

**LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
PROSEDUR PENJUALAN SEPEDA MOTOR HONDA
DI CV. ANYAR MAKMUR
JOMBANG**



Oleh :

Feby Olivia Imelda Putri

1861020

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG
2021/2022**

LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
PROSEDUR PENJUALAN SEPEDA MOTOR HONDA
DI CV. ANYAR MAKMUR
JOMBANG

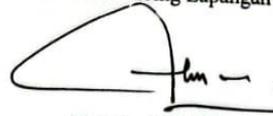


Oleh :

Mengetahui/Menyetujui,
Pendamping Lapangan


CV. ANYAR MAKMUR
Jombang - Hatta
Telp. (024) 870388, 851888, 853888
Kukun Iriyono

Mengetahui/Menyetujui,
Dosen Pembimbing Lapangan


(Wasis, SE,MM)
NIDN : 0710097301

Mengetahui/Menyetujui
Ka. Prodi Manajemen



(Erminati Pancaningrum, ST.,MSM)
NIDN : 0716097202

KATA PENGANTAR

Puji Syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, hidayah dan inayah-NYA sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan Kuliah Kerja Magang (KKM) dengan judul “Prosedur Penjualan Sepeda Motor Honda Pada CV. Anyar Makmur Jombang ”

Laporan ini dibuat sebagai salah satu syarat untuk memenuhi tugas mata kuliah KKM pada Program Studi Manajemen STIE PGRI Dewantara Jombang. Tujuan dibuatnya laporan KKM ini yaitu untuk melaporkan segala sesuatu yang berkaitan dengan dunia kerja dan segala sesuatu yang telah dikerjakan oleh penulis selama melaksanakan kegiatan KKM di CV. Anyar Makmur Jombang.

Penulis menyadari bahwa tanpa adanya bimbingan, bantuan, dan doa dari berbagai pihak, laporan kerja praktek ini tidak dapat diselesaikan dengan tepat waktu. Oleh karena itu penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah membantu, mendokan, dan mendukung penulis dalam menyelesaikan pembuatan laporan kerja praktek ini, yaitu:

1. Bapak Dr. Abd Rohim, SE.,MSi., CRA selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) PGRI Dewantara Jombang;
2. Ibu Erminati Pancaningrum., ST.,MSM. selaku Ketua Program Studi Manajemen STIE PGRI Dewantara Jombang sekaligus Dosen Pembimbing Lapangan;
3. Bapak Wasis., SE.,MM. selaku Dosen Pembimbing dalam pelaksanaan magang.
4. Bapak Kukuh Triono selaku Manager CV. Anyar Makmur Jombang;
5. Kedua Orang Tua yang telah memberikan kasih sayang, motivasi, doa dan dukungan moril maupun materil;
6. Mas Yogi yang telah memberikan banyak waktu, motivasi, semangat dan dukungan kepada penulis sehingga penulis memiliki semangat untuk menyelesaikan laporan akhir magang;
7. Mbak Yulia, Mas Ragiel, Mas Ikhbal selaku karyawan yang telah membantu dan membimbing penulis selama melakukan kegiatan magang
8. Semua pihak baik secara langsung maupun tidak langsung yang telah membantu dalam penyelesaian laporan akhir kegiatan magang.

Penulis menyadari bahwa dengan segala keterbatasan, laporan KKM ini

masih jauh dari sempurna. Sehingga kritikan dan masukan yang membangun sangat penulis harapkan demi sempurnanya laporan ini kedepan.

Semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan karunia-NYA dan membalas segala amal budi serta kebaikan pihak-pihak yang telah membantu penulis dalam menyusun laporan ini. Semoga laporan KKM ini dapat memberikan manfaat bagi semua pihak yang membacanya.

Jombang,

Feby Olivia Imelda Putri

DAFTAR ISI

BAB I.....	3
PENDAHULUAN	3
1.1 Latar belakang	3
1.2 Rumusan Masalah.....	5
1.3 Tujuan Kuliah Kerja Praktek	5
1.4 Manfaat Kuliah Kerja Praktik	5
1.4.1 Bagi Mahasiswa.....	5
1.4.2 Bagi Instansi	6
1.5 Metode Pelaksanaan Kegiatan Kuliah Kerja	6
1.5.1 Pelaksana Kegiatan	6
1.5.2 Waktu Pelaksanaan Kegiatan	6
1.5.3 Tempat Pelaksanaan Kegiatan	7
1.5.4 Uraian Pelaksanaan Magang	7
1.5.5 Sumber Data	8
BAB II	10
GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....	10
2.1 Sejarah CV. Anyar Makmur Jombang	10
2.2 Visi dan Misi CV. Anyar Makmur	11
2.2.1 Visi.....	11
2.2.2 Misi	11
2.3 Logo CV. Anyar Makmur	12
2.4 Struktur Organisasi Pada CV. Anyar Makmur Jombang	12
Tabel 2.2 Struktur Organisasi.....	13
2.5 Deskripsi Jabatan Pada CV. Anyar Makmur Jombang	13
2.5.1 Direktur	13
2.5.2 General Manager.....	14
2.5.3 KA. Operasional (PIC).....	14
2.5.4 KA. Marketing (Supervisor).....	15
2.5.5 Kepala Administrasi.....	15
2.5.6 Kepala Bengkel.....	16
2.5.7 Bagian Umum.....	16
2.5.8 Salesman	17
2.5.9 Sales Counter	17
2.5.10 Finance	18
2.5.11 Kasir.....	18
2.5.12 STNK & BPKB	19
2.5.13 Mekanik.....	19
2.5.14 Frondesk	19
2.5.15 Sopir.....	19
2.5.16 Office Boy	20
2.6 Sumber Daya Manusia	20
2.7 Produk sepeda motor Honda yang dijual di CV. Anyar Motor Jombang	21
2.7.1 Cub.....	21
2.7.2 Matic	23
2.7.3 Sport.....	25
BAB III.....	27
PEMBAHASAN.....	27
3.1 Prosedur Penjualan sepeda motor pada CV. Anyar Makmur Jombang	27

3.1.1	Prosedur Penjualan Kredit pada CV. Anyar Makmur Jombang	27
3.1.2	Prosedur Penjualan Tunai pada CV. Anyar Makmur Jombang	30
3.2	Hambatan-Hambatan Prosedur penjualan Sepeda Motor Honda pada CV. Anyar Makmur Jombang	31
3.3	Cara Alternatif untuk mengurai hambatan dalam prosedur penjualan Sepeda Motor Honda pada CV. Anyar Makmur Jombang	32
BAB IV	33
PENUTUP	33
4.1	Kesimpulan.....	33
4.2	Saran	34
DAFTAR PUSTAKA	35
	Lampiran 1.....	37
	Lampiran 2.....	42
	Lampiran 3.....	Error! Bookmark not defined.
	Lampiran 4.....	44

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar belakang

Perkembangan dan pertumbuhan dunia bisnis saat ini kian ketat, hal ini di dukung dengan majunya teknologi dan sumber daya manusia yang mampu menciptakan produk-produk baru dengan kualitas mesin, bentuk dan harga yang ditawarkan dengan daya saing tinggi yang memiliki kemampuan merata. Kita tahu bahwa majunya teknologi dan sumber daya manusia semakin meningkat tidak mungkin dihindari. Semakin besar tantangan dan perubahan-perubahan yang akan dihadapi, semakin penting bagi perusahaan untuk menyadari bahwa psikologi manusia berubah sangat cepat, karena jika diam saja kita akan tersingkir. Adanya elemen lain sangat jelas adalah dengan adanya perkembangan ekonomi masyarakat yang meningkatkan daya beli masyarakat akan mempengaruhi kondisi pasar perdagangan industri otomotif untuk berkompetisi.

Beberapa tahun terakhir ini kebutuhan masyarakat akan kendaraan sebagai alat transportasi semakin meningkat, karena alat transportasi tersebut mempunyai fungsi yang penting bagi masyarakat untuk bisa menunjang aktifitas sehari-hari bagi setiap individu. Oleh sebab itu banyak sekali bermunculan perusahaan-perusahaan jasa yang bergerak dalam bidang jasa penjualan kendaraan sebagai alat transportasi.

Saat ini alat transportasi yang sedang digandrungi oleh masyarakat adalah kendaraan darat bermesin yang memiliki roda dua atau biasa disebut dengan

sepeda motor. Kini sepeda motor itu sendiri memiliki beragam bentuk yang berbeda-beda dan unik, jika dibandingkan dengan model atau bentuk sepeda motor pada zaman dahulu.

Mengingat semakin meningkatnya permintaan sepeda motor maka setiap perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan sepeda motor memberikan fasilitas pelayanan bagi para konsumen agar dapat dengan mudah bisa membeli motor dengan cara yang cepat tanpa persyaratan yang rumit. Setiap perusahaan yang bergerak dalam bidang tersebut berlomba-lomba untuk bersaing demi mendapatkan konsumen sebanyak banyaknya. Mereka berusaha memberikan pelayanan dengan sebaik-baiknya agar para konsumen merasa puas akan pelayanan yang diberikan oleh perusahaan tersebut. Salah satu pelayanan yang diberikan para perusahaan tersebut adalah dengan memberikan dua cara prosedur penjualan sepeda motor. Dengan memberikan pelayanan tersebut, masyarakat bisa dengan gampangnya mendapatkan sepeda motor.

CV. Anyar Makmur Jombang adalah salah satu dealer Honda yang merupakan pusat dari seluruh cabang yang sudah tersebar. CV. Anyar Makmur Jombang merupakan salah satu dari sekian banyak perusahaan yang memberikan fasilitas berupa penjualan secara kredit dan cash. Setiap penjualan sudah pasti terdapat prosedur atau tata cara atau urutan yang harus dilalui terlebih dahulu oleh para konsumen. Prosedur itu sendiri juga harus dipatuhi dan dilakukan secara urut bagi konsumen yang akan melakukan pembelian sepeda motor.

Hal ini sangat menarik untuk dikaji, maka penulis menyusun laporan dengan judul “**Prosedur Penjualan Sepeda Motor Honda Pada CV. Anyar Makmur Jombang**”

1.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimana prosedur penjualan sepeda motor Honda pada CV Anyar Makmur Jombang?
2. Bagaimana Hambatan prosedur penjualan sepeda motor Honda pada CV Anyar Makmur Jombang?
3. Apa alternatif yang sesuai untuk mengurai hambatan?

1.3 Tujuan Kuliah Kerja Praktek

1. Untuk mengetahui dan memahami beberapa prosedur dalam penjualan sepeda motor Honda pada CV Anyar Makmur Jombang
2. Untuk mengetahui hambatan penjualan sepeda motor Honda pada CV Anyar Makmur Jombang
3. Untuk mengetahui cara alternatif mengurai hambatan penjualan sepeda motor Honda pada CV Anyar Makmur Jombang

1.4 Manfaat Kuliah Kerja Praktik

1.4.1 Bagi Mahasiswa

1. Memperoleh pengalaman praktis dan mengenal dunia kerja kantor.
2. Dapat mengetahui kemampuan pribadi atau ilmu pengetahuan

yang dimiliki.

3. Memperdalam dan meningkatkan keterampilan
4. Menanamkan dan menciptakan semangat kerja sejak dini.
5. Melatih diri agar tanggap dan peka dalam menghadapi situasi dan kondisi yang berbeda antara teori dan praktek di lapangan.

1.4.2 Bagi Instansi

1. Merupakan sarana untuk menjembatani antara instansi atau perusahaan dengan lembaga pendidikan untuk kerja sama tingkat lanjut baik bersifat akademik maupun organisasi.
2. Membantu membentuk jiwa kerja yang unggul

1.5 Metode Pelaksanaan Kegiatan Kuliah Kerja

1.5.1 Pelaksana Kegiatan

Nama : Feby Olivia Imelda Putri

NIM : 1861020

Program Studi : Sarjana I Manajemen SDM

1.5.2 Waktu Pelaksanaan Kegiatan

Kuliah kerja Magang (KKM) dilaksanakan selama 30 hari yang dimulai pada:

Tanggal : 11 Oktober 2021 –15 November 2021

Hari : Senin – Sabtu

Waktu : Senin – Sabtu Pukul 08.00 – 17.00 WIB

Pakaian/ seragam: Bebas rapi.

1.5.3 Tempat Pelaksanaan Kegiatan

Tempat pelaksanaan kerja praktik magang (KKM) yang beralamat Jl. Soekarno - Hatta No.162, Mojongapitindah, Mojongapit, Kec. Jombang, Kabupaten Jombang, Jawa Timur

1.5.4 Uraian Pelaksanaan Magang

Beberapa tugas atau kegiatan yang dilakukan selama magang di CV. Anyar Makmur Jombang sebagai berikut:

A. Pembekalan Materi

Pembekalan yang diberikan oleh dealer CV. Anyar Makmur Jombang yaitu pembekalan materi marketing, pembekalan proses lising, dan pembekalan product knowledge tentang sepeda motor Honda.

B. Breefing

Breefing adalah kegiatan rapat yang dilakukan setiap pagi dimulai pukul 08.10 hingga 08.50 bersama seluruh sales, koordinator, supervisor, general manager berkumpul bersama membahas tentang materi marketing, mencatat pricelist terbaru. Dan membahas laporan-laporan apa saja yang terjadi pada hari kemarin yang dilakukan oleh para sales marketing.

C. Kanvasing

Kanvasing adalah kegiatan rutin para sales marketing yang bertujuan untuk mencari konsumen atau mengumpulkan data-data konsumen. Biasanya para sales kanvasing ke

tempat tempat keramaian seperti pasar, jalan tembus dan sebagainya.

D. Event di Bravo Swalayan Jombang

Pameran yang dilakukan setiap ada event. Akan tetapi setiap tim hanya satu kali dalam event dengan jadwal yang telah ditentukan oleh dealer. Setiap minggu bersama dengan tim sales lain wajib untuk jaga stand di Bravo Swalayan Jombang untuk menawarkan produk sepeda motor Honda.

E. Moving

Moving yaitu kegiatan rutin setiap minggu untuk setiap tim yang membawa produk satu motor Honda dengan mobil moving khusus CV. Anyar Makmur Jombang ke tempat-tempat ramai dipinggir jalan agar warga dengan mudah mengenal CV. Anyar Makmur Jombang dan mengetahui langsung produk-produk Honda yang ditawarkan dan kami display atau pajang dimobil yang biasa digunakan untuk moving

1.5.5 Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penyusunan laporan kegiatan kuliah kerja praktik (KKM) adalah :

A. Data primer

Data primer adalah data yang diperoleh secara langsung dari

sumbernya, diamati dan dicatat untuk pertama kalinya (Marzuki, 2000:55.)

Data primer adalah data yang didapat dari informasi pertama yaitu individu perorangan seperti hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti. Hasil ini diperoleh melalui wawancara dengan pegawai yang dianggap mengerti mengenai masalah penelitian. (Umar, 1999: 99 - 100). Dalam penyusunan laporan kegiatan kuliah kerja (KKM) ini, penulis melakukan wawancara terhadap beberapa karyawan dibagian penjualan dan CV. Anyar Makmur Jombang, mengerti dan berwenang sesuai dengan masalah yang diteliti.

B. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh secara tidak langsung (Marzuki, 2000: 55). Data yang diperoleh secara tidak langsung atau dari luar misalnya dari studi keperpustakaan berupa data atau dokumen serta buku.

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah CV. Anyar Makmur Jombang

CV. Anyar Makmur Jombang didirikan pada tanggal 2 September 2001, oleh Leon Agustono sebagai owner sekaligus direktur dan Kukuh Triono sebagai General Manager. Berkedudukan di Jl. Soekarno - Hatta No.162, Mojongapitindah, Mojongapit, Kec. Jombang, Kabupaten Jombang, Jawa Timur. Perusahaan ini bergerak di bidang penjualan sepeda motor merek Honda, service motor khusus Honda dan penjualan sparepart Sepeda Motor Honda.

Usaha yang dijalankan oleh CV. Anyar Makmur bekerja sama dengan PT. Mitra Pinasthika Mulia , yang beralamat di Jl. Simpang Dukuh No. 42-44, Genteng, Surabaya sebagai distributor resmi sepeda motor Honda untuk wilayah Jawa Timur dan Nusa Tenggara Timur , dan untuk pembiayaan atau leasing CV. Anyar Makmur bekerja sama dengan PT. Federal International Finance, PT. Adira Finance, Wahana Oto Mitra, Mandiri Utama Finance, Central Santosa Finance, mpm finance dan Mega Finance.

Perkembangan usaha CV. Anyar Makmur , membuatnya memperlebar wilayah penjualannya dengan menambah beberapa kantor cabang yang tersebar di beberapa daerah, seperti pada daftar berikut ini :

Tabel 2.1
Kantor Cabang

No	Cabang	Alamat	Tanggal berdiri	PIC	Jumlah karyawan
1.	Jombang	Jl. Soekarno Hatta No 162 , Mojongapit Jombang	2 September 2001	Kukuh Triono	66
2.	Ploso	Jl. Raya Bawangan Ploso Jombang	10 Maret 2003	Budi	15
3.	Mojoagung	Jl. Raya Mojoagung No.258, Mojoagung Jombang	15 Agustus 2005	Ahmad Faridh	45

Sumber : CV. Anyar Makmur Jombang

2.2 Visi dan Misi CV. Anyar Makmur

2.2.1 Visi

Ingin menjadi pemimpin pasar sepeda motor di Indonesia dan menjadi pemain kelas dunia, dengan mewujudkan impian konsumen, menciptakan kegembiraan bagi konsumen dan berkontribusi kepada masyarakat.

2.2.2 Misi

Menciptakan solusi mobilitas bagi masyarakat dengan produk dan pelayanan terbaik.

2.3 Logo CV. Anyar Makmur

Gambar 2.1

Logo CV. Anyar Makmur Jombang



Sumber : CV. Anyar Makmur Jombang

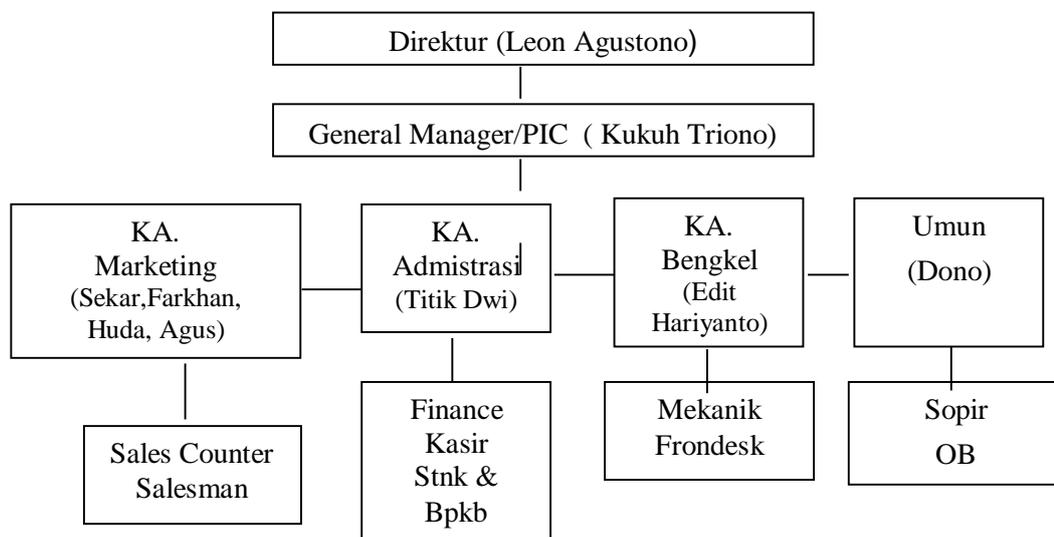
Pemilihan logo perusahaan terdapat nama CV. Anyar Makmur Jombang melambangkan nama perusahaan itu sendiri, simbol A dan M dibuat dengan design yang hampir sama dan berdiri tegak dengan sangat kokoh. Dilingkari dengan warna merah, putih, dan juga hitam yang berarti siap untuk bersaing, membentuk team yang bisa diandalkan, melayani dengan ramah, memberikan kenyamanan untuk pelanggan dengan harapan agar pelanggan selalu merasa puas.

2.4 Struktur Organisasi Pada CV. Anyar Makmur Jombang

CV. Anyar Makmur Jombang dengan beberapa cabangnya mempunyai pola/struktur organisasi yang hampir sama. Namun pada pelaksanaannya, struktur tersebut bersifat fleksibel yang berarti dapat berubah-ubah menurut situasi dan kondisi masing-masing daerah dimana cabang tersebut berada. Struktur organisasi umum CV. Anyar Makmur Jombang adalah seperti dibawah ini.

CV. Anyar Makmur Jombang berusaha untuk dapat menjadi Dealer Sepeda Motor Honda yang lebih baik lagi, dengan cara meningkatkan kinerja karyawan supaya dapat bertanggung jawab dan bekerjasama dalam melaksanakan tugasnya unntuk mencapai tujuan bersama, yaitu menjadi Dealer yang profit dan dicintai Konsumen.

Tabel 2.2 Struktur Organisasi



Sumber : CV. Anyar Makmur Jombang

2.5 Deskripsi Jabatan Pada CV. Anyar Makmur Jombang

Dari struktur organisasi CV. Anyar Makmur Jombang dapat dijelaskan definisi dan tanggung jawab dari masing-masing bagian yaitu sebagai berikut :

2.5.1 Direktur

Direktur adalah seseorang yang ditunjuk untuk memimpin perusahaan

Adapun tugas direktur sebagai berikut :

- a. Bertugas memotivasi karyawan, dan mengambil

kebijakan atau pengambilan keputusan

- b. Menyetujui anggaran tahunan perusahaan
- c. Memilih, menetapkan, mengawasi tugas dari karyawan dan kepala bagian (manager)
- d. Menyampaikan laporan kepada pemegang saham atas kinerja perusahaan

2.5.2 General Manager

Jabatan yang sangat di minati dan di segani dalam struktur perusahaan adalah General Manager, karena langsung di bawah direktur utama. Adapun tugas general manager sebagai berikut :

- a. Bertugas menyusun rencana kerja perusahaan.
- b. Menyampaikan laporan seluruh aktivitas perusahaan kepada Direktur
- c. Mengarahkan para karyawan untuk melaksanakan tugas mereka dengan antusias dan efektif

2.5.3 KA. Operasional (PIC)

PIC atau Person In Charge adalah istilah yg digunakan untuk menunjukkan siapa orang yg bertanggung jawab menangani hal tertentu. Seorang PIC menjadi sosok penyelamat dalam kegiatan perusahaan. Adapun tugas PIC sebagai berikut :

- a. Bertanggung jawab pada seluruh operasional cabang, baik eksternal maupun internal.
- b. Mengembangkan dealer dalam hal sales

- c. Membuat proposal promosi penjualan
- d. Bertanggung jawab dan mengawasi pos penjualan
Menyampaikan motivasi agar meningkatkan penjualan kepada sales.

2.5.4 KA. Marketing (Supervisor)

supervisor adalah seseorang yang diberikan wewenang atau seseorang yang mempunyai jabatan tertentu untuk bertindak mengarahkan, mengawasi suatu tata cara yang mengendalikan suatu tata cara yang lainnya. Adapun tugas supervisor sebagai berikut :

- a. Bertanggung jawab pada seluruh penjualan atas team yang dipegang.
- b. Membuat dan membagi alokasi unit
- c. Merencanakan dan membantu marketing dalam melaksanakan strategi penjualan
- d. Membina hubungan baik dengan pihak leasing dalam rangka membuat policy penjualan
- e. Membantu memberikan informasi/strategi harga competitor pada pimpinan dalam rangka membuat kebijakan/policy

2.5.5 Kepala Administrasi

Kepala administrasi merupakan pengarah dan pengawas seluruh proses kerja sama antara dua orang atau lebih dalam mencapai tujuan

dengan memanfaatkan sarana dan prasarana tertentu secara berdaya guna dan berhasil guna. Adapun tugas kepala administrasi sebagai berikut :

- a. Bertanggung jawab pada seluruh operasional internal cabang.
- b. Back up data yang menyangkut sales unit
- c. Menerima laporan harian penjualan unit
- d. Rekap stok unit helm dan jaket dalam gudang
- e. Rekap laporan market share

2.5.6 Kepala Bengkel

Kepala bengkel merupakan pengarah dan pengawas seluruh proses yang terjadi dibengkel. Adapun tugas kepala bengkel sebagai berikut :

- a. Secara umum bertanggung jawab jalan tidaknya operational bagian service
- b. Bertanggung jawab maju/tidaknya bengkel
- c. Bertanggung jawab masalah kualitas SDM khususnya mekanik
- d. Bertanggung jawab permasalahan complaint dari konsumen
- e. Berkoordinasi dengan bagian lain khususnya mengenai kemajuan honda secara keseluruhan(sales,service,sparepart)

2.5.7 Bagian Umum

Bagian umum merupakan bagian yang menjalankan pekerjaan tentang pemeliharaan dan perawatan perusahaan. Adapun tugasnya sebagai berikut :

- a. Menjalankan fungsi pemeliharaan terhadap bangunan kantor
- b. Bertanggung jawab untuk pembayaran listrik kantor pusat dan cabang
- c. Membuat tagihan bengkel, membuat surat claim asuransi, perpanjangan STNK dan BBN kendaraan inventaris
- d. Menjalankan fungsi pemeliharaan terhadap barang-barang inventaris kantor

2.5.8 Salesman

Salesman merupakan orang yang melakukan pemasaran, penjualan, penawaran, dan distribusi terhadap suatu produk kepada konsumen di lapangan. Adapun tugasnya sebagai berikut :

- a. Melakukan penjualan (kanvasing) di port
- b. Bertanggung jawab mencari konsumen di lapangan
- c. Menyiapkan Surat Pesanan Konsumen
- d. Bertanggung jawab terhadap pameran sesuai jadwal yang ditentukan.

2.5.9 Sales Counter

sales counter adalah sales yang berada di perusahaan yang bertugas sebagai berikut :

- a. Bertanggung jawab pada penjualan untuk walk in customer/ customer yang datang.
- b. Menerangkan pada calon konsumen mengenai masing masing tipe kendaraan Honda
- c. Berusaha agar calon konsumen tersebut jadi membeli kendaraan

Honda

2.5.10 Finance

Finance merupakan bagian yang mencatat keluar masuknya uang perusahaan. Adapun tugasnya sebagai berikut :

- a. Bertanggung jawab pada penagihan hingga pencairan tagihan ke kasir terkait penjualan kredit.
- b. Mencatat pemasukan dan pengeluaran dealer. Pemasukan berupa uang DP, cicilan pembayaran
- c. Mencatat pengeluaran operasional harian dan bulanan , gaji para pegawai

2.5.11 Kasir

Kasir merupakan seorang pemegang kas (uang) atau orang yang bertugas menerima dan membayarkan uang.adapun tugasnya sebagai berikut :

- a. Menerima dan membukukan semua pemasukan dan pengeluaran uang.
- b. Menerima setoran dealer dalam bentuk BG/Cek dan menyetor ke bank,membuat cek/ giro untuk pembayaran per cabang,dealer, supplier,
- c. Membuat laporan kas kecil kantor pusat,membuat kas terima kantor pusat,

Menerima semua setoran tunai/cash dan menyetorkan ke bank, mengecek laporan kas kecil cabang.

2.5.12 STNK & BPKB

Berikut merupakan tugas dari staff STNK dan BPKB :

- a. Bertanggung jawab untuk pengajuan faktur ke Main Dealer
- b. Pengurusan STNK dan BPKB melalui biro jasa dan kemudian menyerahkannya ke konsumen.

2.5.13 Mekanik

Mekanik bertugas dan tanggung jawab pada konsumen yang melakukan service motor di AHASS Anyar Makmur Jombang.

2.5.14 Frondesk

Frondesk merupakan cerminan sebuah perusahaan karena sebagai penerima atau perantara pelayanan tamu. Adapun tugasnya sebagai berikut :

- c. Bertugas mencatat administrasi service.
- d. Menjalankan order spare part secara harian ke Ahas, mengevaluasi stock.
- e. Memberlakukan system Back Order (BO) terutama untuk dealer 3S menjaga keseimbangan stock dengan analisa serviceratio by line,by amount dan by quanlity.

2.5.15 Sopir

Supir disuper honda memiliki tugas sebagai berikut :

- a. Bertanggung jawab pada pengiriman motor kepada konsumen, mempersiapkan muatan, pengiriman dengan truk (unit dan semua

perlengkapan).

- b. Mengirim unit ke cabang / dealer membantu penerimaan/pembongkaran unit

2.5.16 Office Boy

Office boy adalah profesi pekerjaan di sebuah perusahaan atau kantor yang membantu karyawan dan staf untuk melakukan semua pekerjaan di luar pekerjaan seorang karyawan dan staf untuk mendukung pelaksanaan tugas dan pekerjaan. Supir bertanggung jawab pada kebersihan, kenyamanan dan kerapian di seluruh area dealer dan juga pada penataan display.

2.6 Sumber Daya Manusia

Sumber Daya Manusia (SDM) pada CV. Anyar Makmur Jombang, yang terdiri dari beberapa orang. Dengan rincian sebagai berikut:

- | | |
|----------------------|------------|
| 1. Direktur | : 1 orang |
| 2. Kepala Cabang/PIC | : 1 orang |
| 3. Marketing | : 30 orang |
| 4. Admin Marketing | : 1 orang |
| 5. Admin Finance | : 1 orang |
| 6. Frontdesk | : 4 orang |
| 7. Sales Counter | : 6 orang |
| 8. Mekanik | : 12 orang |
| 9. PDI | : 1 orang |
| 10. Delivery man | : 4 orang |
| 11. Office boy | : 2 orang |
| 12. Satpam | : 3 orang |

Total pegawai 66 orang

Sumber daya manusia membangun image Honda dan hubungan kemitraan melalui interaksi hubungan langsung dengan pelanggan. Oleh karena itu baik buruk kesan pelanggan terhadap dealer sangat tergantung kepada karyawan itu sendiri. Apabila kualitas kerja karyawan telah dilakukan dengan baik maka kegiatan dealer akan menjadi lancar dan pelanggan akan terpuaskan. Pendidikan pada CV. Anyar Makmur Jombang lulusan D3/S1 pada bagian admin dan lulusan SMA pada sebagian marketing dan juga STM pada bagian mekanik, pada CV. Anyar Makmur Jombang. Adapun jam istirahat atau makan siang bagi para admin dan juga staf kantor lainnya yaitu jam 12.00 sampai 13.00 tetapi bagi para sales counter juga mekanik jam untuk istirahat tidak ditentukan, tetapi dilihat dari bagaimana keadaan dealer itu sendiri. Apakah dealer sedang kosong atau sepi pelanggan maka pegawai berganti untuk istirahat makan siang dan lain-lain.

2.7 Produk sepeda motor Honda yang dijual di CV. Anyar Motor Jombang

2.7.1 Cub

No	Nama Produk	Spesifikasi	Gambar
1.	Revo Fit	Mesin SOHC, 4 langkah, SOHC, Silinder tunggal. Full Injection Diameter x Langkah (50 x 55,6 mm) Opsi start Electric & Kick Warna : Blue,Red,Green Harga : Rp.15.952.000,-	

2.	Revo X	<p>Mesin SOHC, 4 langkah, SOHC, Silinder tunggal. Full Injection Diameter x Langkah (50 x 55,6 mm) Opsi start Electric & Kick Warna : Black, Red, Harga : Rp. 17.652.000,-</p>	 <p>REVO X QUANTUM BLACK</p>
3.	Supra X 125 cw	<p>Mesin kapasitas 124.89cc Tranmisi Manual 4 Stroke Full Injection Ban R17 Rising Opsi Start Electric & kick Warna : Red, Violet, Blue Harga : Rp. 20.190.000,-</p>	
4.	Supra GTR 150	<p>Mesin kapasitas 149.89cc Tranmisi Manual 6 Stroke Full Injection Ban R17 Rising, Tubes Opsi Start Electric & kick Warna : Red, Matte Red, Black Harga : Rp. 25.683.000,-</p>	

2.7.2 Matic

No	Nama Produk	Spesifikasi	Gambar
1	Beat Dx	Jenis : CBS, CBS ISS Mesin : 4-langkah, SOHC pendingin udara, eSP, 110cc Transmisi : Otomatis, V-Matic Ban R14 Rising, Tubles Opsi Start Electric & kick Warna : Harmony Black White, Shymphony White Blue Acoustic Black , Groovy Red White Harga : 18.932.000,-	
2	Beat Sporty	Jenis : CW, CBS, CBS ISS Mesin : 4-langkah, SOHC pendingin udara, eSP, 110cc Transmisi : Otomatis, V-Matic Ban R14 Rising, Tubles Opsi Start Electric & kick Warna : Dance White, Rock Black, Blue White, Garage Black, Red White, Magenta Black, Blue White, Red White Harga : Rp.18.833.000,-	
3	Beat Street	Jenis : CW, CBS, CBS ISS Mesin : 4-langkah, SOHC pendingin udara, eSP, 110cc Transmisi : Otomatis, V-Matic Ban R14 Rising, Tubles Opsi Start Electric & kick Warna : Black, White Harga : Rp.18.800.000,-	

4	Scoopy	<p>Mesin : ISS, 4-langkah, SOHC pendingin udara, eSP, 110cc Transmisi : Otomatis, V-Matic Ban R12 Rising, Tubes</p> <p>Opsi Start Electric & kick</p> <p>Warna sporty : White, Red, Black Stylish : Matte Brown , Black Playful : White, Green, Cream</p> <p>Harga : 21.225.000,-</p>	
5	PCX 160	<p>Jenis : CBS, ABS</p> <p>156.9 cc</p> <p>Tenaga maksimal 15,8 hp CVT, scooter 2 seater.</p> <p>Tubes</p> <p>Opsi Start Electric</p> <p>Warna : Black, Blue, Red, White.</p> <p>Harga : Rp.31.496.000,-</p>	 <p>MAJESTIC MATTE RED CBS TYPE</p>
6	Vario 125	<p>Jenis : CBS, ISS</p> <p>Mesin : 4-langkah, SOHC pendingin cairan, eSP, 125 cc Transmisi : Otomatis, V-Matic Ban R14 Rising, Tubes</p> <p>Opsi Start Electric & kick</p> <p>Warna : white, Black, Red</p> <p>Harga : Rp.21.825.000,-</p>	 <p>SPECIAL CBS ADVANCE MATTE BLUE (CBS-ISS)</p>
7	Vario 150	<p>Jenis : CBS, ISS</p> <p>Mesin :ISS 4-langkah, SOHC PGM-FI, pendingin cairan</p> <p>Transmisi : Otomatis, V-Matic</p> <p>Opsi Start Electric & kick</p> <p>Warna : Black, Red, White</p> <p>Harga : Rp. 25.307.000,-</p>	 <p>SPORTY WHITE RED (Tipe CBS-ISS)</p>

2.7.3 Sport

No	Nama Produk	Speksifikasi	Gambar
1.	Verza	<p>Mesin : 4 – langkah SOHC Silinder tunggal, Tranmisi : 5 – Kecepatan, 1 – N – 2 – 3 – 4 – 5 Manual Ban R17 Rising, Tubes Opsi Start Electric & kick Warna : white, Black, Red Harga : Rp.22.173.000,-</p>	
2.	Sonic 150	<p>Mesin : 4 – langkah SOHC Silinder tunggal, Tranmisi : 5 – Kecepatan, 1 – N – 2 – 3 – 4 – 5 Manual Ban R17 Rising, Tubes Opsi Start Electric & kick Warna : Black, Energic Red, Agresso Matte Black, Honda Racing red Harga : Rp.24.747.000,-</p>	
3.	CB 150 R	<p>Mesin : 4 – langkah SOHC Silinder tunggal, Tranmisi : 5 – Kecepatan, 1 – N – 2 – 3 – 4 – 5 Manual Ban R17 Rising, Tubes Opsi Start Electric & kick Warna : Wild Black, Rapid White, Macho Black, Raptor Black, Racing Red Harga : Rp. 31.065.000,-</p>	

4.	CBR 150R	<p>Mesin : 4 – langkah SOHC Silinder tunggal, Tranmisi : 5 – Kecepatan, 1 – N – 2 – 3 – 4 – 5 Manual Ban R17 Rising, Tubes Opsi Start Electric & kick Warna : Victory Black Red, Slick Black White, Racing Red, Repsol Harga : Rp. 37.100.000,-</p>	
----	----------	--	---

BAB III PEMBAHASAN

3.1 Prosedur Penjualan sepeda motor pada CV. Anyar Makmur Jombang

Prosedur penjualan sepeda motor pada CV. Anyar Makmur Jombang terdapat 2 prosedur :

3.1.1 Prosedur Penjualan Kredit pada CV. Anyar Makmur Jombang

Gambar 3.1
Prosedur Penjualan Kredit

No	Kegiatan	Pihak yang terlibat				Waktu
		Kasir	Sales	Konsumen	Leasing	
1	Konsumen memberikan data diri		○	← [Mulai]		1 Hari
2	Pengajuan leasing untuk melakukan survey			→	□	1 Hari
3	Pembuatan SPK	□	← ○	←		1 Hari
4	pemilihan jenis sepeda motor, pemilihan, pengecekan dan Pengiriman kendaraan	→	○	→ [Selesai]		1 Hari

Sumber: CV Anyar Makmur Jombang

Dari tabel diatas dapat dijelaskan dengan uraian sebagai berikut :

- A. Calon konsumen datang ke dealer, pameran sepeda motor, melalui sales outdoor, untuk menanyakan type motor yang ingin di beli.
- B. Selanjutnya jika sudah setuju dengan harganya calon konsumen
- C. melengkapi dokumen/syarat yang dibutuhkan untuk proses

kredit kepada dealer.

Syarat Pembelian Kredit :

1. FC KTP Suami Istri
2. FC KK (Kartu Keluarga)
3. Data penunjang (PBB, Slip Gaji, Rekening Listrik)

- D. Pihak dealer akan menginformasikan kepada perusahaan leasing rekanan, dan calon konsumen dipersilahkan untuk menyiapkan dokumen/syarat yang akan diserahkan untuk leasing.
- E. Pihak perusahaan Leasing akan datang kerumah calon konsumen untuk melakukan prosedur yang telah ditetapkan oleh perusahaannya (survey).
- F. Setelah dilakukan proses survey maka pihak perusahaan leasing memberikan keputusan untuk menolak atau menyetujui kredit yang diajukan oleh calon konsumen kepada pihak dealer.
- G. Pemberitahuan tidak langsung memberitahukan hasilnya ke calon konsumen, pihak perusahaan leasing berhak untuk menolak pengajuan kredit tanpa memberikan alasan kepada calon konsumen.
- H. Setelah pemberitahuan dari pihak perusahaan leasing, pihak dealer memberitahukan hasilnya kepada calon konsumen (distujui atau ditolak).
- I. Kegiatan survey yang dilakukan akan membuahkan hasil yaitu apakah hasil survei pengajuan kredit sepeda motor calon

konsumen diterima atau ditolak, Alasan kenapa hasil survey ditolak oleh leasing adalah:

1. Keberadaan rumah calon konsumen masih mengontrak.
2. Keberadaan rumah yang ditinggali calon konsumen blacklist oleh leasing
3. Pekerjaan calon konsumen tidak pasti atau serabutan.
4. Pembayaran cicilan motor sebelumnya sering menunggak.
5. Pembayaran listrik rumah calon konsumen sering menunggak
6. Calon konsumen memanipulasi data pada saat dilakukan kegiatan survei

J. Bila disetujui, pihak perusahaan leasing akan memberikan persetujuan untuk mengirim unit motor yang dipesan oleh calon konsumen dalam bentuk surat persetujuan (purchase order/PO). Selanjutnya pihak dealer mengirim unit motor yang dimaksud dalam surat persetujuan.

K. Dengan diterimanya unit motor oleh konsumen, maka pada saat itu juga (tanggal pengiriman) menjadi tanggal jatuh tempo pembayaran setiap bulannya. walaupun jatuh tempo pembayaran angsuran dapat disesuaikan dengan kesiapan konsumen untuk membayar tiap bulannya.

3.1.2 Prosedur Penjualan Tunai pada CV. Anyar Makmur Jombang

Gambar 3.2
Prosedur Penjualan Tunai

No	Kegiatan	Pihak yang terlibat			Waktu
		Konsumen	Sales	Kasir	
1	Konsumen memberikan data diri dan pemilihan jenis sepeda motor	<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; width: 40px; margin: 0 auto;">Mulai</div>			1 Hari
2	Pembuatan SPK				1 Hari
3	Pengecekan dan Pengiriman kendaraan	<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; width: 40px; margin: 0 auto;">Selesai</div>			1 Hari

Sumber: CV Anyar Makmur Jombang

Dari tabel diatas dapat dijelaskan dengan uraian sebagai berikut :

1. Konsumen menyiapkan fotocopy KTP dan KK atas nama STNK/BPKB, kemudian konsumen memilih sepeda motor sendiri yang ingin dibeli.
2. Sales membuat surat pesanan kendaraan untuk kasir bahwa ada yang membeli sepeda motor dan sebagai bukti terjualnya sepeda motor dari dealer.
3. Sales melakukan pengecekan sepeda motor dan melakukan pengiriman ke alamat konsumen.

3.2 Hambatan-Hambatan Prosedur penjualan Sepeda Motor Honda pada CV. Anyar Makmur Jombang

Penjualan sepeda motor pada CV. Anyar Makmur Jombang. Hambatan-hambatan yang terjadi selalu ada dan terjadi di setiap prosedur penjualan.

Adapun hambatan-hambatan yang dihadapi oleh CV. Anyar Makmur Jombang dalam memenuhi prosedur pembelian sepeda motor, yaitu :

1. Kurangnya komunikasi yang jelas dan baik oleh marketing dalam menjelaskan tentang sepeda motor atau biaya-biaya uang muka kepada konsumen.
2. Konsumen yang tidak memenuhi dalam prosedur penjualan sepeda motor CV. Anyar Makmur Jombang seperti konsumen yang ingin membeli sepeda motor secara kredit, tetapi tidak ingin di survei oleh pihak leasing.
3. Calon konsumen ditolak pihak leasing karena namanya teridentifikasi pernah melakukan kesalahan pada kredit sebelumnya.
4. Ketersediaan unit sepeda motor yang kurang lengkap membuat konsumen kecewa.

3.3 Cara Alternatif untuk mengurai hambatan dalam prosedur penjualan Sepeda Motor Honda pada CV. Anyar Makmur Jombang

Hambatan-hambatan yang terjadi menuntut CV. Anyar Makmur Jombang untuk selalu sigap dalam menghadapi hambatan yang mempengaruhi prosedur penjualan sepeda motor pada perusahaan. Alternatif pengurai hambatan sebagai berikut :

1. Perusahaan melakukan evaluasi apa yang sudah dilakukan oleh tenaga marketing agar perusahaan mengetahui kekurangan yang dimiliki oleh tenaga penjual dan tidak terjadi miss komunikasi antara tenaga penjual dengan konsumen.
2. Sales harus lebih selektif lagi dalam menentukan tempat zona merah yang difokuskan oleh leasing, supaya berpotensi untuk mencari konsumen yang sehat.
3. Sales harus mengikuti peraturan yang telah ditetapkan oleh perusahaan, agar dalam menentukan harga perusahaan tetap dipercaya dan loyal oleh konsumen dalam melakukan pembelian sepeda motor.
4. Mengambil unit sepeda motor dicabang brebes untuk memenuhi ketersediaan sepeda motor.

BAB IV PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan dari Prosedur Penjualan sepeda motor CV. Anyar Makmur Jombang, maka diperoleh beberapa kesimpulan diantaranya sebagai berikut :

1. Prosedur Penjualan pada CV. Anyar Makmur Jombang dibagi menjadi dua: prosedur penjualan kredit dan prosedur penjualan tunai. Prosedur penjualan kredit pihak konsumen memberikan data diri kemudian sales melakukan pengajuan pihak leasing, leasing memberi surat persetujuan untuk melakukan kredit selanjutnya sales melakukan pengecekan pada sepeda motor yang akan diantar ke konsumen. Prosedur penjualan tunai sendiri cukup menyiapkan fotocopy KTP atas nama STNK/BPKB dan membayar uang pembelian kemudian sepeda motor akan diantar ke konsumen.
2. Hambatan-hambatan proses penjualan disebabkan penjelasan yang tidak tersampaikan ,kelengkapan persyaratan yang kurang lengkap pada pembelian kredit,kesalahan konsumen pada kredit sebelumnya dan ketersediaan motor yang terbatas.
3. Alternatif yang dilakukan perusahaan evaluasi, sales lebih selektif dan mengikuti peraturan ,pengambilan unit dibrebes yang tidak tersedia di dealer

4.2 Saran

Berdasarkan pembahasan dari Prosedur Penjualan sepeda motor CV. Anyar Makmur Jombang , maka penulis menemukan beberapa saran yaitu:

1. CV. Anyar Makmur Jombang harus lebih meningkatkan, mempertahankan dan memperhatikan prosedur pembelian yang akan dilakukan oleh konsumen sehingga dapat menjadi dealer yang lebih baik lagi dalam penjualan dan citra perusahaan. Perusahaan harus bisa memperhatikan persaingan antar dealer lain dengan cara lebih bisa menekankan pola pada proses penjualan.
2. Tetap menjalin hubungan dan kemitraan yang baik dengan konsumen agar konsumen tetap percaya dan menjadi pelanggan tetap pada dealer CV. Anyar Makmur Jombang .
3. Menyediakan unit motor yang lebih banyak agar tidak mengecewakan konsumen dan keinginan konsumen dapat terpenuhi.

DAFTAR PUSTAKA

- Kotler, Philip. 2004. *Manajemen Pemasaran*, jilid 1, Jakarta : PT. IndeksKelompok Gramedia.
- Kotler, Philip. 2005. *Manajemen Pemasaran*, jilid 2, Jakarta : PT. IndeksKelompok Gramedia.
- Kotler, Philip. 2010. *Manajemen Pemasaran*. Edisi 13 Jilid 2, Jakarta : Erlangga Kelompok Gramedia.
- Mulyana, Mumuh. 2012. *Consumer Behaviour : Sukses Dengan Memahami Konsumen*, ISBN 978-979-18531-6-3, Bogor : Kesatuan Press.
- Mubarak, M.M. and Puspitasari, R., 2012. Mengukur Keputusan Nasabah Melalui Analisis Brand Association Studi Kasus pada Bank Muamalat Indonesia– Cabang Bogor. *Jurnal Ilmiah Ranggagading (JIR)*, 10(1), pp.Halaman-45.
- Payne, Adrian, 2000. *The Essence of Service Marketing*, Andi : Yogyakarta.
- Stanton, William J, 1996. *Prinsip Pemasaran*. Alih bahasa : Y Lamarto. Edisi 7 Jilid 2, Erlangga. : Jakarta.
- Richard B. Robinson, John A. Pearce.2009. *Manajemen strategis : Formulasi,Implementasi, dan Pengendalian*. Edisi 10, Jakarta : Salemba Empat.
- Susanto, Azhar. 2004. *Sistem Informasi Akuntansi*, Lingga Jaya, Jakarta.
- Swastha, Basu. 2010. *Manajemen Penjualan*. Edisi 3, Yogyakarta : BPFE Yogyakarta.
- Yulia Nurendah, E. Gumbira Said, A. Miftah Fauzi, Zahrial Coto, M. Romli and Hartrisari Hartrisari, 2013. "Plywood Industry by Using Eco-efficiency Approachand LIA- Wood Balance Sheet Program," *International Journal on Advanced Science, Engineering and Information Technology*, vol. 3, no. 2, pp. 151-158, 2013. [Online]. Available: <http://dx.doi.org/10.18517/ijaseit.3.2.302>.
- Zaki Baridwan. 2004. *Intermediate accounting*, Edisi 8. BPFE Yogyakarta : Yogyakarta
- <https://sdmsdealer.mpm-motor.com>
<https://mpmhondajatim.com>



CV. ANYAR MAKMUR

Jl. Soekarno – Hatta 88 Jombang

Jombang, 15 November 2021

Nomor :

Perihal : Pemberitahuan Selesai KKM

Kepada

Yth. Pimpinan Rektor STIE PGRI DEWANTARA

Jln, Prof M. Yamin No. 77

Jombang

Dengan Hormat,

Bersama ini kami memberitahukan bahwa mahasiswa STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG:

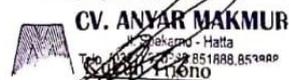
No	NAMA	NIM	PRODI
1	Feby Olivia Imelda Putri	1861020	Manajemen

Telah selesai melaksanakan Kuliah Kerja Magang (KKM) di CV. Anyar Motor Jombang dimulai tanggal 11 Oktober 2021 sampai tanggal 15 November 2021, kami mengucapkan banyak terima kasih atas kepercayaan dan kerjasamanya serta mohon maaf apabila ada kekurangan.

Demikian surat pemberitahuan ini kami sampaikan, semoga kelak mahasiswa yang bersangkutan bermanfaat bagi Nusa, Bangsa, Negara, dan Agamanya.

Hormat Kami

CV. Anyar Makmur



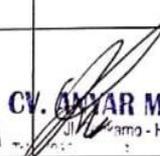
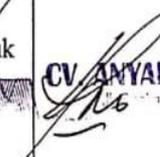
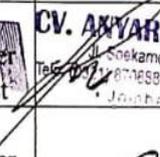
General Manager/PIC

Lampiran 1

Lampiran 1

Formulir Kegiatan Harian Mahasiswa

Nama : Feby Olivia Imelda Putri
 NIM : 1861020
 Program Studi : Manajemen SDM
 KKM : Dealer Anyar Motor Jombang
 Bagian/Bidang : Administrasi Penjualan

Minggu ke	Tanggal	Jenis Kegiatan	Tanda Tangan
I	Senin, 11 Oktober 2021	<ul style="list-style-type: none"> Briefing Perkenalan dan tata tertib perusahaan 	 CV. ANYAR MAKMUR <small>Jl. Soekarno - Hatta Telp. (0321) 870888, 853888 Jombang</small>
	Selasa, 12 Oktober 2021	<ul style="list-style-type: none"> Briefing Pengenalan produk-produk yang dijual Pengenalan pelayanan penjualan 	 CV. ANYAR MAKMUR <small>Jl. Soekarno - Hatta Telp. (0321) 870888, 853888 Jombang</small>
	Rabu, 13 Oktober 2021	<ul style="list-style-type: none"> Briefing Pengenalan proses pelayanan penjualan pada CV Anyar Makmur dan penginputan data customer 	 CV. ANYAR MAKMUR <small>Jl. Soekarno - Hatta Telp. (0321) 870888, 853888 Jombang</small>
	Kamis, 14 Oktober 2021	<ul style="list-style-type: none"> Briefing Penginputan data customer Penginputan Data Suspect 	 CV. ANYAR MAKMUR <small>Jl. Soekarno - Hatta Telp. (0321) 870888, 853888 Jombang</small>
	Jumat, 15 Oktober 2021	<ul style="list-style-type: none"> Briefing Penginputan data customer Penginputan Data Suspect Membantu pelayanan STNK/BPKB Laporan penjualan harian 	 CV. ANYAR MAKMUR <small>Jl. Soekarno - Hatta Telp. (0321) 870888, 853888 Jombang</small>

	Sabtu, 16 Oktober 2021	<ul style="list-style-type: none"> Briefing Penginputan data costumer Penginputan Data Suspect Laporan penjualan harian 	CV. ANYAR MAKMUR Hatta
	Minggu 17 Oktober 2021	OFF	
II	Senin 18 Oktober 2021	<ul style="list-style-type: none"> Briefing Penginputan data costumer Penginputan Data Suspect Laporan penjualan harian 	CV. ANYAR MAKMUR Jl. Soekarno - Hatta
	Selasa 19 Oktober 2021	<ul style="list-style-type: none"> Briefing Penginputan data costumer Penginputan Data Suspect Laporan penjualan harian 	CV. ANYAR MAKMUR Jl. Soekarno - Hatta Telp. (0321) 870888, 851888, 853888
	Rabu 20 Oktober 2021	<ul style="list-style-type: none"> Briefing Penginputan data costumer Penginputan Data Suspect Laporan penjualan harian 	CV. ANYAR MAKMUR Jl. Soekarno - Hatta Telp. (0321) 870888, 851888, 853888
	Kamis 21 Oktober 2021	<ul style="list-style-type: none"> Briefing Penginputan data costumer Penginputan Data Suspect Laporan penjualan harian 	CV. ANYAR MAKMUR Jl. Soekarno - Hatta Telp. (0321) 870888, 851888, 853888
	Jumat 22 Oktober 2021	<ul style="list-style-type: none"> Briefing Penginputan data costumer Penginputan Data Suspect Membantu pelayanan STNK/BPKB Laporan penjualan harian 	CV. ANYAR MAKMUR Jl. Soekarno - Hatta Telp. (0321) 870888, 851888, 853888
	Sabtu 23 Oktober 2021	<ul style="list-style-type: none"> Briefing Penginputan data costumer Penginputan Data Suspect Laporan penjualan harian 	CV. ANYAR MAKMUR Jl. Soekarno - Hatta
	Minggu 24 Oktober 2021	OFF	

III	<p>Senin 25 Oktober 2021</p> <ul style="list-style-type: none"> Briefing Penginputan data costumer Penginputan Data Suspect Closing Marketing Laporan penjualan harian 	<p>CV. ANYAR MAKMUR Jl. Soekarno - Hatta Telp. (0321) 870838, 851898, 853898 Jombang</p>
	<p>Selasa 26 Oktober 2021</p> <ul style="list-style-type: none"> Briefing Penginputan data costumer Penginputan Data Suspect Closing Marketing Laporan penjualan harian 	<p>CV. ANYAR MAKMUR Jl. Soekarno - Hatta Telp. (0321) 870838, 851898, 853898 Jombang</p>
	<p>Rabu 27 Oktober 2021</p> <ul style="list-style-type: none"> Briefing Penginputan data costumer Penginputan Data Suspect Laporan penjualan harian 	<p>CV. ANYAR MAKMUR Jl. Soekarno - Hatta Telp. (0321) 870838, 851898, 853898 Jombang</p>
	<p>Kamis 28 Oktober 2021</p> <ul style="list-style-type: none"> Briefing Penginputan data costumer Penginputan Data Suspect Laporan penjualan harian 	<p>CV. ANYAR MAKMUR Jl. Soekarno - Hatta Telp. (0321) 870838, 851898, 853898 Jombang</p>
	<p>Jumat 29 Oktober 2021</p> <ul style="list-style-type: none"> Briefing Penginputan data costumer Penginputan Data Suspect Membantu pelayanan STNK/BPKB Laporan penjualan harian 	<p>CV. ANYAR MAKMUR Jl. Soekarno - Hatta Telp. (0321) 870838, 851898, 853898 Jombang</p>
	<p>Sabtu 30 Oktober 2021</p> <ul style="list-style-type: none"> Briefing Penginputan data costumer Penginputan Data Suspect Laporan penjualan harian 	<p>CV. ANYAR MAKMUR Jl. Soekarno - Hatta Telp. (0321) 870838, 851898, 853898 Jombang</p>
	<p>Minggu 31 Oktober 2021</p> <ul style="list-style-type: none"> Penginputan data costumer Penginputan Data Suspect Closing penjualan Laporan penjualan selama 1 bulan 	<p>CV. ANYAR MAKMUR Jl. Soekarno - Hatta Telp. (0321) 870838, 851898, 853898 Jombang</p>
	<p>Senin 1 November 2021</p> <ul style="list-style-type: none"> Briefing Meeting awal bulan marketing (evaluasi kinerja marketing) dan pembahasan event bulanan Penginputan data costumer 	<p>CV. ANYAR MAKMUR Jl. Soekarno - Hatta Telp. (0321) 870838, 851898, 853898 Jombang</p>

IV		<ul style="list-style-type: none"> • Penginputan Data Suspect • Laporan penjualan harian 	
	Selasa 2 November 2021	<ul style="list-style-type: none"> • Briefing • Meeting awal bulan administrasi (evaluasi kinerja admin) dan pembahasan event bulanan • Penginputan data costumer • Penginputan Data Suspect • Laporan penjualan harian 	CV. ANYAR MAKMUR Jl. Soekarno - Hatta Telp. (0321) 870888, 851888, 853888 Jombang
	Rabu 3 November 2021	<ul style="list-style-type: none"> • Briefing • Penginputan data costumer • Penginputan Data Suspect • Laporan penjualan harian 	CV. ANYAR MAKMUR Jl. Soekarno - Hatta Telp. (0321) 870888, 851888, 853888 Jombang
	Kamis 4 November 2021	<ul style="list-style-type: none"> • Briefing • Penginputan data costumer • Penginputan Data Suspect • Laporan penjualan harian 	CV. ANYAR MAKMUR Jl. Soekarno - Hatta Telp. (0321) 870888, 851888, 853888 Jombang
	Jumat 5 November 2021	<ul style="list-style-type: none"> • Briefing • Penginputan data costumer • Penginputan Data Suspect • Membantu pelayanan STNK/BPKB • Laporan penjualan harian 	CV. ANYAR MAKMUR Jl. Soekarno - Hatta Telp. (0321) 870888, 851888, 853888 Jombang
	Sabtu 6 November 2021	<ul style="list-style-type: none"> • Briefing • Penginputan data costumer • Penginputan Data Suspect • Laporan penjualan harian 	CV. ANYAR MAKMUR Jl. Soekarno - Hatta Telp. (0321) 870888, 851888, 853888 Jombang
V	Minggu 7 November 2021	OFF	
	Senin 8 November 2021	<ul style="list-style-type: none"> • Briefing • Penginputan data costumer • Penginputan Data Suspect • Laporan penjualan harian 	CV. ANYAR MAKMUR Jl. Soekarno - Hatta Telp. (0321) 870888, 851888, 853888 Jombang
	Selasa 9 November 2021	<ul style="list-style-type: none"> • Briefing • Penginputan data costumer • Penginputan Data Suspect • Laporan penjualan harian 	CV. ANYAR MAKMUR Jl. Soekarno - Hatta Telp. (0321) 870888, 851888, 853888 Jombang
	Rabu 10 November	<ul style="list-style-type: none"> • Briefing • Penginputan data costumer • Penginputan Data Suspect 	CV. ANYAR MAKMUR Jl. Soekarno - Hatta Telp. (0321) 870888, 851888, 853888 Jombang

2021	<ul style="list-style-type: none"> Laporan penjualan harian 	
Kamis 11 November 2021	<ul style="list-style-type: none"> Briefing Penginputan data customer Penginputan Data Suspect Laporan penjualan harian 	CV. ANYAR MAKMUR Jl. Soekarno - Hatta Telp. (0321) 870888, 851888, 853888 Jombang
Jumat 12 November 2021	<ul style="list-style-type: none"> Briefing Penginputan data customer Penginputan Data Suspect Membantu pelayanan STNK/BPKB Laporan penjualan harian. 	CV. ANYAR MAKMUR Jl. Soekarno - Hatta Telp. (0321) 870888, 851888, 853888 Jombang
Sabtu 13 November 2021	<ul style="list-style-type: none"> Briefing Penginputan data customer Penginputan Data Suspect Laporan penjualan harian 	CV. ANYAR MAKMUR Jl. Soekarno - Hatta Telp. (0321) 870888, 851888, 853888 Jombang
Minggu 14 November 2021	OFF	
Senin 15 November 2021	<ul style="list-style-type: none"> Briefing Penginputan data customer Penginputan Data Suspect Laporan penjualan harian Penutupan KKM 	CV. ANYAR MAKMUR Jl. Soekarno - Hatta Telp. (0321) 870888, 851888, 853888 Jombang

Lampiran 2

Lampiran 2



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PGRIDEWANTARA
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 : Feby Olivia Imelda Putri
NIM : 1861020
Program Studi : Manajemen SDM
Tempat Magang : CV. ANYAR MAKMUR JOMBANG
Alamat Tempat Magang : Jl. Soekarno - Hatta No.162,
Mojongapitindah, Mojongapit, Kec.
Jombang, Kabupaten Jombang, Jawa Timur
Bagian/Bidang : Administrasi Penjualan

No.	Aspek Yang Dinilai	Nilai (0 - 100)
1.	Disiplin kerja	95
2.	Kerjasama dalam tim/hubungan dengan rekan kerja	98
3.	Sikap, etika dan tingkah laku saat bekerja	90
4.	Kreativitas dan ketrampilan	90
5.	Kemampuan mengaplikasikan pengetahuan akademis dalam pekerjaan	90
6.	Kemampuan menyesuaikan diri dalam pekerjaan dan lingkungan kerja	90
7.	Kemampuan berkomunikasi	90
8.	Produktivitas Kerja*	95
Jumlah		738
Nilai Rata-Rata		92.25

Catatan:

Jombang, 15 November 2021

**CV. ANYAR MAKMUR**
Jl. Soekarno - Hatta
No. 162, Mojongapitindah, Mojongapit,
Kabupaten Jombang, Jawa Timur
(Kukuh Triono)

Lampiran 3



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 : Feby Olivia Imelda Putri
NIM : 1861020
Program Studi : Manajemen SDM
Tempat Magang : CV. ANYAR MAKMUR JOMBANG
Alamat Tempat Magang :Jl. Soekarno - Hatta No.162,
Mojongapitindah, Mojongapit, Kec.
Jombang, Kabupaten Jombang, Jawa Timur
Bagian/Bidang : Administrasi Penjualan

No.	Aspek Yang Dinilai	Nilai (0 - 100)
1.	Keaktifan konsultasi	90
2.	Motivasi	95
3.	Pengetahuan tentang tugas dalam obyek KKM	95
4.	Tata bahasa dan kerapihan laporan	90
5.	Kejelasan menyampaikan laporan	90
6.	Sistematika laporan	90
7.	Kemampuan mengidentifikasi masalah	92
8	Kemampuan memberikan alternative pemecahan masalah	92
Jumlah		
Nilai Rata-Rata		91.75

Catatan:

Jombang, 22 November 2021
Dosen Pembimbing Lapangan

(Wasis, SE,MM)
NIDN : 0710097301

Lampiran 4



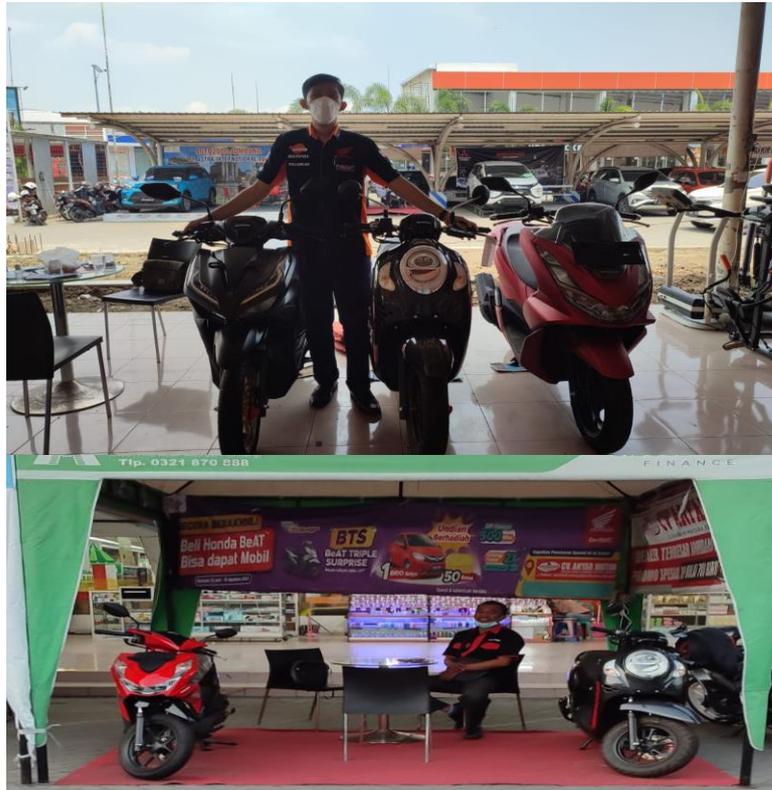
Briefing pagi dan yel yel



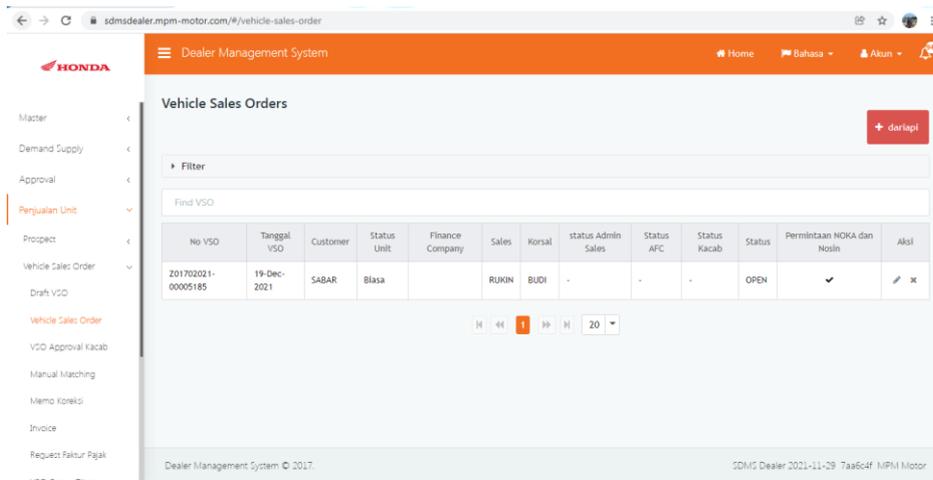
Meeting bulanan



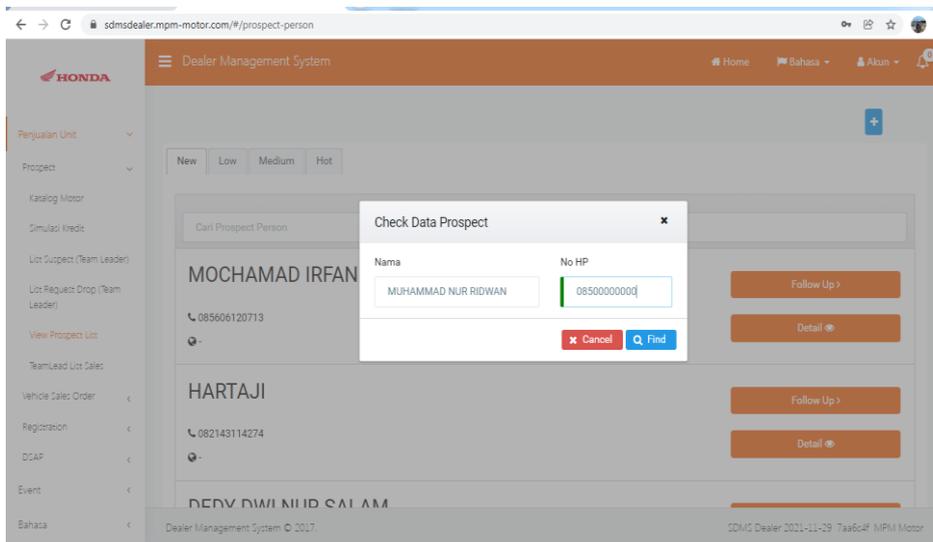
Kanvasing



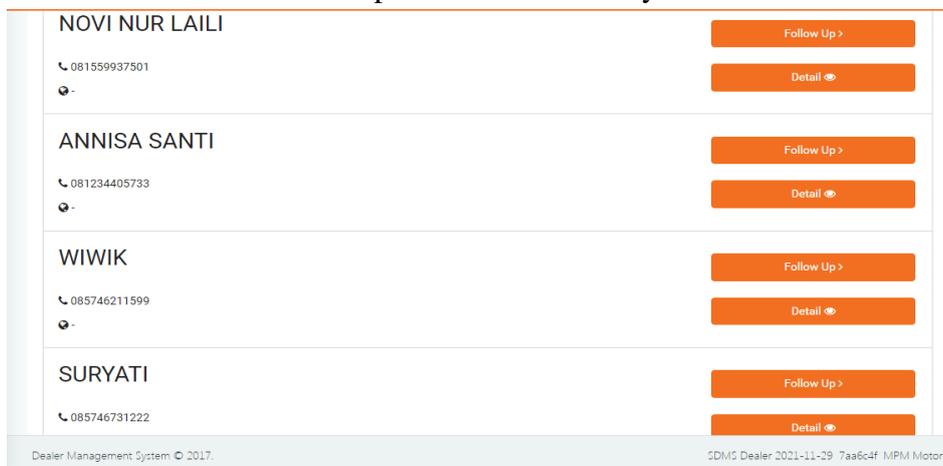
Event Swalayan Bravo Jombang



Proses approval unit by sistem



Proses input data konsumen by sistem



Data suspect konsumen by sistem