memiliki pasarnya sendiri harus ikut bersaing memenangkan pelanggan.

Menghadapi perubahan lingkungan usaha yang semakin cepat dan global, dimana persaingan menjadi semakin ketat, tidak ada jaminan lagi bahwa Badan Usaha Milik Negara (BUMN) dimasa depan memiliki berbagai proteksi dibidang usahanya. Dengan semakin ketatnya persaingan dalam dunia kerja serta perkembangan teknologi yang semakin canggih inilah, mahasiswa dituntut untuk lebih menguasai dan memiliki kemampuan serta keahlian sesuai dengan kebutuhan dunia kerja. Untuk mengetahui kegiatan didalam dunia kerja tersebut, diadakan suatu program Magang yang bertujuan untuk memberi kesempatan pada mahasiswa untuk terjun langsung ke instansi pemerintah maupun swasta guna membandingkan antara teori yang didapat dengan Magang yang sebenarnya. Untuk itulah penulis memilih CV. Surya Agro Pradana sebagai tempat pelaksanaan Magang, untuk mengetahui, mempelajari, dan menerapkan kegiatan yang ada pada perusahaan tersebut terutama pada bagian pendistribusian barang.

CV. Surya Agro Pradana merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang retail untuk memenuhi sarana kebutuhan pertanian yang bekerjasama dengan perusahaan lain.

Dalam rangka memperluas pangsa pasar perusahaan memerlukan tata kelola pola sistem pendistribusian yang baik. sistem pendistribusian yang baik didukung oleh beberapa faktor, pertama yaitu faktor sistem pemasaran dan sistem pelayanan. CV. Surya Agro Pradana adalah toko retail dibidang pertanian yang menyediakan alat-alat kebutuhan pertanian. di dalam siklus atau rantai pemasaran ada beberapa saluran distribusi, mulai dari perusahaan, distributor, R1, R2 dan N user. dalam posisi ini CV. Surya Agro Pradana disini adalah sebagai R1 dibawah distributor dan membawahi R2. tetapi ada produk tertentu yang menempatkan CV. Surya Agro Pradana sebagai distributor yang bekerjasama langsung dengan perusahaan. sebagai pihak R1, CV. Surya Agro Pradana mensuplay produk atau alat-alat pertanian ke kios-kios R2. dengan fasilitas transportasi yang cukup memadai didukung dengan para sales dari perusahaan tertentu yang ikut dalam mengenalkan produk dan memasarkan produk tersebut dan tidak terlepas dari jaringan pemasaran perusahaan yang cukup luas, diharapkan target penjualan dapat dicapai dengan proses yang sedemikian rupa.

Dalam melaksanakan Magang ini penulis berusaha untuk mendapatkan data-data dari bagian umum sebagai bahan membuat laporan seperti sejarah perusahaan, struktur organisasi dan lain sebagainya.

1.2 Tujuan

Tujuan Kuliah Kerja Magang untuk mempersiapkan mahasiswa menjadi tenaga kerja yang profesional, disiplin, kreatif dan jujur dalam melaksanakan dan tanggung jawabnya. Serta dapat menerapkan dan meningkatkan ketrampilan ilmu yang diperoleh di bangku kuliah dan meningkatkan pengetahuan tentang dunia kerja sesuai bidang keahlian masing-masing:

- a) Untuk memperoleh pengetahuan dan wawasan tentang pekerjaan di CV. Surya Agro Pradana.
- b) Untuk memperoleh gambaran yang jelas mengenai pengaplikasian ilmu yang didapat di bangku perkuliahan terhadap dunia kerja.

1.3 Manfaat

1. Bagi Mahasiswa

- a) Mahasiswa dapat menerapkan ilmu yang dimiliki pada Kuliah Kerja Magang, dengan harapan dapat membandingkan pengetahuan yang diterima dibangku perkuliahan dengan kondisi kerja yang ada.
- b) Menguji kemampuan pribadi dalam berkreasi pada bidang ilmu yang dimiliki serta dalam tata cara hubungan masyarakat pada lingkungan kerjanya.
- c) Langkah-langkah yang diperlukan untuk menyesuaikan diri dengan lingkungan kerjanya di masa yang akan datang.

2. Bagi Program Study

- a) Sebagai sarana pengenalan instansi Stie Pgri Dewantara Jombang kepada badan-badan usaha atau instansi atau perusahaan yang membutuhkan lulusan atau tenaga kerja yang dihasilkan oleh Stie Pgri Dewantara Jombang khususnya prodi Manajemen SDM dan PEMASARAN.
- b) Untuk memperkenalkan program study manajemen SDM dan PEMASARAN di STIE PGRI Dewantara Jombang kepada khalayak lebih luas.
- c) Mendapatkan umpan balik berupa masukan untuk menyempurnakan kurikulum perguruan tinggi yang sesuai dengan kebutuhan di dunia kerja, sehingga menghasilkan sumber daya manusia yang kompeten dan terampil.

3. Bagi CV. SURYA AGRO PRADANA

- a) Memungkinkan terjalinnya hubungan yang teratur, sehat, dan dinamis antara instansi atau perusahaan dengan STIE PGRI Dewantara Jombang.
- b) Membantu menyelesaikan pekerjaan sehari-hari di tempat Kuliah Kerja Magang. Dan sebagai sarana untuk menjembatani hubungan kerja sama antara STIE PGRI Dewantara Jombang di masa yang akan datang.
- c) Realisasi dan adanya misi sebagai fungsi dan tanggung jawab sosial kelembagaan.

1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang

Tempat kuliah kerja magang di CV. Surya Agro Pradana yang beralamatkan di dusun Segodo Rejo, Desa Segodo Rejo, Kecamatan Sumobito, Kabupaten Jombang

Jadwal Waktu Kuliah Kerja Magang

Tabel 1.1

Jadwal Kuliah Kerja Magang

NO	KEGIATAN	MARET			
		I	II	III	IV
1.	Pengenalan Lingkungan Kerja				
2.	Pelaksanaan KKM				
3.	Pengumpulan Data				
4.	Menyusun Laporan				

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG

2.1 Sejarah CV. Surya Agro Pradana

CV. Surya Agro Pradana didirikan pada tahun 2004 oleh Bapak Suryawan dan Ibu Yuli Astuti. Lokasi pertama adalah Jln. Ingas Pendowo, Sumobito, Jombang. Usaha pertama merupakan usaha skala kecil galon dan elpj . Dengan seiringnya berjalannya waktu bapak suryawan kemudian memulai merambah ke bidang penjualan kebutuhan pertanian . berawal dari R2 (penegecer) hingga menjadi R1 (distributor) seperti yang sekarang ini hingga memiliki gudang sendiri, memiliki alat transportasi sendiri sampai dapat mempekerjakan banyak karyawan .

2.2 Sasaran (CV. SURYA AGRO PRADANA)

1. Meningkatkan pendapatan perusahaan.
2. Mampu memberikan solusi dengan memberikan pemahaman dan kebijakan pemakaian produk pestisida dan penggunaan pupuk.
3. Mampu menambah jumlah kuantitas barang yang dijual.
4. Mampu bersaing dengan kompetitor lain .
5. Melakukan evaluasi dengan melakukan perbaikan secara bertahap.

2.3 Bidang Usaha

CV. Surya Agro Pradana merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang retail untuk memenuhi saranan kebutuhan pertanian yang bekerjasama dengan perusahaan lain.

Dalam rangka mewujudkan kualitas pelayanan yang dapat memuaskan kebutuhan pelanggan, perusahaan memerlukan tata kelola pola pendistribusian barang yang akan disuplay ke kios-kios R1. Dengan fasilitas transportasi yang cukup memadai didukung dengan para sales dari perusahaan tertentu yang ikut dalam mengenalkan produk dan memasarkan produk tersebut dan tidak terlepas dari track record jaringan pemasaran perusahaan yang cukup luas, diharapkan target penjualan dapat dicapai dengan proses yang sedemikian rupa.

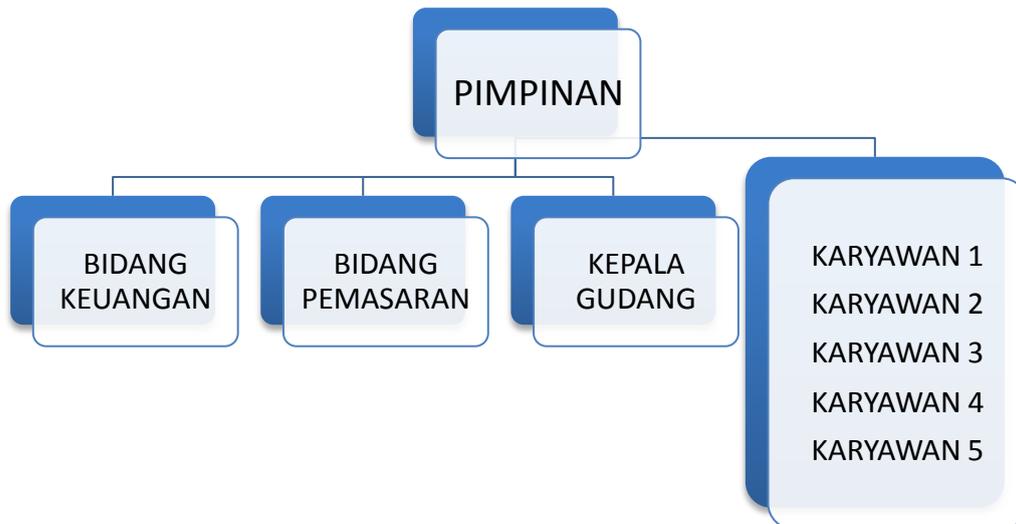
2.4 Kebijakan mutu CV. Surya Agro Pradana

CV. Surya Agro Pradana sebagai perusahaan yang bergerak dalam menyediakan kebutuhan sarana produk pertanian berkomitmen untuk :

- a. Menjamin produk yang berkualitas untuk memenuhi harapan dan kepuasan pelanggan.
- b. Memenuhi kelengkapan jenis-jenis produk sebagai upaya memenuhi harapan pelanggan.
- c. Bertanggung jawab atas kerusakan produk yang menimbulkan ketidaknyamanan bagi pelanggan.
- d. Melakukan perbaikan berkesinambungan dan terus menerus di semua hal.

2.5 STRUKTUR ORGANISASI (CV. SURYA AGRO PRADANA)

(GAMBAR 2.2 STRUKTUR ORGANISASI)



A. Tugas dan Tanggung Jawab Jabatan :

1. Kepala toko/pimpinan perusahaan

➤ Tugas

- Pengambilan keputusan dalam pengadaan barang
- mengkoordinir tugas-tugas di bagian setiap unit
- memberi pengarahan dan bimbingan pada setiap divisi atau karyawan

➤ Tanggung jawab

- Bertanggung jawab atas tegaknya disiplin dan tata tertib perusahaan diseluruh unit yang dipimpin.
- Bertanggung jawab atas hasil kerja bawahannya dengan kewajiban mentransfer ilmu dan keahlian.
- Bertanggung jawab atas pengadaan alat transportasi dan fasilitas tertentu yang dapat menunjang efektifitas kerja perusahaan.

2. Kepala Bagian pemasaran

➤ Tugas

- Melakukan pengadaan barang.
- Meninjau proses keluar masuk barang.
- Negoisasi pada setiap proses transaksi.
- Pembuatan nota

3. Unit Keuangan

➤ Tugas

- Membantu karyawan dalam menginformasikan masalah harga dan ketersediaan produk.
- Membuat nota pembelian.
- Melayani proses keluar masuknya uang.

4. Kepala gudang

➤ Tugas

- Melengkapi data yang dibutuhkan pengiriman.
- Mempertahankan lingkungan kerja yang aman dan bersih, sesuai dengan prosedur, aturan, dan peraturan.
- Mengatur penataan barang.
- Mencatat keluar masuknya barang.
- Memastikan kualitas barang yang diterima dan dikirim.
- Bertanggung jawab atas pelaksanaan bongkar muat barang di gudang dan ikut menandatangani surat pengiriman barang dan surat jalan.
- Bertanggung jawab atas keamanan barang.

BAB III

PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG

3.1 Pelaksanaan Kerja

Pelaksanaan kerja dimulai pada Tanggal 8 maret sampai tanggal 8 april 2021. Pelaksanaan Kuliah Magang ini di tempatkan di bagian gudang, toko dan dibagian lapangan. Antara lain:

1. Dibagian gudang :

- a. Mengawasi dan mengontrol semua barang yang masuk dan keluar sesuai dengan SOP
- b. Melakukan pengecekan pada barang yang diterima sesuai SOP
- c. Membuat perencanaan, pengawasan dan laporan pergudangan
- d. Memastikan ketersediaan barang sesuai dengan kebutuhan
- e. Memastikan aktivitas keluar masuk barang berjalan lancar
- f. Melaporkan semua transaksi keluar masuk barang dari dan ke gudang

2. Dibagian toko :

- Memberikan pelayanan pada konsumen
- Mendata dan mempersiapkan permintaan barang dari pelanggan
- Memasarkan produk lewat aplikasi shopee
- Melayani konsultasi atas kebutuhan apa yang diperlukan konsumen
- Memberi pengarahan pada cara pemakaian produk ketepatan dosis yang diberikan

3. Dibagian lapangan :

- ✓ Memberikan pengarahan dan bimbingan pada petani
- ✓ Memasarkan dan menawarkan produk pada kios-kios atau R2
- ✓ Mempromosikan produk pada acara event-event tertentu
- ✓ Melakukan kegiatan secara langsung kelahan bersama gabungan kelompok tani

Tabel 3.1 Jadwal aktivitas

JADWAL AKTIVITAS	
Tanggal Pelaksanaan	: 8 Maret – 8 April 2021
Hari Kerja	: Senin –jum'at
Waktu Kerja	: 09.00 – 04.00WIB

Lanjutan Tabel 3.1 Jadwal Aktifitas

Bidang Pekerjaan Pada Bagian Gudang	Penginputan barang
Deskriptif Bidang Pekerjaan	Menginput barang yang masuk didampingi oleh kepala gudang
Bidang pekerjaan pada bagian toko	Membuat akun Shopee
Deskriptif Bidang Pekerjaan	Membuat akun shopee dan memposting produk yang direkomendasikan untuk dijual secara online pada aplikasi shopee . contoh produk yang diposting : insektisida, benih sayuran dan buah-buahan, peralatan pertanian dan fungisida
Bidang pekerjaan pada bagian lapangan	Mempromosikan produk diacara event tertentu
Deskriptif bidang Pekerjaan	<ul style="list-style-type: none"> a. demonstiasi plot (DEMPLOT) penyuluhan kepada petani ,dengan cara memberikan perbandingan atau percontphan secara langsung pada petani . b. mengambil sample dan membandingkan antara tanaman yang diaplikasikan obat dan yang tidak dilakukan aplikasi dengan menjelaskan secara spessifik . c. memberikan penjelasan mengenai produk tersebut dan bagaimana cara/kebijakan pengaplikasiaanya yang tepat dan bijaksana . d. penjualan produk dengan memberikan promosi-promosi dan hadiah tertentu .

3.2 Kendala Yang Dihadapi

Permasalahan yang dihadapi selama menjalankan tugas Kuliah Kerja Magang adalah dibagian gudang ada kendala tentang sistem aplikasi yang kurang mendukung, sehingga ketika ingin mengetahui informasi ketersediaan barang tertentu tidak bisa diketahui secara akurat lewat sistem tersebut. Di perlukan evaluasi perihal permasalahan penginputan barang.

3.3 Cara Mengatasi

Cara yang dilakukan untuk mengatasi masalah yang terjadi yaitu dengan memperbaiki sistem yang ada dengan mengatur sistem windows / aplikasi yang ada di gudang dengan windows/aplikasi yang ada dikomputer toko . Setelah dilakukan perbaikan tersebut pihak kepala gudang melakukan evaluasi secara berkala serta melakukan pengawasan yang baik guna menghindari hal-hal yang tidak diinginkan.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

CV. Surya Agro Pradana adalah toko retail dibidang pertanian yang menyediakan alat-alat kebutuhan pertanian. di dalam siklus atau rantai pemasaran ada beberapa saluran distribusi, ada beberapa rantai pemasaran dalam saluran distribusi, mulai dari perusahaan, distributor, R1, R2 dan N user. dalam posisi ini CV. Surya Agro Pradana disini adalah sebagai R1 dibawah distributor dan membawahi R2. tetapi ada produk tertentu yang menempatkan CV. Surya Agro Pradana sebagai distributor yang bekerjasama secara langsung dengan perusahaan. sebagai pihak R1, CV. Surya Agro Pradana mensuplay produk atau alat-alat pertanian ke kios-kios R2. dengan fasilitas transportasi yang cukup memadai didukung dengan para sales dari perusahaan tertentu yang ikut dalam mengenalkan produk dan memasarkan produk tersebut dan tidak terlepas dari jaringan pemasaran perusahaan yang cukup luas, diharapkan target penjualan dapat dicapai dengan proses yang sedemikian rupa.

Permasalahan yang dihadapi selama menjalankan tugas Kuliah Kerja Magang adalah diposisi bagian gudang ada kendala tentang sistem aplikasi yang kurang mendukung, sehingga ketika ingin mengetahui informasi ketersediaan barang tertentu tidak bisa diketahui secara akurat lewat sistem tersebut. Di perlukan evaluasi seacara berkala perihal permasalahan penginputan barang

Saran

Bagi CV. Surya Agro Pradana

1. Diharapkan CV. Surya Agro Pradana dapat mempertahankan dan meningkatkan volume penjualan dengan baik dan dapat memperluas jangkauan pemasaran .
2. Diharapkan CV. Surya Agro Pradana dapat menambah bangunan gudang sebagai sarana penyimpanan barang agar dapat menambah atau menampung barang dengan kapasitas yang di inginkan .

DAFTAR PUSTAKA

- JOB DESCRIPTION KEPALA BAGIAN MAINTENANCE*. (2018, 9 8). Retrieved 4 18, 2019, from JOBDESCKERJA: <https://jobdesckerja.blogspot.com/2017/09/job-description-kepala-bagian.html?m=1>
- CARA, T. &. (2016, 2 14). *Pengertian Tugas & Tanggung Jawab Quality Control*. Retrieved 418,2019, from Peluang Bisnis: sharetipsdancara.blogspot.com/2014/09/pengertian-tugas-tanggung-jawab-quality.html?m=1
- Jombang, S. P. (2021). *Buku Pedoman KKM STIE PGRI Dewantara Jombang 2020/2021*. Jombang: STIE PGRI Dewantara Jombang.
- Kerja, I. D. (2016, 5 5). *Pengertian Tugas, Tanggung Jawab Pekerjaan Warehouse*. Retrieved 418,2019, from JobsInfoPedia: jobinfopedia.blogspot.com/2016/09/pengertian-tugas-tanggung-jawab.html?m=1

LAMPIRAN-LAMPIRAN

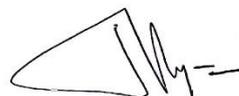
FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAGANG

Nama : Oky Septian Pramudya
 Nim : 1761120
 Progam Studi : manajemen
 Tempat KKM : CV. Surya Agro Pradana

Minggu Ke	Tanggal	Jenis Kegiatan	TTD pendamping
1	8 Maret 2021	Perkenalan lingkungan kerja	
	9 Maret 2021	Menginput barang di gudang	
	10 Maret 2021	Menginput barang di gudang	
	11 Maret 2021	Menginput barang di gudang	
	12 Maret 2021	Menginput barang di gudang	
2	15 Maret 2021	Membuat akun shopee	
	16 Maret 2021	Memasarkan produk lewat aplikasi shopee	
	17 Maret 2021	Memasarkan produk lewat aplikasi shopee	
	18 Maret 2021	Memasarkan produk lewat aplikasi shopee	
	19 Maret 2021	Memasarkan produk lewat aplikasi shopee	
3	22 Maret 2021	Memasarkan produk lewat aplikasi shopee	
	23 Maret 2021	Memasarkan produk lewat aplikasi shopee	
	24 Maret 2021	Memasarkan produk lewat aplikasi shopee	
	25 Maret 2021	Memasarkan produk lewat aplikasi shopee	
	26 Maret 2021	Memasarkan produk lewat aplikasi shopee	
4	29 Maret 2021	Ikut berpartisipasi dalam promosi produk di acara pameran/event tertentu	
	30 Maret 2021	Ikut berpartisipasi dalam promosi produk di acara pameran/event tertentu	
	31 Maret 2021	Ikut berpartisipasi dalam promosi produk di acara pameran/event tertentu	
	1 April 2021	Ikut berpartisipasi dalam promosi produk di acara pameran/event tertentu	
	2 April 2021	Ikut berpartisipasi dalam promosi produk di acara pameran/event tertentu	

5	5 April 2021	Ikut berpartisipasi dalam promosi produk di acara pameran/event tertentu	Dm
	6 April 2021	Ikut berpartisipasi dalam promosi produk di acara pameran/event tertentu	
	7 April 2021	Ikut berpartisipasi dalam promosi produk di acara pameran/event tertentu	
	8 April 2021	Penutupan magang	

Jombang, 8 April 2021
Pendamping Lapangan



(Suryawan)

FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAGANG

Nama : Muhammad Fernanda Pahlevi

Nim : 1661199

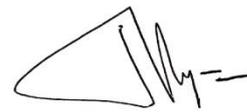
Progam Studi : manajemen

Tempat KKM : CV. Surya Agro Pradana

Minggu Ke	Tanggal	Jenis Kegiatan	TTD pendamping
1	8 Maret 2021	Perkenalan lingkungan kerja	M
	9 Maret 2021	Menginput barang di gudang	
	10 Maret 2021	Menginput barang di gudang	
	11 Maret 2021	Menginput barang di gudang	
	12 Maret 2021	Menginput barang di gudang	
2	15 Maret 2021	Membuat akun shopee	M
	16 Maret 2021	Memasarkan produk lewat aplikasi shopee	
	17 Maret 2021	Memasarkan produk lewat aplikasi shopee	
	18 Maret 2021	Memasarkan produk lewat aplikasi shopee	
	19 Maret 2021	Memasarkan produk lewat aplikasi shopee	
3	22 Maret 2021	Memasarkan produk lewat aplikasi shopee	M
	23 Maret 2021	Memasarkan produk lewat aplikasi shopee	
	24 Maret 2021	Memasarkan produk lewat aplikasi shopee	
	25 Maret 2021	Memasarkan produk lewat aplikasi shopee	
	26 Maret 2021	Memasarkan produk lewat aplikasi shopee	
4	29 Maret 2021	Ikut berpartisipasi dalam promosi produk di acara pameran/event tertentu	M
	30 Maret 2021	Ikut berpartisipasi dalam promosi produk di acara pameran/event tertentu	
	31 Maret 2021	Ikut berpartisipasi dalam promosi produk di acara pameran/event tertentu	
	1 April 2021	Ikut berpartisipasi dalam promosi produk di acara pameran/event tertentu	
	2 April 2021	Ikut berpartisipasi dalam promosi produk di acara pameran/event tertentu	

5	5 April 2021	Ikut berpartisipasi dalam promosi produk di acara pameran/event tertentu	
	6 April 2021	Ikut berpartisipasi dalam promosi produk di acara pameran/event tertentu	
	7 April 2021	Ikut berpartisipasi dalam promosi produk di acara pameran/event tertentu	
	8 April 2021	Penutupan magang	

Jombang, 8 April 2021
Pendamping Lapangan



(Suryawan)