

**LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
MENAIKKAN PENJUALAN PERUSAHAAN PADA
PT. PARAGON TECHNOLOGY AND INNOVATION**



Oleh :

Laili Maftuchah (1861023)

**PROGAM STUDI MANAJEMEN STIE PGRI DEWANTARA
JOMBANG**

2021

**LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
MENAIKKAN PENJUALAN PERUSAHAAN PADA
PT. PARAGON TECHNOLOGY AND INNOVATION**



Oleh :

Laili Maftuchah (1861023)

Mengetahui/Menyetujui
Dosen Pembimbing Lapangan

Wasis, SE., MM
NIDN. 0710097301

Jombang, 29 Desember 2021
Penulis,

Laili Maftuchah
NIM. 1861023

Mengetahui/Menyetujui
Pendamping Lapangan

Elvira Oktavia
NIP. 210817063

Mengetahui/Menyetujui
Ka. Prodi Manajemen

Ermauri Pancaningrum, ST., MSM
NIDN. 0710097202

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan anugerah dan segala kenikmatan luar biasa banyaknya. Sholawat dan salam semoga selalu tercurahkan kepada nabi kita Muhammad SAW, keluarganya, para shahabat dan umatnya yang senantiasa istiqomah dijalan kebenaran.

Dalam penyusunan laporan Kuliah Kerja Magang ini tidak lepas dari adanya bimbingan, dukungan dan partisipasi berbagai pihak. Sehingga pada kesempatan kali ini kami sebagai mahasiswa Kuliah Kerja Magang STIE PGRI Dewantara Jombang mengucapkan terimakasih kepada :

1. Bapak Dr. Abd. Rohim, SE.,M.Si selaku Ketua STIE PGRI Dewantara Jombang
2. Ibu Erminati Pancaningrum,ST.,MSM selaku Ketua Program Studi Manajemen
3. Bapak Wasis, SE.,MM selaku Dosen Pembimbing Lapangan.
4. Kakak Elvira dan kakak Suci yang telah membimbing kami selama melakukan penelitian di PT. Paragon Technology and Innovation
5. Seluruh Karyawan/Karyawati Kecamatan PT. Paragon Technology andInnovation Kami menyadari bahwa laporan ini masih belum tersusun dengan sempurna.

Oleh karena itu, kami mengharapkan kritik dan saran untuk membangun agar lebih menyempurnakan laporan ini. Semoga laporan ini dapat memberikan wawasan dan manfaat bagi para pembaca. Apabila dapam penyusunan ada kesalahan kami mohon maaf dan mengucapkan terimakasih.

Jombang, 29 Desember 2021

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR GAMBAR.....	v
DAFTAR TABEL.....	vi
DAFTAR LAMPIRAN	vii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Kuliah Kerja Magang	1
1.2 Tujuan Kuliah Kerja Magang	2
1.3 Manfaat Kuliah Kerja Magang	2
1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang.....	3
1.5 Jadwal Waktu Kuliah Kerja Magang	3
BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG	
2.1 Sejarah Instansi	4
2.2 Struktur Organisasi Instansi	6
2.3 Kegiatan Umum Instansi.....	13
BAB III PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG	
3.1 Pelaksanaan Kerja yang dilakukan di Tempat Magang	14
3.2 Hasil Pengamatan di Tempat Magang	15
3.3 Usulan Pemecahan/Solusi	15
BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN	
4.1 Kesimpulan	16
4.1 Saran.....	16
DAFTAR PUSTAKA	17
LAMPIRAN	A-1

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.2 Struktur Organisasi Perusahaan	6
---	---

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Jam Kerja Kantor	14
----------------------------------	----

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Dokumentasi Kegiatan.....	A-1
Lampiran 2. Kegiatan Harian Mahasiswa	B-1
Lampiran 3. Daftar Hadir Mahasiswa.....	B-5
Lampiran 4. Surat Keterangan Telah Melaksanakan KKM	C-1

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar belakang

Persaingan dunia usaha yang semakin kompetitif, mendorong organisasi untuk menjadikan sumber daya manusia sebagai aset utama dalam mencapai visi dan misi organisasi. Oleh karena itu, organisasi mencari SDM yang kompeten dan berkualitas. Untuk mendapatkan calon karyawan yang berkualitas unggul dengan lebih cepat disbanding pesaing, perusahaan biasanya memanfaatkan program Kuliah Kerja Magang (KKM) bagi mahasiswa dari suatu perguruan tinggi.

STIE PGRI Dewantara sebagai salah satu lembaga pendidikan di Jombang yang memiliki sistem pendidikan yang menitikberatkan pada praktik dan teori, yang diharapkan mampu menghasilkan tenaga-tenaga profesional yang siap pakai sesuai dengan bidang keahliannya. Untuk mewujudkannya, STIE PGRI Dewantara mempunyai program kegiatan Kuliah Kerja Magang bagi mahasiswa. Kuliah Kerja Magang diharapkan mampu memberikan gambaran kepada mahasiswa akan dunia kerja yang sebelumnya tidak diketahui. Selain dapat menambah wawasan mahasiswa dan membandingkan antara teori dengan praktik di perusahaan atau instansi tertentu sehingga mahasiswa lulusan dari STIE PGRI Dewantara akan memperoleh kesiapan dalam menghadapi dunia kerja yang sesungguhnya.

Kuliah Kerja Magang dilakukan sesuai dengan jurusan dan konsentrasi mahasiswa sehingga mahasiswa bisa mendapatkan deskripsi mengenai pengimplementasian ilmunya di dunia nyata dan diharapkan dapat membantu mahasiswa untuk lebih memahami bidang studi yang sedang ditekuninya. Kegiatan KKM juga merupakan salah satu syarat kelulusan mahasiswa dalam memperoleh gelar Sarjana Manajemen (SM).

Secara umum sektor-sektor perekonomian Indonesia mengalami peningkatan pertumbuhan. Pada tahun 2018 pertumbuhan sektor industri manufaktur terhadap PDB (Produk Domestik Bruto) sampai dengan Triwulan III

tahun 2018 sebesar 5,01%. Industri manufaktur adalah suatu kegiatan ekonomi yang melakukan kegiatan mengubah suatu barang dasar secara mekanis, kimia, atau dengan tangan sehingga menjadi barang jadi/setengah jadi, dan atau barang yang kurang nilainya menjadi barang yang lebih tinggi nilainya dan sifatnya lebih dekat dengan pemakai akhir.

PT. Paragon Technology and Innovation adalah salah satu perusahaan manufaktur kosmetik nasional terbesar di Indonesia dan pemegang beberapa merek-merek unggulan seperti Wardah, Make Over, Emina, IX, dan Putri, Kafh. Perusahaan ini didirikan sejak tahun 1985 oleh Ibu Nurhayati Subakat dengan nama PT. Pusaka Tradisi Ibu. Saat ini Paragon memiliki tidak kurang dari 7.500 karyawan dan telah memproduksi lebih dari 95.000.000 produk perawatan muka dan pribadi setiap tahunnya. Tahun 2016, Paragon mendirikan perusahaan jasa logistik, PT Parama Global Inspira yang fokus menangani pendistribusian produk-produknya ke para konsumen.

1.2 Tujuan Kuliah Kerja Magang

1. Meningkatkan pemahaman mahasiswa tentang dunia kerja.
2. Meningkatkan kemampuan mahasiswa dalam memahami pengetahuan ilmu Manajemen dan Akuntansi serta aplikasinya dalam dunia kerja.
3. Meningkatkan softskill mahasiswa (kemampuan dalam berkomunikasi, meningkatkan rasa percaya diri, memperbaiki sikap dan perilaku).

1.3 Manfaat Kuliah Kerja Magang

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 STIE PGRI Dewantara Jombang

Sebagai sarana pengenalan STIE PGRI Dewantara Jombang kepada instansi atau perusahaan yang membutuhkan lulusan atau tenaga kerja yang dihasilkan oleh STIE PGRI Dewantara Jombang.
3. Bagi Instansi

Membantu menyelesaikan pekerjaan sehari-hari, sebagai sarana untuk menjembatani hubungan kerja sama antara STIE PGRI Dewantara Jombang di masa yang akan datang.

1.5 Tempat Pelaksanaan Kuliah Kerja Magang

Tempat Pelaksanaan

Nama perusahaan : PT. Paragon Technology and Innovation
penempatan Toko Family Jombang

Alamat : Jl. Raya Kediri no. 4 Cukir Jombang

Telepon : 081935319957

1.6 Waktu Pelaksanaan

Waktu pelaksanaan Kuliah Kerja Magang (KKM) ini terhitung mulai tanggal 16 Oktober sampai dengan tanggal 25 November 2021.

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Perusahaan

PT Paragon Technology and Innovation merupakan perusahaan yang bergerak di bidang kosmetik manufaktur dan telah mendapat sertifikat GMP (Good Manufacturing Practice) dengan kapasitas produksi yang besar dan formulasi yang unggul. PT Paragon Technology and Innovation berdiri pada tanggal 28 Februari 1985 dengan nama awal PT Pusaka Tradisi Ibu. Perusahaan ini baru berganti nama menjadi PT Paragon Technology and Innovation pada tahun 2011. Perusahaan ini didirikan oleh pasangan suami istri Drs. H. Subakat Hadi, M.Sc dan Dra. Hj. Nurhayati Subakat, Apt.

Tahun 1985-1990, PT Pusaka Tradisi Ibu mengalami perkembangan pesat. Mulai dari Jabotabek, produknya mulai menyebar dan bersaing langsung dengan produk lama yang telah eksis. Mulai tahun 1990, produk salonnya dapat bersaing dengan produk eksis. Survey CIC (2002) menyebutkan bahwa Hair Tonic Putri adalah hair tonic yang paling banyak digunakan di Indonesia. Sedangkan produk perawatan rambut lainnya selalu masuk 10 besar. Seiring dengan perkembangan perusahaan, pada bulan Desember 1990, PT Pusaka Tradisi Ibu mendirikan pabrik produksi di Kawasan Industri Cibodas Tangerang. Pendirian pabrik yang baru ini bertujuan untuk menambah kapasitas produksi yang terus meningkat.

Pada tahun 1995, PTI mulai mengembangkan merk Wardah. Namun, belum bisa berjalan dengan baik dikarenakan rekanan manajemen yang kurang baik. PTI kembali mencoba mengembangkan Wardah pada tahun 1996 dengan tetap bekerja sama dengan agen dalam pemasarannya. Sejak itu penjualannya mulai menanjak dan PT Pusaka Tradisi Ibu memasuki pasar tata rias (decorative).

Pada tahun 2005, PT Pusaka Tradisi Ibu sudah menerapkan Good Manufacturing Practice (GMP) dan Cara Pembuatan Kosmetika yang Baik (CPKB). Sampai sekarang, di Indonesia baru 80 pabrik dari keseluruhan 760

pabrik yang sudah menerapkan CPKB. Selain itu, PTI menjadi percontohan pelaksanaan CPKB untuk industri kosmetika yang lainnya. PTI sampai dengan saat ini sudah memiliki 26 Distribution Centre (DC) hampir di seluruh wilayah Indonesia. Saat ini perusahaan ini telah memiliki DC di Malaysia. PT Paragon Technology Innovation (PTI) berdiri sejak 1985 dan telah mendapatkan sertifikat GMP (Good Manufacturing Practice) dengan kapasitas produksi yang besar dan formulasi kosmetik yang unggul.

Dengan pengalaman lebih dari 28 tahun, PTI telah membawa Wardah sebagai brand lokal terbesar di Matahari, Departemen Store terbesar di Indonesia. PTI juga terus mengembangkan brand-brand unggulan lainnya (Make Over, Putri, IX, Vivre, Hair Addict, Nusilk).

2.1.1 Profil Perusahaan

Tahun 1985-1990, PT Pusaka Tradisi Ibu mengalami perkembangan pesat. Mulai dari Jabotabek, produknya mulai menyebar dan bersaing langsung dengan produk lama yang telah eksis. Mulai tahun 1990, produk salonnya dapat bersaing dengan produk eksis. Survey CIC (2002) menyebutkan bahwa Hair Tonic Putri adalah hair tonic yang paling banyak digunakan di Indonesia. Sedangkan produk perawatan rambut lainnya selalu masuk 10 besar. Seiring dengan perkembangan perusahaan, pada bulan Desember 1990, PT Pusaka Tradisi Ibu mendirikan pabrik produksi di Kawasan Industri Cibodas Tangerang. Pendirian pabrik yang baru ini bertujuan untuk menambah kapasitas produksi yang terus meningkat.

Pada tahun 1995, PTI mulai mengembangkan merk Wardah. Namun, belum bisa berjalan dengan baik dikarenakan rekanan manajemen yang kurang baik. PTI kembali mencoba mengembangkan Wardah pada tahun 1996 dengan tetap bekerja sama dengan agen dalam pemasarannya. Sejak itu penjualannya mulai menanjak dan PT Pusaka Tradisi Ibu memasuki pasar tata rias (decorative).

Pada tahun 2005, PT Pusaka Tradisi Ibu sudah menerapkan Good Manufacturing Practice (GMP) dan Cara Pembuatan Kosmetika yang Baik

(CPKB). Sampai sekarang, di Indonesia baru 80 pabrik dari keseluruhan 760 pabrik yang sudah menerapkan CPKB. Selain itu, PTI menjadi percontohan pelaksanaan CPKB untuk industri kosmetika yang lainnya. PTI sampai dengan saat ini sudah memiliki 26 Distribution Centre (DC) hampir di seluruh wilayah Indonesia. Saat ini perusahaan ini telah memiliki DC di Malaysia. PT Paragon Technology Innovation (PTI) berdiri sejak 1985 dan telah mendapatkan sertifikat GMP (Good Manufacturing Practice) dengan kapasitas produksi yang besar dan formulasi kosmetik yang unggul.

Dengan pengalaman lebih dari 28 tahun, PTI telah membawa Wardah sebagai brand lokal terbesar di Matahari, Departemen Store terbesar di Indonesia. PTI juga terus mengembangkan brand-brand unggulan lainnya (Make Over, Putri, IX, Vivre, Hair Addict, Nusilk).

2.1.2 Visi dan Misi Perusahaan :

Visi :

Menjadi perusahaan yang berkomitmen untuk memiliki pengelolaan terbaik dan berkembang secara terus menerus dengan bersama-sama menjadikan hari ini lebih baik dari hari kemarin melalui produk berkualitas yang memberikan manfaat bagi Paragonian, mitra, masyarakat, dan lingkungan.

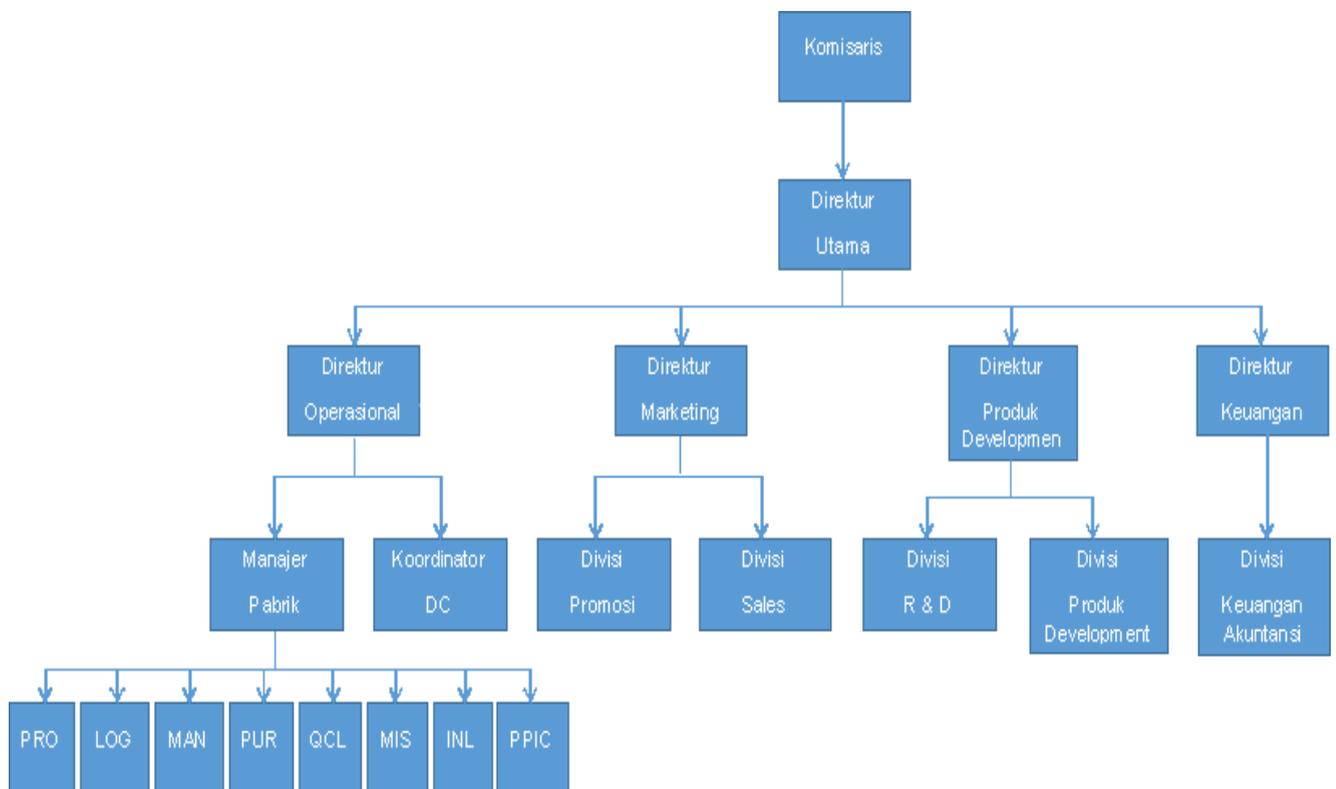
Misi :

1. Mengembangkan Paragonian
2. Menciptakan kebaikan untuk pelanggan
3. Perbaikan berkesinambungan
4. Tumbuh bersama-sama
5. Memelihara bumi
6. Mendukung pendidikan dan kesehatan bangsa
7. Mengembangkan bisnis

2.2 Struktur Organisasi Instansi

Adapun Struktur organisasi merupakan sebuah garis penugasan formal yang menunjukkan alur tugas dan tanggung jawab setiap anggota perusahaan, perusahaan serta hubungan antar pihak dalam organisasi yang bekerja sama untuk mencapai suatu tujuan organisasi. Struktur organisasi dari PT. Technology and Innovation

Gambar 2.2 Struktur Perusahaan



Deskripsi Jabatan

2.2.1 Komisaris

- Mengawasi Direksi dalam menjalankan kegiatan perusahaan serta memberikan nasihat kepada Direksi.
- Melakukan pengawasan terhadap pelaksanaan Rencana Jangka Panjang Perusahaan (RJPP) dan Rencana Kerja dan Anggaran Perusahaan (RKAP).
- Mengawasi dan mengevaluasi kinerja Direksi.

2.2.2 Direktur Utama

- Implementasi dan Mengorganisir Visi dan Misi Perusahaan.
- Menyusun Strategi Bisnis untuk Perusahaan.
- Melakukan Evaluasi Perusahaan.
- Melakukan Rapat Rutin.
- Menunjuk Orang yang Mampu Memimpin.
- Mengawasi Situasi Bisnis.

2.2 Kegiatan Umum Perusahaan

A. Kegiatan Harian Perusahaan

Kegiatan harian di PT. Paragon Technology and Innovation setiap harinya diantaranya :

1. Mendisplay barang
2. Stock barang jual
3. Order
4. Melayani pelanggan
5. Mempromosikan barang produk paragon (Wardah, Make Over, Putri, Emina, Kahf)

B. Macam- macam Produk yang dijual di PT. Paragon Technology and Innovation

- a. Wardah

1. Contoh dari produk Skincare



Gambar 2.1 produk wardah skincare

2. Contoh dari produk Decorative (Makeup)



Gambar 2.2 produk wardah decorative



3. Contoh dari produk Bodycare dan Haircare
 Gambar 2.3 produk wardah bodycare and haircare

b. Makeover



c. Emina



BAB III

PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG

1.1 Sistem Kerja Perusahaan

PT. Paragon Technology and Innovation ini telah memberikan manfaat dari segi teori maupun praktek lapangan sehingga dapat mengetahui situasi dunia kerja yang sebenarnya dan dapat mengetahui penerapan teori yang sudah di tempuh di bangku perkuliah. Pelaksanaan kuliah kerja magang (KKM) di PT. Paragon Technology and Innovation dari tanggal 14 Oktober 2021 - 25 November 2021.

Tabel 3.1 Jam Kerja Perusahaan

Hari Kerja	Jam Kerja	Jam Istirahat
Selasa s/d Kamis	08.00 – 16.00 WIB	12.00 - 13.00 WIB
Jumat s/d Minggu	13.00 – 20.00 WIB	

Dalam melaksanakan kegiatan KKM ini, penulis lebih sering berada dalam bagian penjualan yang mana kegiatan harian lebih sering melakukan promosi penjualan produk serta display barang.

1.2 Pelaksanaan Kegiatan selama KKM (Kuliah Kerja Magang)

Pelaksanaan KKM (Kuliah Kerja Magang) dilakukan oleh penulis pada PT. Paragon Technology and Innovation yang pelaksanaannya dimulai dari tanggal 16 Oktober 2021 sampai dengan tanggal 25 November 2021. Dalam 6(enam) hari kerja difokuskan pada bagian penjualan atau pemasaran. Kegiatan KKM di mulai pada sabtu tanggal 16 Oktober 2021 kegiatan yang dilakukan yaitu perkenalan diri pada pimpinan perusahaan dan karyawan tempat magang serta pemberian arahan dari pihak tempat magang tentang kegiatan apa saja yang akan di lakukan pada saat KKM nanti. Kemudian pada tanggal 17 Oktober mahasiswa

di beri pelatihan oleh trainer yaitu bagaimana cara melakukan penjualan atau menawarkan suatu produk kepada customer, serta pemahaman produk knowledge.

Pada minggu ke II tanggal 18 -23 Oktober mulai melakukan refilling produk, mendisplay barang datang. Kemudian dilakukannya stock opname barang dan stock gimmick (hadiah) untuk setiap 2 minggu sekali agar tidak terjadinya overstock dan juga barang hilang. Dan juga melakukan order pada setiap 1 (satu) minggu sekali agar tidak terjadi barang kosong (OOS). Setelah itu melakukan penjualan produk kepada customer dengan cara berdiri didepan counter sambil membawa atau memegang produk fokus, tidak lupa juga dengan mengucapkan kalimat sapaan dengan kata kunci “Promo”.

Pada minggu ke III pada tanggal 26-27 Oktober melakukan refilling produk dan melakukan selling dengan cara keliling lorong menghampiri customer atau konsumen di area ramai pengunjung dengan membawa produk fokus dan bundling produk paket hemat. Pada tanggal 28 Oktober melakukan update promo terbaru untuk lebih menarik customer. Dilanjut pada tanggal 30-31 Oktober mulai melakukan order barang karena banyak barang yang sudah menipis, kemudian dilanjut untuk melakukan cek expired barang.

Pada minggu ke IV tanggal 1- 4 November melakukan refilling produk, cek dan mendisplay barang datang kemudian selling pada konsumen. Melakukan promosi dengan cara menyebar flyer katalog produk dan free konsultasi tentang masalah kulit. Pada tanggal

5-7 November dilakukanya FIFO (First In First Out) yaitu masuk pertama keluar pertama, maka pada metode ini unit persediaan yang pertama kali masuk ke gudang perusahaan akan dijual pertama.

Pada minggu ke V tanggal 9 November sebelum aktivitas dilakukannya Refreshment produk guna untuk lebih meningkatkan penjualan dan lebih bisa untuk handle keluhan customer. Kemudian pada tanggal 10-12 November melakukan Refilling produk, cek barang datang, dan juga mendisplay barang datang. Kemudian melakukan selling ke customer dengan cara shopping trolley keliling lorong dan jemput customer didepan counter dan menyebarkan flyer pada customer. Dilanjut pada tanggal 13 November dilakukannya cek expired tester

produk untuk menghindari barang yang sudah tak layak untuk dipakai lagi.

Pada minggu ke VI tanggal 15-19 November seperti biasanya melakukan refilling produk, cek dan mendisplay barang datang. Kemudian melakukan selling, selling tidak hanya di outlet saja melainkan juga bisa membeli produk dan konsultasi online dengan cara via whatsapp kemudian COD (Cash On Delivery). Lalu dilanjut pada tanggal 20-21 November melakukan FIFO produk dan order pada bagian pembelian.

Pada minggu terakhir ke VII tanggal 23-24 November dilakukannya refilling produk, cek dan juga display barang datang. Lalu dilanjut tanggal 25 November dilakukannya penutupan KKM pada owner toko. Kemudian melakukan stock opname dan FIFO agar tidak adanya keselisihan barang.

Pada saat melakukan KKM hal-hal yang sering dilakukan adalah :

1. Display Barang
2. Refiling produk
3. Stock Opname
4. FIFO
5. Selling

Sebagai keterangan :

Pengertian BA (Beauty Advisor)

BA (beauty Advisor) adalah seseorang yang menguasai pengetahuan tentang kecantikan dan brand di mana ia bekerja. Tugasnya adalah membantu customer memilih produk yang tepat sesuai kondisi kulitnya, mulai dari memilih jenis produk, memilih warna shade yang tepat, hingga memberi sesi konsultasi singkat.

Display Barang

Penataan produk (display) adalah suatu cara penataan produk, terutama produk barang yang diterapkan oleh perusahaan tertentu dengan tujuan untuk menarik minat konsumen.

Stock Opname

Stock opname adalah sebuah bentuk rangkaian kegiatan perhitungan persediaan stok barang yang masih tersimpan di dalam gudang untuk kemudian dipasarkan.

FIFO

Fifo merupakan FIFO merupakan singkatan dari bahasa Inggris, First In First Out, yang secara harfiah dapat diartikan sebagai barang yang masuk pertama kali adalah barang yang akan pertama kali dikeluarkan.

FIFO ini penting dilakukan karena dengan menggunakan metode ini, perusahaan bisa mengetahui barang mana yang memiliki tanggal kadaluarsa lebih cepat, sehingga bisa dijual lebih dahulu

Profiling Product

Profiling adalah upaya menentukan profil target pasar sebagai sasaran awal di masa promosi atau mencoba membuka suatu bisnis baru.

Refilling Barang

Istilah ini adalah mengisi kembali barang yang sudah habis pada rak display produk agar penuh kembali.

Selling

Selling merupakan suatu kegiatan yang bertujuan untuk mencari pembeli, mempengaruhi serta memberikan petunjuk agar pembeli dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produksi yang ditawarkan serta mengadakan perjanjian mengenai harga yang menguntungkan untuk kedua belah pihak

1.3 Peralatan kerja yang digunakan

Dalam melaksanakan kegiatan sehari-hari maka penulis membutuhkan beberapa peralatan yang digunakan.

Diantaranya adalah :

- ATK
- Lap/Kemucing
- Tissue basah dan Tissue kering

3.2 Kendala yang dihadapi

Dalam pelaksanaan magang, kami mengalami berbagai kendala pada beberapa kegiatan. Berikut beberapa kendala yang kami alami selama magang :

- Untuk semua data yang di butuhkan , tidak bisa di dapat
- Jika Order ke distributor harus menunggu persetujuan bagian pembelian dan terjadi negosiasi diskon yang akan diberi distributor, hal ini biasanya memakan waktu yang cukup lama.
- Harus selalu peduli dengan expired barang jual
- Harus peduli dengan stock barang, karena kosmetik biasanya rawan akan hilang
- Harus selalu gigih untuk mempromosikan barang jual, karena kondisi wabah covid-19 ini membuat daya beli konsumen cenderung turun.

3.3 Usulan Pemecahan Masalah/Solusi

Berdasarkan kendala- kendala yang terjadi di tempat Kuliah Kerja Magang (KKM) terdapat beberapa yang dilakukan untuk mengatasi masalah serta tindak lanjut, antara lain :

- a. Untuk data di berikan data yang lama saja.
- b. Menjalin hubungan baik dengan bagian pembelian (bagian order)
- c. Selalu melakukan FIFO (first in first out) terhadap produk.
- d. Selalu melakukan stock opname setiap 2 minggu sekali
- e. Melakukan pendekatan dengan konsumen, dan menyebutkan keunggulan produk yang kita jual agar konsumen yakin dan terjadi keputusan pembelian

BAB IV

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Dalam pelaksanaan magang ini penulis mendapatkan banyak pengetahuan secara nyata dalam menerapkan ilmu yang diperoleh di bangku kuliah, sehingga dapat dipraktekkan secara maksimal dan optimal ketika melaksanakan magang. Selain itu kuliah kerja magang sebagai sarana bagi mahasiswa untuk mengenal dunia kerja secara nyata sekaligus mengenal lingkungan dan kondisi kerja yang nantinya akan dihadapi mahasiswa setelah lulus kuliah.

Berdasarkan uraian dalam Laporan Magang, maka dapat disimpulkan bahwa dalam dunia kerja diperlukan tanggung jawab, ketelitian, konsisten atas semua pekerjaan yang dikerjakan dan mengikuti peraturan bekerja dan disiplin waktu menjadi tanggung jawab kita agar tugas-tugas yang diberikan dapat diselesaikan dengan baik dan tepat waktu

4.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah diuraikan di atas, maka penulis akan memberikan saran untuk perbaikan yang mungkin dapat bermanfaat bagi Perusahaan. Adapun saran yang dapat penulis berikan adalah :

1. Agar semua karyawan dapat bekerja lebih semangat, giat, dan sesuai dengan jobdisk masing-masing.
2. Lebih memperhatikan stock barang agar tidak terjadi over stock dan barang hilang.
3. Agar semua karyawan lebih peduli tentang mendisplay barang, membersihkan barang jual, sehingga mengurangi kemungkinan barang expired.

DAFTAR PUSTAKA

- Shimp, Terence A. 2003. *Periklanan Promosi Aspek Tambahan Komunikasi Pemasaran Terpadu Edisi 5 Jilid 1*. Jakarta: Erlangga.
- H, M. Fuad Cristine & Nurlela Sugiarto, dkk. 2009. *Pengantar Bisnis*,. Jakarta: PT.Gramedia Pustaka Utama.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Form Order dan Faktur barang datang

PT PARAMA GLOBAL INSPIRA
 Head Office : Jln. Cendekia No. 1001 Bt Kuning Kidul Ngaglik Peta Regency
 Jember Selatan 62001, Phone: +62 31 5901 2219
 BRNG : 0900010001000000

DELIVERY NOTE No: 0112000046133
 0111 YU TIGA FAMILY
 (0294) 910
 Jl. SIDA KUNING 1 KEMAJI
 JEMBER 62121
 JEMBER - 62121
 0997 54.919.751-602.000

NO Faktur: FPM/00010000111
 Customer No: FPM/00010000111/0000111
 Date: 2021-12-03 09:14:56
 Invoice Date: 2021-12-03 09:14:56

Currency: IDR
 (Rp/Rupee) (Intn): 00.0000000

MRP: TAI TIGA FAMILY
 (0294) 910
 Jl. SIDA KUNING 1 KEMAJI
 JEMBER 62121
 JEMBER - 62121
 0997 54.919.751-602.000

No.	Name	Qty	Unit	Price	Pool	Ratio	Subtotal
1	0201010 Wardah Lightening Moisturizer Sunless Cream 50 ml	11	pc	12,345.00	0.0%		135,795.00
2	0201010 Wardah Lightening Moisturizer Sunless Cream 120 ml	11	pc	20,456.00	0.0%		225,016.00
3	0201010 Wardah Lightening Milk Facial Foam 50 ml	8	pc	19,567.00	0.0%		156,536.00

PT PARAMA GLOBAL INSPIRA
 Head Office : Jln. Cendekia No. 1001 Bt Kuning Kidul Ngaglik Peta Regency
 Jember Selatan 62001, Phone: +62 31 5901 2219
 BRNG : 0900010001000000

No.	Name	Qty	Unit	Price	Pool	Ratio	Subtotal
22	0202010 Wardah Renew You Anti Aging Night Cream 17 ml (pc(s))	6	pc	42,191.00	0.0%		253,146.00
23	0202010 Wardah Renew You Anti Aging Day Cream 17 ml (pc(s))	6	pc	42,191.00	0.0%		253,146.00
24	0202010 Wardah Renew You Anti Aging Night Cream 17 ml (pc(s))	6	pc	42,191.00	0.0%		253,146.00

← RIWAYAT

Semua

Tanggal / Waktu	Total	Brand	Status
31 Des 2021, 11:32:51	1.293.000	Wardah	
31 Des 2021, 11:05:02	9.048.100	Wardah	Diproses
31 Des 2021, 10:41:12	110.700	Kahf	Diproses

Nomor		SPM-STD/108942-WA/2020/1943	
Total SKU		40	
Total Item Diorder		235	
Total Order		8.640.500	
Nama Produk		Qty Order	Qty Datarang
Roll On For Her 60 ml		3	3
Lightening BB Cream Light 15 ml (pc(s))		3	3
Evd Lum Face Powder 02 Belge 30 g (Pc(s))		6	6
Evd Lum Face Powder 04 Natural 30 g (Pc(s))		3	3
Renew You Anti Aging Night Cream 30 gr (Pc(s))		6	6
C-Defense Energizing Creamy Wash 100 ml (Pc(s))		6	6
Anti Dandruff Shampoo 170 ml (pc(s))		6	6
Hairfall Treatment Shampoo 170 ml (pc(s))		2	2
Perfect Bright Creamy Foam Brightening + Smoothing 100 ml (Pc(s))		12	12
Perfect Bright Creamy Foam Brightening + Oil Control 60 ml (Pc(s))		24	0

Sumber. PT. Paragon Technology and Innovation

Lampiran 2. Edukasi BA



Display produk



Lampian 3. Kegiatan Harian Mahasiswa

FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA

Nama : LAILI MAFTUCHAH
 NIM : 1861023
 Prodi : Manajemen
 Tempat KKM : PT. PARAGON TECHNOLOGY AND
 INNOVATION
 Bagian/Bidang : Pemasaran

Minggu ke	Tanggal	Jenis kegiatan	Tanda tangan
I	16-10-2021	<ul style="list-style-type: none"> Briefing Perkenalan dan tata tertib perusahaan 	
	17-10-2021	<ul style="list-style-type: none"> Briefing Pengenalan produk yang akan dijual Pengenalan display produk Pengenalan pelayanan penjualan pada customer 	
II	18-10-2021	<ul style="list-style-type: none"> Briefing Stock barang Refilling barang Cek hadiah 	
	19-10-2021	<ul style="list-style-type: none"> Briefing Refilling barang Selling 	
	20-10-2021	<ul style="list-style-type: none"> Briefing Refilling barang Cek barang datang Display barang Selling 	
	21-10-2021	<ul style="list-style-type: none"> Briefing Refilling barang Selling 	
	22-10-2021	<ul style="list-style-type: none"> Briefing Refilling barang Selling 	
	23-10-2021	<ul style="list-style-type: none"> Briefing Refilling barang 	

B-1

	<ul style="list-style-type: none">• Order• Selling	
24-10-2021	<ul style="list-style-type: none">• Briefing• Refilling produk• Selling	

Dilanjutkan...

Lanjutan...

III	25-10-2021	LIBUR	
	26-10-2021	<ul style="list-style-type: none">• Briefing• Refiling barang• Stock barang• Selling	
	27-10-2021	<ul style="list-style-type: none">• Briefing• Refilling barang• Cek barang datang• Display produk• Selling	
	28-10-2021	<ul style="list-style-type: none">• Briefing• Refiling barang• Update promo• Selling	
	29-10-2021	<ul style="list-style-type: none">• Briefing• Refilling produk• Selling	
	30-10-2021	<ul style="list-style-type: none">• Briefing• Refilling produk• Order• Selling	
	31-10-2021	<ul style="list-style-type: none">• Briefing• Cek expired barang• Refilling barang• Selling	
IV	01-11-2021	LIBUR	
	02-11-2021	<ul style="list-style-type: none">• Briefing• Refiling produk• Selling	

Dilanjutkan...

IV	03-11-2021	<ul style="list-style-type: none"> • Briefing • Refiling produk • Cek barang datang • Display produk • Selling 	Lanjutan... 
	04-11-2021	<ul style="list-style-type: none"> • Briefing • Refiling produk • Selling 	
	05-11-2021	<ul style="list-style-type: none"> • Briefing • Refiling produk • Stok opname produk • Selling 	
	06-11-2021	<ul style="list-style-type: none"> • Briefing • Refiling produk • FIFO produk • Order • Selling 	
	07-11-2021	<ul style="list-style-type: none"> • Briefing • Refilling produk • Selling 	
V	08-11-2021	LIBUR	
	09-11-2021	<ul style="list-style-type: none"> • Briefing • Refreshment • Reilling produk • Selling 	
	10-11-2021	<ul style="list-style-type: none"> • Briefing • Refilling produk • Cek barang datang • Disply produk • Selling 	
	11-11-2021	<ul style="list-style-type: none"> • Briefing • Refilling produk • Selling 	

VI	12-11-2021	<ul style="list-style-type: none"> • Briefing • Refilling barang • Selling 	Lanjutan... 
	13-11-2021	<ul style="list-style-type: none"> • Briefing • Refilling produk • Order • Cek stock expired tester produk • Selling 	
	14-11-2021	<ul style="list-style-type: none"> • Briefing • Refilling produk • Selling 	
	15-11-2021	LIBUR	
	16-11-2021	<ul style="list-style-type: none"> • Briefing • Refilling produk • Selling 	
	17-11-2021	<ul style="list-style-type: none"> • Briefing • Refilling produk • Cek barang datang • Selling 	
	18-11-2021	<ul style="list-style-type: none"> • Briefing • Refilling produk • Selling 	
	19-11-2021	<ul style="list-style-type: none"> • Briefing • Refilling produk • FIFO produk • Selling 	
	20-11-2021	<ul style="list-style-type: none"> • Briefing • Refilling produk • Order • Selling 	
	21-11-2021	<ul style="list-style-type: none"> • Briefing • Refillig produk • Selling 	

Dilanjutkan...

Lanjutan...

VII	22-11-2021	LIBUR	
	23-11-2021	<ul style="list-style-type: none">• Brefing• Refilling produk• Selling	
	24-11-2021	<ul style="list-style-type: none">• Brefing• Refilling produk• Cek barang datang• Display produk• Selling	
	25-11-2021	<ul style="list-style-type: none">• Brefing• Penutupan KKM• Stock opname• FIFO produk• Refilling produk• Selling	

Jombang, 29 Desember 2021
Pendamping Lapangan


PARAGON
TECHNOLOGY AND INNOVATION
ALYRA OKTAVIA
NIP. 210817063

Lampiran 4. Daftar Hadir Mahasiswa

**ABSENSI KEHADIRAN MAHASISWA KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG**

SITI FIRUNNIKAH NIM. 1861223		Tanggal																	
		16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31		
OKTOBER																			
NOVEMBER		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
		19	20	21	22	23	24	25											

Mengetahui,

Dosen Pembimbing Lapangan
STIE PGRI Dewantara Jombang

WASIS-SE.MM
NIDN. 0710097301



Lampiran 5. Surat Keterangan Telah Melaksanakan KKM



Headoffice : Jl. Ciledug Raya No. 10 RT.018 RW.003, Kel. Ujungjati, kec. Pesanggrahan, Jakarta Selatan 12250

SURAT PEMBERITAHUAN

Kediri, 29 Desember 2021

Nomor :
Perihal : Pemberitahuan selesai KKM

**Kepada Yth
Pimpinan Rektor STIE PGRI Dewantara
Jombang**

Dengan Hormat,
Bersama surat ini kami memberitahukan bahwa mahasiswa STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG.

Nama : LAILY MAFTUCHAH
NIM : 1861023
Prodi : MANAJEMEN

Telah selesai melaksanakan Kuliah Kerja Magang (KKM) di PT. Paragon Technology and Innovation selama 1 (satu) bulan terhitung mulai tanggal 16 Oktober 2021 sampai 25 November 2021.

Demikian surat keterangan ini dibuat dan dipergunakan sebagaimana mestinya.

Kediri, 29 Desember 2021

Hormat kami



Elvira Oktavia

