

**LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)**  
**“STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN JUMLAH  
PELANGGAN DAN PENJUALAN DI TOSERBA MULTI JAWA”**



Oleh :

Dila Silva Pranta Yudha

(1861004)

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN**  
**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI (STIE)**  
**PGRI DEWANTARA JOMBANG**  
**JOMBANG 2022**

**LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG ( KKM )**  
**STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN JUMLAH**  
**PELANGGAN DAN PENJUALAN DI TOSERBA MULTI JAWA**



**Oleh :**

Dila Silva Pranta Yudha 1861004

**Mengetahui/Menyetujui,**  
**Dosen Pembimbing Lapangan**

(Retno Catur Kusuma Dewi, SH., MH.)

**16 Desember 2021**

**Pelaksana**

(Dila Silva Pranta Yudha)

**Mengetahui/Menyetujui,**  
**Pendamping Lapangan**

(Angky Ayoeni Putri Ichlas, S.M)

**Mengetahui/Menyetujui,**  
**Ka. Prodi Manajemen**

(Erminati Pancaningrum S.T., MSM)

## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur kehadiran Allah SWT, yang telah memberikan petunjuk serta karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan Kuliah Kerja Magang (KKM) di Toserba Multi Jawa, Jl. Diponegoro, Desa Pulorejo, Kecamatan Tembelang, Kabupaten Jombang. Kuliah Kerja Magang (KKM) merupakan salah satu syarat wajib yang harus ditempuh dalam Program Studi Manajemen di STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG.

Penulis menyadari bahwa penulisan laporan Kuliah Kerja Magang ini tidak berhasil tanpa bantuan dan bimbingan dari beberapa pihak. Oleh karena itu penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar besarnya kepada :

1. Bapak Dr. Abd. Rohim, SE., M.Si selaku Pimpinan STIE PGRI Dewantara Jombang.
2. Ibu Erminati Pancaningrum, ST, MSM selaku Ketua Program Studi Manajemen STIE PGRI Dewantara Jombang.
3. Ibu Retno Catur Kusuma Dewi, SH., MH. selaku Dosen Pembimbing Lapangan.
4. Ibu Angky Ayoeni Putri Ichlas S.M selaku Owner/Pemilik Toserba Multi Jawa.

Penulis menyadari bahwa Laporan Kuliah Kerja Magang (KKM) ini masih terdapat kekurangan karena keterbatasan dan kendala yang dihadapi. Namun demikian penulis berharap bahwa Laporan Kuliah Kerja Magang (KKM) ini dapat bermanfaat bagi semua pihak.

Jombang,

Penulis

## DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR .....	ii
DAFTAR ISI .....	iii
DAFTAR GAMBAR .....	iv
DAFTAR LAMPIRAN .....	v
BAB I .....	2
PENDAHULUAN .....	2
1.1 Latar Belakang .....	2
1.2 Tujuan Kuliah Kerja Magang .....	3
1.3 Manfaat Kuliah Kerja Magang .....	3
1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang .....	4
1.5 Jadwal Kuliah Kerja Magang .....	4
BAB II .....	5
TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG .....	5
2.1 Sejarah Perusahaan .....	5
2.1.1 Profil Toserba Multi Jawa .....	6
2.1.2 Visi dan Misi Toserba Multi Jawa .....	6
2.2 Struktur Organisasi .....	6
2.3 Kegiatan Umum .....	8
BAB III .....	10
PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG .....	10
3.1 Pelaksanaan Kerja Ditempat Magang .....	10
3.2 Hasil Pengamatan Di Tempat Magang .....	10
3.3 Usulan Pemecahan Masalah/Solusi .....	12
BAB IV .....	14
PENUTUP .....	14
4.1 Kesimpulan .....	14
4.2 Saran .....	14
DAFTAR PUSTAKA .....	15

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang.....	4
Gambar 2.2 Struktur Organisasi .....	7
Gambar 3.2 Paket bingkisan multi jawa .....	11

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Surat Penerimaan Magang.....	16
Lampiran 2 Surat Selesai Magang .....	16
Lampiran 3. Lembar Penilaian.....	19
Lampiran 4. Formulir Kegiatan Harian .....	20
Lampiran 5. Dokumentasi.....	25

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### 1.1 Latar Belakang

Salah satu kegiatan masyarakat yang sangat sering dijumpai dalam kehidupan sehari-hari adalah kegiatan berbelanja, berbelanja umumnya dilakukan seseorang untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari baik jasmani atau rohani. Factor-faktor yang mempengaruhi keputusan berbelanja pada umumnya berbeda-beda untuk masing-masing orang.

Untuk mewujudkan keinginan berbelanja, maka mau tidak mau seseorang akan berhubungan dengan tempat berbelanja tertentu sebagai tempat dilakukannya transaksi jual beli. Dengan demikian tempat berbelanja memerankan peranan penting dan menentukan bagi pengambilan keputusan untuk berbelanja, salah satu lokasi favorit yang banyak dijumpai adalah toserba atau disebut toko serba ada, baik sekala kecil, menengah dan besar.

Toserba merupakan sebuah toko retail yang menyediakan berbagai barang, baik barang kebutuhan sehari-hari, ataupun peralatan-peralatan. Barang-barang tersebut telah diberi label harga dan tersusun pada rak, sehingga konsumen hanya perlu mengambil secara mandiri barang dan peralatan yang dibutuhkan.

Dengan informasi label harga yang terdapat pada rak, konsumen dengan mudah membandingkan harga barang dan memilih yang dirasa cocok untuknya. Toserba kebanyakan menggunakan system swalayan, konsepnya adalah melayani diri sendiri dimana konsumen dapat memilih dan mengambil sendiri barang keperluannya pada rak-rak, jika dirasa konsumen cukup dengan barang yang dia butuhkan, selanjutnya tinggal membawanya ke meja kasir.

Toserba saat ini sudah sangat terkenal dimasyarakat, banyak dari toko penjualan barang makanan dan bahan makanan sudah berbentuk toserba dengan system swalayan baik sekala kecil, menengah dan besar. Konsep toko ritel sendiri berkembang pada 1860-an dikota-kota amerika serikat dan di Indonesia sendiri tercatat bisnis ritel terjadi pada 1963, yaitu Gedung sarinah, Jakarta.

Toserba Multi Jawa adalah toko swalayan sekala kecil, yang menjalankan bisnis keseluruhan berupa toko ritel swalayan dan grosir pengadaan barang. Konsumen dapat berbelanja dengan datang secara langsung ke toko atau belanja melalui pesan antar. Layanan lain yang ditawarkan toserba multi jawa adalah system pesan barang, jadi

konsumen dapat memesan baik jenis dan merek barang tertentu dalam retail ataupun grosir untuk kemudian diadakan oleh toserba multi jawa. Inilah yang menjadi inovasi dan pembeda dari toserba sekala kecil lainnya.

Toserba Multi Jawa memiliki produk originalnya, yaitu ketumbar multi jawa. Produk ini dipasarkan melalui ritel dan grosir secara B2B (business to business).

Berdasarkan uraian di atas, maka Laporan Kuliah Kerja Magang (KKM) dituangkan dengan judul **“Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Pelanggan dan Penjualan di Toserba Multi Jawa”**.

## 1.2 Tujuan Kuliah Kerja Magang

Tujuan yang ingin dicapai dalam melakukan Kuliah Kerja Magang (KKM) adalah:

1. Untuk mengetahui penerapan proses Marketing dalam meningkatkan jumlah pelanggan.
2. Untuk mengetahui penerapan proses penjualan barang.
3. Menambah pengalaman dan wawasan dalam dunia kerja di bidang marketing.

## 1.3 Manfaat Kuliah Kerja Magang

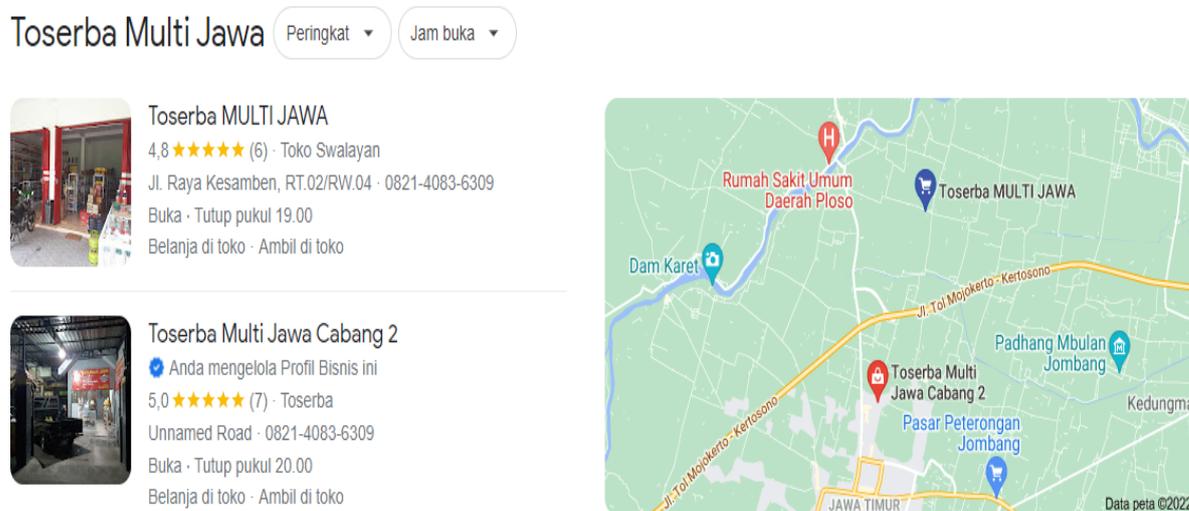
Berdasarkan tujuan diatas semoga kegiatan ini bisa memberi manfaat. Adapun manfaat yang diharapkan dari kegiatan magang ini antara lain:

1. Bagi penulis
  - a) Mampu mempraktekkan dan menerapkan ilmu perkuliahan secara langsung di lapangan
  - b) Menambah wawasan, pengetahuan, serta pengalaman dalam lapangan kerja
2. Bagi perusahaan

Dapat melihat tenaga kerja yang potensial dikalangan mahasiswa sehingga apabila suatu saat membutuhkan karyawan bisa merekrut mahasiswa untuk menjadi karyawan di perusahaan tersebut.

## 1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang

Kegiatan Kuliah Kerja Magang (KKM) dilaksanakan di:



*Gambar 1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang*

Toserba Multi Jawa, Jalan Diponegoro, Desa pulorejo, Kecamatan Tembelang, Kabupaten Jombang.

## 1.5 Jadwal Kuliah Kerja Magang

Waktu pelaksanaan Kuliah Kerja Magang ini berlangsung selama 30 hari di Toserba Multi Jawa, rentang waktu tanggal 16 Desember 2021 sampai dengan 14 Januari 2022.

## BAB II

### TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG

#### 2.1 Sejarah Perusahaan

Unit usaha UMKM Multi Jawa, pertama kali melakukan kegiatan berdagangnya pada tahun 2015, awal mula Multi Jawa melakukan penjualan/berdagang, yaitu dengan berkeliling menawarkan barang-barangnya dari toko ke toko, selain itu juga melayani pemesanan dan penjualan melalui SMS (short message service). Barang dagangannya adalah bahan-bahan makanan seperti : Tepung, gula, bumbu, kopi, detergen, minyak goreng, dan lain-lain.

Pada tahun 2017, Multi Jawa berhasil membangun toko pertama di jalan diponegoro, desa pulorejo, kecamatan jombang dengan modal gabungan, system penjualannya berubah, tidak lagi berkeliling dari toko ke toko, melainkan menjalankan toko semi swalayan. Kemudian di tahun 2018, Multi Jawa mencoba berekspansi dengan bisnis barunya, yaitu gula sekala grosir dengan bekerjasama dengan para petani tebu dan koperasi gula.

Pada tahun 2019, Multi jawa bekerjasama dengan pihak lain untuk membuka toko ke 2 di desa tambak rejo, kecamatan jombang. Dengan sasaran konsumen adalah masyarakat dan santri pondok pesantren tambak beras. Kemudian datang perubahan iklim bisnis, yang tampaknya kurang menguntungkan, tepatnya tahun 2020 terjadi pandemic, dimana semua santri pondok pesantren tambak beras dipulangkan/dirumahkan, serta terjadi pembatasan pergerakan antar masyarakat sehingga menimbulkan kesusahan bagi toko multi jawa cabang 2 yang baru beroperasi, hingga pada akhirnya toko cabang ke 2 harus ditutup untuk mencegah toko dari kerugian yang lebih jauh dan memfokuskan keuangan hanya pada toko pertama.

Tahun 2021, Multi jawa hanya memfokuskan diri mengelola toko swalayan, dan menyederhanakan bisnisnya untuk survive, dengan melakukan inovasi mengikuti iklim bisnis pandemic dan kebiasaan masyarakat sekitar, dengan tidak hanya menyediakan penjualan, tetapi juga melakukan pembelian barang kepada masyarakat yang ingin menjual barang bahan makanannya, serta multi jawa mencoba menciptakan produk sendiri, yaitu ketumbar kemasan, dan merambah ke marketplace Tokopedia dan shopee.

### 2.1.1 Profil Toserba Multi Jawa

Alamat : Jalan Diponegoro, Desa Pulorejo, kecamatan Tembelang.  
Pemilik : Angky Ayoeni Putri Ichlas. S.M  
Bergerak dibidang : Perdagangan bahan pangan ritel dan gorsir.

### 2.1.2 Visi dan Misi Toserba Multi Jawa

a) Visi

Menjadikan perusahaan penyedia kebutuhan pangan berbagai lapisan masyarakat dengan harga terjangkau dan dapat diandalkan.

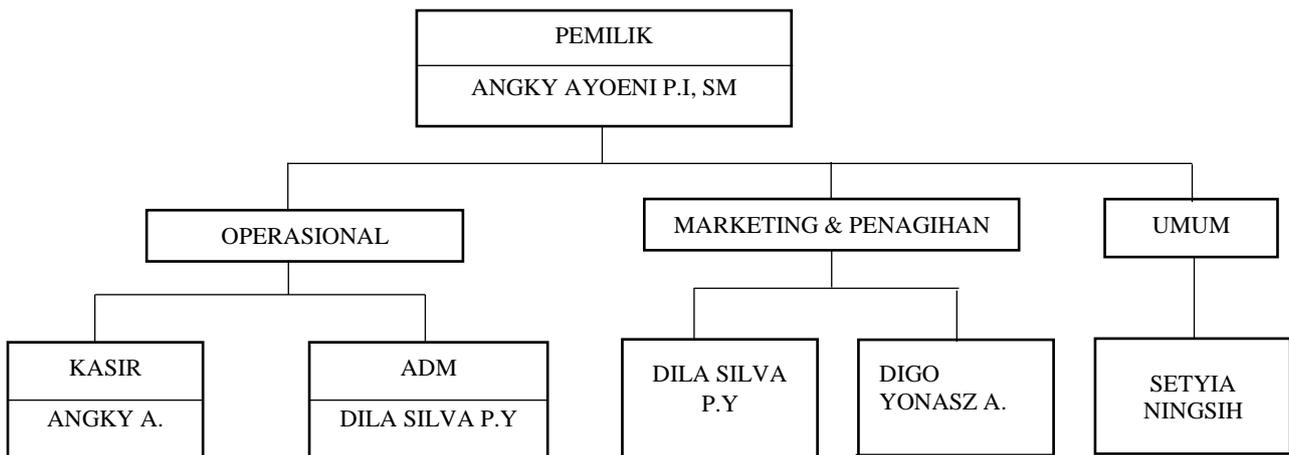
b) Misi

1. Memberikan pelayanan terbaik dengan harga terjangkau pada konsumen.
2. Melakukan Kerjasama dengan pelaku usaha umkm, untuk tumbuh dan berkembang bersama.
3. Meningkatkan kualitas pelayanan yang memuaskan, dan mengerti sepenuhnya kebutuhan konsumen.

## 2.2 Struktur Organisasi

Struktur organisasi merupakan hal yang sangat penting untuk diterapkan bagi sebuah Usaha. Hal ini bertujuan untuk memperjelas batasan wewenang dan tanggung jawab antara satu bagian dengan bagian yang lain. Demikian pula Toserba Multi Jawa mempunyai struktur sendiri dengan tujuan memungkinkan pembagian tugas dan wewenang yang baik dalam rangka mencapai tujuan perusahaan.

Adapun struktur organisasi Toserba Multi Jawa adalah sebagai berikut:



*Gambar 2.2 Struktur Organisasi*

Secara umum, struktur organisasi Toserba Multi Jawa mempunyai tugasnya masing-masing yang terdiri dari:

1. Pemilik Toko terdiri dari satu orang, Bertanggung jawab atas berjalannya usaha.
2. Operasional
  - Kasir
    - a. Melayani dan mencatat permintaan serta pesanan konsumen.
    - b. Melakukan catatan sementara transaksi penjualan harian.
  - Administrasi
    - a. Melakukan pencatatan hal-hal yang dianggap penting.
    - b. Merancang rencana kerja mingguan.
    - c. Melakukan pencatatan transaksi lanjutan secara keseluruhan.
3. Marketing dan penagihan
  - a. Melakukan riset pasar.
  - b. Melakukan pemetaan wilayah penjualan.
  - c. Melakukan penjualan baik di toko, maupun diluar toko (distribusi ketumbar).
  - d. Melakukan penagihan atas transaksi konsinyasi dan juga hutang.
4. Bagian Umum
  - a. Melayani konsumen di toko.
  - b. Membantu mengecek stock barang.

### 2.3 Kegiatan Umum

Toserba Multi Jawa adalah usaha dibidang bahan makanan dimana kegiatan nya yakni:

- Menjual barang/bahan makanan secara ritel (toko) dan juga grosir (distribusi).
- Memasarkan produk original, yaitu ketumbar multi jawa secara B2B.
- Melayani pemesanan barang dari berbagai merk dalam jumlah ritel ataupun grosir.

## **BAB III**

### **PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG**

#### 3.1 Pelaksanaan Kerja Ditempat Magang

Kerja Praktik yang dilaksanakan di Toserba Multi Jawa berlangsung sesuai prosedur yang telah ditentukan oleh kedua belah pihak yaitu jurusan Manajemen Pemasaran dengan tempat kerja praktik yaitu Toserba Multi Jawa.

Selama mengikuti kegiatan kerja praktik berlangsung selama 30 hari kerja yang terhitung mulai tanggal 16 desember s/d 14 januari 2022 pada Toserba Multi Jawa. Penulis ditempatkan dibagian Marketing dan umum. Di bagian ini penulis melakukan kegiatan sebagai berikut:

- a. Membantu memberikan ide inovasi.
- b. Membantu mengecek stock barang.
- c. Membantu melayani konsumen di toko.
- d. Membantu mencatat transaksi.
- e. Membantu menata display dan membersihkan toko (jika diperlukan).

#### 3.2 Hasil Pengamatan Di Tempat Magang

Dalam pelaksanaan magang di Toserba Multi Jawa, adapun kegiatan yang dilakukan dibidang Marketing, penulis banyak melakukan kegiatan seperti Melakukan pelayanan kepada konsumen dengan sepenuh hati, menjelaskan tentang produk knowledge kepada konsumen, mencatat permintaan pesanan dan memasarkan produk original ketumbar multi jawa. Serta melakukan inovasi untuk meningkatkan jumlah pelanggan dan meningkatkan penjualan.

Kegiatan utama Toserba Multi Jawa adalah perdagangan, yaitu melakukan jual beli bahan makanan (sembako) dan juga memproduksi dan memasarkan produk original ketumbar multi jawa.

Penulis melihat banyak masyarakat yang berbelanja di toserba multi jawa dan penulis melihat kedekatan antara owner kepada para konsumennya, sehingga penulis memberikan ide dengan memanfaatkan kepercayaan masyarakat kepada toserba multi jawa, dengan menjalankan system jual beli, yang awalnya hanya melakukan penjualan barang, kini berinovasi juga melakukan pembelian barang dari masyarakat, seperti beras, gula, mie kering.

Dengan melihat dari tradisi masyarakat setempat, yaitu “hajatan”. Biasanya banyak bahan makanan seperti beras, gula, mie menumpuk, hal tersebut yang memunculkan ide untuk melayani pembelian barang-barang hasil hajatan tersebut dari masyarakat.

Maka masyarakat dapat menjual barang-barang tersebut setelah mengadakan hajatan. Keuntungan untuk masyarakat adalah menukarkan barang hasil hajatan dengan uang tunai yang tentu lebih fleksibel untuk kehidupan sehari-hari. Sedangkan keuntungan yang di dapat bagi toserba multi jawa dari transaksi tersebut adalah mendapatkan barang dengan harga lebih murah dari pada harga pasar, sehingga toko bisa memiliki opsi menjualnya dengan harga tetap, sehingga laba lebih banyak, atau menjualnya lebih murah dari biasanya, sehingga berpeluang meningkatkan pelanggan dan meningkatkan penjualan.

Inovasi kedua, adalah dengan melayani pesanan bingkisan, semacam parcel, yang dapat disesuaikan dengan budget konsumen. Karena penulis melihat disaat pandemic ini segala bentuk hajatan atau ngaji kecil-kecilan rumahan telah berubah, yang semula mengundang banyak orang untuk datang kerumah untuk doa bersama, telah berubah menjadi hanya sekumpulan keluarga kecil saja dan melakukan pengiriman bingkisan ke para tetangga sebagai tanda syukur. Hal inilah yang dimanfaatkan toko untuk berinovasi melayani pemesanan bingkisan/parcel yang isi nya bisa di sesuaikan budget konsumen.



*Gambar 3.2 Paket bingkisan multi jawa*

Adapun strategi yang digunakan oleh Toserba Multi Jawa dalam menjalankan perdagangannya adalah sebagai berikut :

1. Toko

Seperti layaknya toko, toserba multi jawa juga mengoperasikan toko semi swalayan, yang melayani ritel dan grosir dan juga melayani pemesanan bingkisan atau parcel.

2. Memasarkan produk original.

Toserba multi jawa memiliki pembeda dari toko lain, yaitu memiliki produk originalnya, ketumbar. semula hanya menjual grosir 50kg, sekarang telah dikemas lebih praktis dalam 1kg, serta melayani ecer.

3. Memberikan pelayanan konsinyasi.

Ketumbar adalah bisnis baru di toserba multi jawa, sehingga untuk menunjang penjualan, toko melakukan penjualan secara konsinyasi/titip jual dalam kapasitas grosir (B2B). Konsumen membayarnya dengan cara di cicil setiap periode yang ditentukan.

4. Melayani pembelian

Melayani pembelian bahan makanan seperti : beras, gula dan mie. Biasanya masyarakat banyak menjual barang tersebut ke toserba multi jawa pasca masyarakat menggelar hajatan.

### 3.3 Usulan Pemecahan Masalah/Solusi

Permasalahan yang terjadi Toserba Multi Jawa saat ini adalah banyak kehilangan pelanggan, yang mana pelanggan-pelanggan tersebut mengalami kebangkrutan pada toko dan usahanya diakibatkan pandemic dan juga harga barang yang tidak stabil, seperti minyak goreng, telur. Sehingga banyak inovasi harus dijalankan untuk mengatasi lambatnya penjualan. Penulis mengusulkan ide untuk sering melakukan undian kecil, untuk menarik minat masyarakat, kemudian melakukan pembelian barang hasil hajatan dari masyarakat, sehingga toko akan mendapatkan harga yang lebih murah, yang nantinya toko bisa memiliki opsi menjual dengan harga normal untuk keuntungan yang lebih besar atau menjual dengan harga murah dari biasanya untuk menarik minat konsumen, sehingga memperbanyak konsumen karena harga yang bagus. Di sisi lain, pada sisi distribusi juga berinovasi pada kemasan ketumbar mengikuti permintaan pasar, semula kemasan

ketumbar adalah 50kg/sack, di buatlah kemasan 1kg dan yang akan datang akan diterapkan kemasan renteng, yang berisi 1/4ons, 1 bungkus isi 10 renteng.

## **BAB IV**

### **PENUTUP**

#### **4.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil Kuliah Kerja Magang (KKM) selama satu bulan atau 30 hari kerja pada tanggal 16 Desember sampai dengan 14 Januari 2022 di Toserba Multi Jawa, dapat menyimpulkan beberapa hal yang telah dipaparkan diatas tentang “ Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Pelanggan dan penjualan Produk di Toserba Multi Jawa“. Toserba Multi Jawa ini memiliki beberapa strategi dalam memasarkan produk dan menarik konsumen sebagai berikut :

1. Mengadakan undian tiap periode tertentu.
2. Melayani pesanan barang bahan makanan dalam berbagai merk baik ecer dan grosir.
3. Memaksimalkan pelayanan dengan pesan antar.
4. Melayani pembelian dan penjualan barang bahan makanan.
5. Menciptakan dan memasarkan produk originalnya sendiri.

Strategi tersebut merupakan keunggulan yang ditawarkan oleh Toserba Multi Jawa untuk menarik minat konsumen, sehingga konsumen baru tertarik untuk selalu belanja karena kepercayaan kepada Toserba Multi Jawa.

#### **4.2 Saran**

Berdasarkan hasil pengamatan pada Toserba Multi Jawa selama melakukan kegiatan Kerja Praktik Magang (KKM) maka penulis memberikan beberapa rekomendasi berikut:

1. Memaksimalkan pemasaran melalui digital.
2. Lebih menambah/memperbanyak koleksi produk yang bervariasi.
3. Selalu mengikuti tren belanja masyarakat akan kebutuhan bahan makanan, utamanya masyarakat sekitaran toko.

## DAFTAR PUSTAKA

<https://abc.web.id/kbbi/t/toserba>

<https://gobiz.co.id/pusat-pengetahuan/bisnis-ritel/>

## Lampiran 1. Surat Penerimaan Magang

**TOSERBA MULTI JAWA**  
Swalayan Ritel dan Grosir

Alamat : Jln. Diponegoro Pulorejo, Kec. Tembelang, Jombang, Indonesia.  
Telp : 0821 4083 6309, Email : multijawagroup@gmail.com

Nomor : 01/16/12/21/TMJ/S

Perihal : Surat Keterangan Penerimaan Magang

Kepada Yth.

Kaprodi Manajemen STIE PGRI Dewantara Jombang

Jl. Prof. M. Yamin no.77 Jombang.

Yang bertanda tangan dibawah ini saya :

Nama : Angky Ayoeni Putri Ichlas

Posisi : Pemilik toko multi jawa

Dengan ini menyatakan bahwa mahasiswa dengan data berikut :

Nama : Dila Silva Pranta Yudha

Nim : 1861004

Prodi : Manajemen Pemasaran

Telah kami terima untuk melaksanakan program magang di toko kami, Toserba Multi Jawa.

Demikian surat ini saya buat, atas perhatian dan kerjasamanya yang baik saya ucapkan terimakasih.

Jombang, 16 Desember 2021.

Toserba Multi Jawa

Dibuat,



Angky Ayoeni Putri Ichlas

Pemiliki toko

---

BELANJA HEMAT TANPA BATAS

## Lampiran 2 Surat Selesai Magang

**TOSERBA MULTI JAWA**  
Swalayan Ritel dan Grosir

Alamat : Jln. Diponegoro Pulorejo, Kec. Tembelang, Jombang, Indonesia.  
Telp : 0821 4083 6309, Email : multijawagroup@gmail.com

Nomor : 02/14/01/22/TMJ/S

Perihal : Surat Keterangan Magang

Kepada Yth.

Kaprodi Manajemen STIE PGRI Dewantara Jombang

Jl. Prof. M.Yamin no.77 Jombang.

Yang bertanda tangan dibawah ini saya :

Nama : Angky Ayoeni Putri Ichlas

Posisi : Pemilik toko multi jawa

Dengan ini menyatakan bahwa mahasiswa dengan data berikut :

Nama : Dila Silva Pranta Yudha

Nim : 1861004

Prodi : Manajemen Pemasaran

Telah melakukan kegiatan kuliah kerja magang di toserba multi jawa terhitung 16 desember 2021 hingga 14 januari 2022.

Demikian surat ini saya buat, atas perhatian dan kerjasamanya yang baik saya ucapkan terimakasih.

Jombang, 14 Januari 2022.

Toserba Multi Jawa

Dibuat,

Angky Ayoeni Putri Ichlas

Pemiliki toko

---

BELANJA HEMAT TANPA BATAS

## Lampiran 3. Lembar Penilaian Dosen Pendamping Lapangan


**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PGRI DEWANTARA**
**PROGRAM STUDI – AKUNTANSI (B)**  
**PROGRAM STUDI – MANAJEMEN (B)**

 Jl. Prof. Moh yamin No.77 Telp. 0321-865180, Fax 0321-853807 Jombang 61471  
 Email : info@stiedewantara.ac.id website: www.stiedewantara.ac.id

**PENILAIAN KULIAH KERJA MAGANG MAHASISWA**

Nama : Dila Sulva Pranta Guahs  
 NIM : 1861004  
 Program Studi : Manajemen Pemasaran  
 Tempat Magang : Jln. Diponegoro, Desa Puorejo, Kecamatan Tembelang  
 Bagian/Bidang : Marketing dan Admin

Catatan : Penilaian harap diisi dalam angka

No.	Aspek yang Dinilai	Nilai (0 - 100)
1.	Keaktifan konsultasi	95
2.	Motivasi	98
3.	Pengetahuan tentang tugas dalam obyek KKM	98
4.	Tata Bahasa dan kerapihan laporan	95
5.	Kejelasan menyampaikan laporan	95
6.	Sistematika laporan	93
7.	Kemampuan mengidentifikasi masalah	95
8.	Kemampuan memberikan alternatif pemecahan masalah	98
Jumlah		767
Nilai Rata-Rata		96.

Jombang, .....

Dosen Pembimbing Lapangan,

  
 (Retno Catur K. D. S. H., M.H.)

## Lampiran 4. Lembar Penilaian Pendamping lapangan


**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PGRI DEWANTARA**
**PROGRAM STUDI – AKUNTANSI (B)**
**PROGRAM STUDI – MANAJEMEN (B)**

Jl. Prof. Moh yamin No.77 Telp. 0321-865180, Fax 0321-853807 Jombang 61471

Email : info@stiedewantara.ac.id website: www.stiedewantara.ac.id

**PENILAIAN KULIAH KERJA MAGANG MAHASISWA**
**STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG**

Nama : Dwa Sura Pranta yuelha .  
 NIM : 1801004  
 Program Studi : Manajemen Pemasaran  
 Tempat Magang : Toserba Muti Jawa  
 Alamat Tempat Magang : Jln. Diponegoro, Desa Pulorejo, Kecamatan Sembelang  
 Bagian/Bidang : Marketing dan Admin .

No.	Aspek Yang Dinilai	Nilai (0 - 100)
1.	Disiplin kerja	98.
2.	Kerjasama dalam tim/hubungan dengan rekan kerja	98.
3.	Sikap, etika dan tingkah laku saat bekerja	97.
4.	Kreativitas dan ketrampilan	98.
5.	Kemampuan mengaplikasikan pengetahuan akademis dalam pekerjaan	98.
6.	Kemampuan menyesuaikan diri dalam pekerjaan dan lingkungan kerja	98.
7.	Kemampuan berkomunikasi	98.
8.	Produktivitas Kerja*	98.
<b>Jumlah</b>		
<b>Nilai Rata-Rata</b>		

Catatan : Penilaian harap diisi dalam angka

\*Peserta magang menghasilkan produk/ karya

Catatan:

 .....  
 Pendamping Lapangan/Pejabat Penilai\*\*

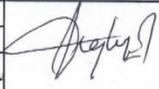
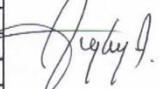
(ANGRY AYOENI PUTRI ICHLAS)

\*\* dituliskan nama pejabat penilai disertai tanda tangan dan stempel perusahaan/instansi

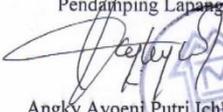
## Lampiran 5. Formulir Kegiatan Harian

## FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA

NAMA : Dila Silva Pranta Yudha  
 NIM : 1861004  
 PROGRAM STUDI : Manajemen Pemasaran  
 TEMPAT KKM : Toserba Multi Jawa  
 BAGIAN : Marketing dan Admin

MINGGU	TANGGAL	KEGIATAN	TANDA TANGAN	
I	Kamis 16 Desember 2021	Briefing		
		Bersih-bersih toko		
		Melakukan penjualan di toko		
		Menutup toko		
	Jumat 17 Desember 2021	Briefing		
		Menata barang		
		Melakukan penjualan di toko		
		Menutup toko		
	Sabtu 18 Desember 2021	Briefing		
		Bersih-bersih toko		
		Melakukan penjualan di toko		
		Menutup toko		
	Minggu 19 Desember 2021		Briefing	
			Menata barang	
			Bersih-bersih toko	
			Melakukan penjualan di toko	
Makan bersama				
Menutup toko				

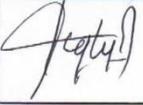
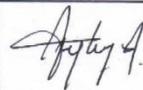
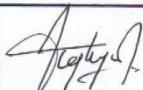
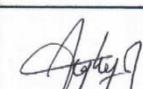
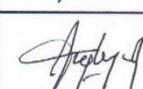
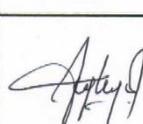
Jombang 19 Desember 2021  
 Pendamping Lapangan

  
 Angky Ayoeni Putri Ichlas

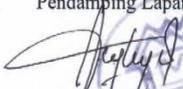


## FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA

NAMA : Dila Silva Pranta Yudha  
 NIM : 1861004  
 PROGRAM STUDI : Manajemen Pemasaran  
 TEMPAT KKM : Toserba Multi Jawa  
 BAGIAN : Marketing dan Admin

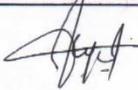
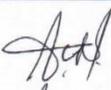
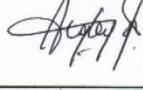
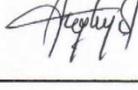
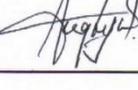
MINGGU	TANGGAL	KEGIATAN	TANDA TANGAN
II	Senin 20 Desember 2021	Briefing	
		Bersih-bersih toko	
		Melakukan penjualan di toko	
		Menutup toko	
	Selasa 21 Desember 2021	Briefing	
		Menata barang	
		Melakukan penjualan di toko	
Rabu 22 Desember 2021	Briefing		
	Bersih-bersih toko		
	Melakukan penjualan di toko		
	Menutup toko		
Kamis 23 Desember 2021	Briefing		
	Menata barang		
	Melakukan penjualan di toko		
	Menutup toko		
Jumat 24 Desember 2021	Briefing		
	Bersih-bersih toko		
	Melakukan penjualan di toko		
	Menutup toko		
Sabtu 25 Desember 2021	Briefing		
	Menata barang		
	Melakukan penjualan di toko		
	Menutup toko		
Minggu 26 Desember 2021	Briefing		
	Menata barang		
	Bersih-bersih toko		
	Melakukan penjualan di toko		
	Makan bersama		
		Menutup toko	

Jombang 26 Desember 2021  
 Pendamping Lapangan

  
 Angky Ayoeni Putri Ichlas  


## FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA

NAMA : Dila Silva Pranta Yudha  
 NIM : 1861004  
 PROGRAM STUDI : Manajemen Pemasaran  
 TEMPAT KKM : Toserba Multi Jawa  
 BAGIAN : Marketing dan Admin

MINGGU	TANGGAL	KEGIATAN	TANDA TANGAN
III	Senin 27 Desember 2021	Briefing	
		Bersih-bersih toko	
		Melakukan penjualan di toko	
		Menutup toko	
	Selasa 28 Desember 2021	Briefing	
		Menata barang	
		Melakukan penjualan di toko	
Rabu 29 Desember 2021	Briefing		
	Bersih-bersih toko		
	Melakukan penjualan di toko		
Kamis 30 Desember 2021	Briefing		
	Menata barang		
	Melakukan penjualan di toko		
	Menutup toko		
Jumat 31 Desember 2021	Briefing		
	Bersih-bersih toko		
	Melakukan penjualan di toko		
Sabtu 01 Januari 2022	Briefing		
	Menginput data barang habis		
	Melakukan penjualan di toko		
Minggu 02 Januari 2022	Briefing		
	Menata barang		
	Bersih-bersih toko		
	Melakukan penjualan di toko		
	Makan bersama		
	Menutup toko		

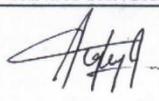
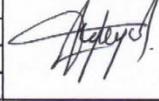
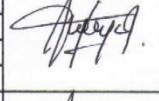
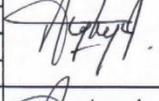
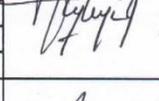
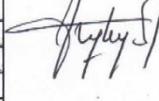
Jombang 02 Januari 2022  
 Pendamping Lapangan

  
 Angky Ayoeni Putri Ichlas



## FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA

NAMA : Dila Silva Pranta Yudha  
 NIM : 1861004  
 PROGRAM STUDI : Manajemen Pemasaran  
 TEMPAT KKM : Toserba Multi Jawa  
 BAGIAN : Marketing dan Admin

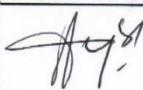
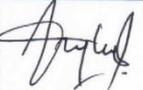
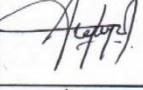
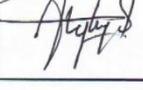
MINGGU	TANGGAL	KEGIATAN	TANDA TANGAN
IV	Senin 03 Januari 2022	Briefing	
		Bersih-bersih toko	
		Melakukan penjualan di toko	
		Menutup toko	
	Selasa 04 Januari 2022	Briefing	
		Menata barang	
		Melakukan penjualan di toko	
		Menutup toko	
	Rabu 05 Januari 2022	Briefing	
		Bersih-bersih toko	
		Melakukan penjualan di toko	
		Menutup toko	
	Kamis 06 Januari 2022	Briefing	
		Menata barang	
		Melakukan penjualan di toko	
		Menutup toko	
	Jumat 07 Januari 2022	Briefing	
		Bersih-bersih toko	
		Melakukan penjualan di toko	
		Menutup toko	
	Sabtu 08 Januari 2022	Briefing	
		Menginput data barang habis	
		Melakukan penjualan di toko	
		Menutup toko	
	Minggu 09 Januari 2022	Briefing	
		Menata barang	
		Bersih-bersih toko	
		Melakukan penjualan di toko	
Makan bersama			
Menutup toko			

Jombang 09 Januari 2022  
 Pendamping Lapangan

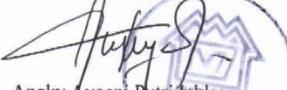
  
 Angko Ayoeni Putri Ichlas  
  
 0821 4083 6111

## FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA

NAMA : Dila Silva Pranta Yudha  
 NIM : 1861004  
 PROGRAM STUDI : Manajemen Pemasaran  
 TEMPAT KKM : Toserba Multi Jawa  
 BAGIAN : Marketing dan Admin

MINGGU	TANGGAL	KEGIATAN	TANDA TANGAN
V	Senin 10 Januari 2022	Briefing	
		Bersih-bersih toko	
		Melakukan penjualan di toko	
		Menutup toko	
	Selasa 11 Januari 2022	Briefing	
		Menata barang	
		Melakukan penjualan di toko	
		Menutup toko	
	Rabu 12 Januari 2022	Briefing	
		Bersih-bersih toko	
		Melakukan penjualan di toko	
		Menutup toko	
	Kamis 13 Januari 2022	Briefing	
		Menata barang	
		Melakukan penjualan di toko	
		Menutup toko	
	Jumat 14 Januari 2022	Briefing	
		Bersih-bersih toko	
		Melakukan penjualan di toko	
		Menutup toko	

Jombang 14 Januari 2022  
 Pendamping Lapangan

  
 Angky Ayoeni Putri Ichlas  


Lampiran 6. Dokumentasi



Gambar toko dan kantor Toserba Multi Jawa



Melakukan pengecekan stock barang



Produk Ketumbar Multi Jawa



Melakukan input data di kantor Multi Jawa