

**LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
MENAIKKAN PROVIT PERUSAHAAN
PT TUNAS DWIPA MATRA JOMBANG
DEVISI MARKETING MOTOR HONDA**



**Oleh :
BELLA AULIA RAHMA (1861279)**

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

KULIAH KERJA MAGANG (KKM)

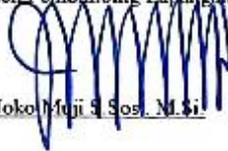


OLEH :

BELLA AULIA RAHMA (1861279)

Jombang, 31 DESEMBER 2021

Mengetahui/Menyetujui
Dosen Pembimbing Lapangan

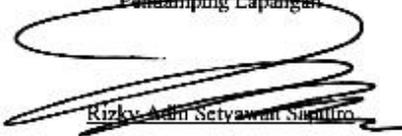

Joko Muji S. Sos. M. Si



Bella Aulia Rahma

Mengetahui/Menyetujui

Pendamping Lapangan


Rizky Adhni Setyaning Supriyo

Mengetahui/Menyetujui

Ka. Prodi Manajemen



Erminaji Dancanantun, ST., MSM

KATA PENGANTAR

Kami panjatkan puji syukur kami ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa, yang telah melimpahkan hidayahnya dan memberi kami kesempatan dalam menyelesaikan laporan Kuliah Kerja Magang (KKM) yang kami buat ini. Laporan ini disusun untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam menyelesaikan Kuliah Kerja Magang (KKM) bagi para Mahasiswa dari Program Studi Manajemen Pemasaran. Praktek kerja ini merupakan salah satu upaya dalam mengetahui proses menaikkan profit perusahaan pada salah satu dealer sepeda motor honda di jombang dan kami mengharapkan praktek kerja ini akan memberi banyak manfaat bagi kami para mahasiswa maupun bagi pembaca.

Penulis mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak terkait kegiatan magang yang telah memberi dukungan moral dan juga bimbingannya pada kami. Ucapan terima kasih ini kami tujukan kepada :

1. Bapak Dr. Abd. Rohim,SE,.M.Si selaku ketua STIE PGRI DEWANTARA.
2. Ibu Ermiami Pancaningrum, ST,.MSM selaku ketua program studi Manajemen.
3. Joko Muji S.Sos., M.Si selaku dosen pembimbing
4. Bapak Rizki Adhi Setyawan Saputro yang telah membimbing kami selama melakukan penelitian di PT. TUNAS DWIPA MATRA
5. Para karyawan dan staf PT. TUNAS DWIPA MATRA
6. Orang Tua dan teman-teman yang ikut mendukung proses KKM sampai selesai

Susunan Laporan KKM ini sudah dibuat dengan sebaik-baiknya, namun tentu masih banyak kekurangannya. Oleh karena itu jika ada kritik atau saran apapun yang sifatnya membangun bagi penulis, dengan senang hati akan penulis terima.

Jombang, 31 Desember 2021

Penulis

Daftar Isi :

LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)	1
MENAikkan PROVIT PERUSAHAAN.....	1
PT TUNAS DWIPA MATRA JOMBANG.....	1
DEVISI MARKETING MOTOR HONDA.....	1
KATA PENGANTAR	3
BAB I.....	1
PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Dasar Pelaksanaan.....	2
1.3 Tujuan dan Manfaat	3
1.4 Tempat dan Waktu Pelaksanaan Kuliah Kerja Magang.....	4
BAB II.....	5
GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....	5
2.1 Sejarah perusahaan.....	5
2.1.1 Profil Perusahaan	5
2.1.2 Visi dan Misi Perusahaan.....	5
2.2 Struktur Organisasi	6
a. Direksi.....	7
b. HRD	7
c. Kasir.....	8
d. Sales Operasional.....	8
e. Sales Counter	8
f. Kepala Spare Part	9
g. Gudang.....	9
h. Kepala Mekanik	9
i. Mekanik	8
j. Driver	8
k. PDI.....	8
i. Security	8
2.3 Kegiatan Umum Perusahaan	9
BAB III	12
3.1 Sistem Kerja Perusahaan.....	13
3.2 Peralatan Kerja Yang Digunakan.....	13
3.3 Kendala Yang Dihadapi	14

3.4 Cara Mengatasi Kendala	15
BAB IV PENUTUP	16
4.1 Kesimpulan	16
DAFTAR PUSTAKA	17

DAFTAR TABEL

3.1 Jam Kerja PT.Tunas Dwipa Matra.....	13
3.2 Daftar Peralatan.....	14

DAFTAR GAMBAR

2.1 Produk Motor Honda Matic	09
2.2 Produk Motor Honda Sport.....	11
2.3 Produk Motor Honda Cub.....	12

DAFTAR SKEMA

2.2 Struktur Organisasi.....	08
------------------------------	----

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Form order dan form unit indent	18
Lampiran 2	Display unit.....	19
Lampiran 3	Buku tamu.....	19
Lampiran 4	Foto kegiatan.....	20
Lampiran 5	Formulir Kegiatan Mahasiswa.....	21
Lampiran 6	Surat Keterangan Telah Melaksanakan KKM.....	22

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Persaingan dunia usaha yang semakin kompetitif, mendorong perusahaan untuk menjadikan sumber daya manusia sebagai aset utama dan mitra strategis dalam mencapai visi dan misi perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan seringkali bersaing untuk mendapatkan SDM yang kompeten dan berkualitas sedini mungkin. Untuk mendapatkan calon karyawan yang berkualitas unggul dengan lebih cepat dibanding pesaing, perusahaan biasanya memanfaatkan program Kuliah Kerja Magang (KKM) bagi mahasiswa dari suatu Perguruan Tinggi.

STIE PGRI Dewantara sebagai salah satu lembaga pendidikan di kota Jombang yang memiliki sistem pendidikan yang menitik beratkan pada praktik dan teori, yang diharapkan mampu mencetak atau 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) pada Program Studi S1 Manajemen Pemasaran STIE PGRI Dewantara. Dengan demikian praktikan tertarik untuk mempersiapkan diri untuk menjadi lulusan yang mampu diandalkan di perusahaan khususnya di bidang pemasaran.

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. Tunas Dwipa Matra (TDM) adalah Distributor utama sepeda motor HONDA di Lampung yang berdiri pada tanggal 23 Januari 1978, dan merupakan salah satu anak perusahaan dari group PT. Tunas Ridean Tbk. Dalam aktivitas bisnisnya TDM bekerjasama dengan Agen Tunggal Pemegang Merek (ATPM) PT.Astra HONDA Motor (AHM). Dalam perkembangannya, TDM bergerak di jaringan jasa penjualan, perawatan, perbaikan dan suku cadang sepeda motor HONDA di Indonesia dengan total jumlah jaringan 76 Outlet Penjualan dan Outlet perawatan yang tersebar diseluruh Indonesia. Pasar penjualan sepeda motor khususnya di Lampung selalu di kuasai oleh HONDA. Kepercayaan masyarakat ini didukung oleh kualitas produk dan layanan purna jual yang prima serta hubungan baik jaringan kepada Konsumen. Keberhasilan ini didukung juga oleh Manajemen yang handal serta Sumber Daya Manusia yang professional.

1.2 Dasar Pelaksanaan

- a. Undang – Undang RI Nomor 20 tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional.
- b. Peraturan Pemerintah No. 60 tahun 1999 tentang Pendidikan Tinggi.
- c. Kebijakan akademik STIE PGRI Dewantara Jombang.
- d. Kurikulum 2015 STIE PGRI Dewantara Jombang.

1.3 Tujuan dan Manfaat

A. Tujuan

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).

B. Manfaat

1. Bagi Mahasiswa

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

2. Bagi STIE PGRI Dewantara Jombang

Sebagai sarana pengenalan instansi STIE PGRI Dewantara Jombang kepada badan-badan usaha atau instansi atau perusahaan yang membutuhkan lulusan atau tenaga kerja yang dihasilkan oleh StI PGRI Dewantara Jombang khususnya prodi Manajemen Pemasaran.

3. Bagi Perusahaan

Membantu menyelesaikan pekerjaan sehari-hari tempat Kuliah Kerja Magang. Sebagai sarana untuk menjembatani hubungan kerja

sama antara STIE PGRI Dewantara Jombang di masa yang akan datang khususnya mengenai rekrutmen tenaga kerja.

1.4 Tempat dan Waktu Pelaksanaan Kuliah Kerja Magang

A. Tempat Pelaksanaan

- Nama Perusahaan : PT. TUNAS DWIPA MATRA JOMBANG (MARKETING MOTOR HONDA)
- PENEMPATAN DEALER TDM JOMBANG

Alamat : Jln. Raya Diwek Rt/Rw 04/03 Ds.Diwek Kab. Jombang
Telepon : 0813-3718-0588
E-mail : reski.adhi@gmail.com

B. Waktu Pelaksanaan

Waktu pelaksanaan KKM ini terhitung mulai tanggal 22 November 2021 – 31 Desember 2021 yang berlangsung selama 34 hari kerja efektif.

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah perusahaan

PT. Tunas Dwipa Marta merupakan anak dari perusahaan PT Astra Honda Motor (AHM) merupakan pelopor industri sepeda motor di Indonesia. Di dirikan pada 11 Juni 1971 dengan nama awal PT Federal Motor. Seiring dengan perkembangan kondisi ekonomi serta tumbuhnya pasar sepeda motor terjadi perubahan komposisi kepemilikan saham di pabrikan sepeda motor honda ini. Pada tahun 2001 PT Federal Motor dan beberapa anak perusahaan di merger menjadi satu dengan nama PT Astra Honda Motor, yang komposisi kepemilikan sahamnya menjadi 50% milik PT Astra International Tbk dan 50% milik Honda Motor Co. Japan. Saat ini PT Astra Honda Motor memiliki 3 fasilitas pabrik perakitan, pabrik pertama berlokasi Sunter, Jakarta Utara yang juga berfungsi sebagai kantor pusat, pabrik kedua berlokasi di Pegangsaan Dua, Kelapa Gading, serta pabrik ke 3 yang berlokasi di kawasan MM 2100 Cikarang Barat, Bekasi. Pabrik ke 3 ini merupakan fasilitas pabrik perakitan terbaru yang mulai beroperasi sejak tahun 2005. Untuk menunjang kebutuhan serta kepuasan pelanggan sepeda motor honda, saat PT Astra Honda Motor di dukung oleh 1.800 showroom penjualan, 3.600 layanan service atau bengkel AHASS (Astra Honda Authorized Service Station), serta 7.550 gerai suku cadang, yang siap melayani jutaan penggunaan sepeda motor honda di seluruh Indonesia. Industri sepeda motor saat ini merupakan suatu industri yang besar di Indonesia. Karyawan PT Astra Honda Motor saja saat ini berjumlah sekitar 20.000 orang, ditambah ratusan vendor dan supplier serta ribuan jaringan lainnya, yang ke semuanya ini memberikan dampak ekonomi berantai yang luar biasa. Keseluruhan rantai ekonomi tersebut di perkirakan dapat memberikan kesempatan kerja kepada sekitar setengah juta orang. PT Astra Honda Motor akan terus berkarya menghasilkan sarana transportasi roda 2 yang menyenangkan, aman dan ekonomis sesuai dengan harapan dan kebutuhan masyarakat Indonesia.

2.1.1 Profil Perusahaan

PT. Tunas Dwipa Matra (TDM) adalah Distributor utama sepeda motor HONDA di Lampung yang berdiri pada tanggal 23 Januari 1978, dan merupakan salah satu anak perusahaan dari group PT. Tunas Ridean Tbk. Dalam aktivitas bisnisnya TDM bekerjasama dengan Agen Tunggal Pemegang Merek (ATPM) PT.Astra HONDA Motor (AHM). Dalam perkembangannya, TDM bergerak di jaringan jasa penjualan, perawatan, perbaikan dan suku cadang sepeda motor HONDA di Indonesia dengan total jumlah jaringan 76 Outlet Penjualan dan Outlet perawatan yang tersebar diseluruh Indonesia. Pasar penjualan sepeda motor khususnya di Lampung selalu di kuasai oleh HONDA. Kepercayaan masyarakat ini didukung oleh kualitas produk dan layanan purna jual yang prima serta hubungan baik jaringan kepada Konsumen. Keberhasilan ini didukung juga oleh Manajemen yang handal serta Sumber Daya Manusia yang professional.

2.1.2 Visi dan Misi Perusahaan

Dalam menjalankan kegiatan sehari-harinya, PT. Tunas Dwipa Matra menentukan sebuah rencana strategis sebagai berikut:

VISI

Menjadi grup dealer otomotif terkemuka di Indonesia melalui pelayanan terbaik bagi pelanggan.

MISI

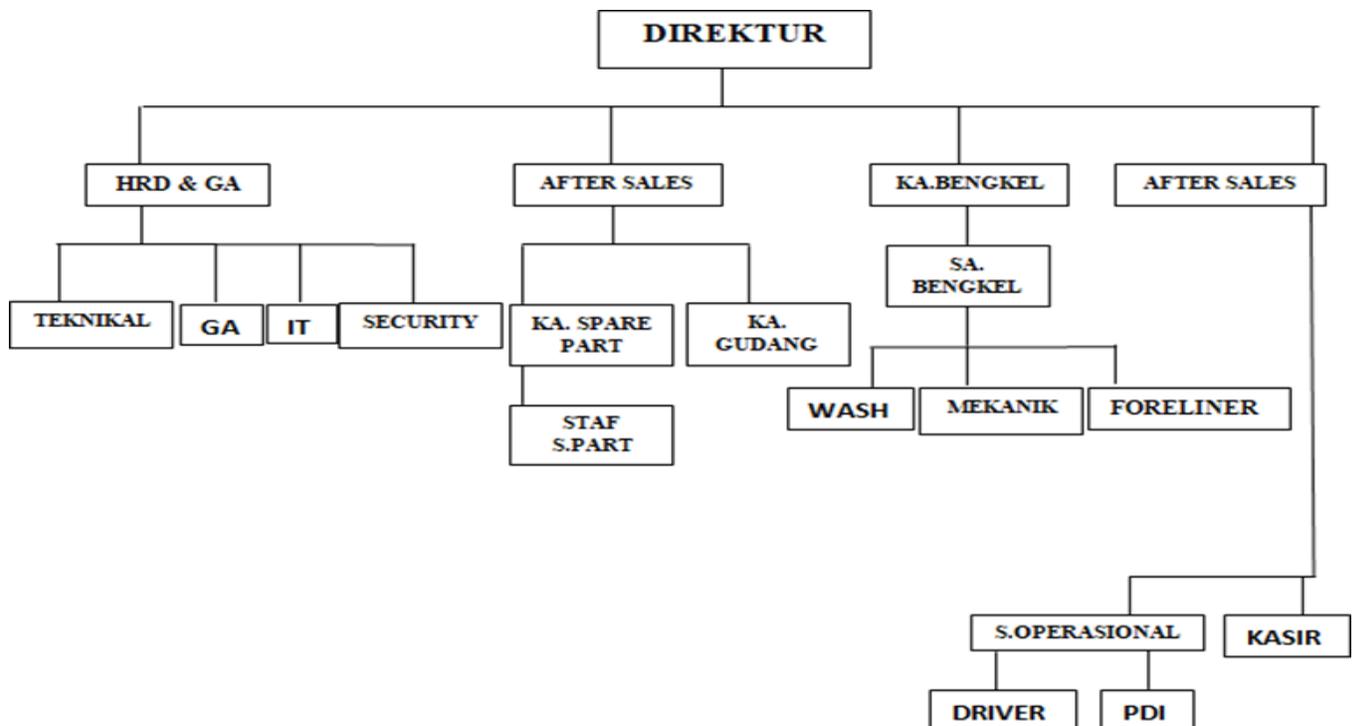
- Memberi pelanggan pengalaman terbaik dalam pembelian dan kepemilikan kendaraan.
- Tumbuh berkelanjutan dan menguntungkan bagi pemegang saham melalui operasional yg efisien.
- Membangun budaya perusahaan yang dapat meningkatkan kreativitas individu dan kerja sama tim.
- Menjalin kerjasama yang saling menguntungkan dengan para mitra bisnis.
- Membuat perbedaan yang positif kepada komunitas dan lingkungan dimanapun Tunas berada.

2.2 Struktur Organisasi

Dalam setiap perusahaan struktur organisasi merupakan hal yang sangat penting. Struktur organisasi menggambarkan hubungan karyawan satu dengan yang lainnya secara keseluruhan, artinya ada penentuan, pengelompokan serta pengaturan dari berbagai macam aktivitas yang dianggap perlu untuk mencapai tujuan. Struktur yang digunakan PT. Tunas Dwipa Matra adalah struktur organisasi fungsional yaitu mengelompokan fungsi-fungsi yang sama atau kegiatan-kegiatan yang sejenis untuk membentuk suatu tujuan organisasi.

A. Struktur Organisasi

Skema 2.1 Struktur Organisasi



Sumber : Dok. PT.Tunas Dwipa Marta Rajabasa Lampung 2019

B. Deskripsi Jabatan

a. **Direksi**

Direksi adalah tingkat manajemen teratas yang terdiri dari presiden direktur, direktur utama, asisten direktur dan internal control yang bertugas memimpin dan menyelenggarakan koordinasi dalam pelaksanaan tugas karyawan. Direksi juga mempunyai tugas untuk membuat dan melaksanakan program untuk menunjang percepatan target dari segi penjualan unit, service ataupun penjualan spare part dan melakukan evaluasi hasil kerja sales counter, direct sales dan group customer tiap minggu.

b. **HRD**

HRD (Human Resource Development) mempunyai tugas untuk merencanakan dan mengkoordinasi pekerjaan-pekerjaan yang ada di bagian HRD yang meliputi:

- a. Rekrutmen dan seleksi karyawan
- b. Merencanakan perubahan gaji karyawan
- c. Pengangkatan dan pengajuan proposal gaji karyawan
- d. Pembuatan kontrak kerja karyawan
- e. Penempatan dan training karyawan baru
- f. Mengawasi pelaksanaan kerja bawahan di departemen HRD
- g. Penyusunan job deskripsi dan struktur organisasi

c. Kasir

- a. Membuka kas
- b. Menerima uang setoran hasil penjualan sepeda motor
- c. Melakukan pembayaran sesuai dengan slip setoran yang telah disahkan oleh pejabat yang berwenang
- d. Membukukan pemasukan dan pengeluaran kas ke perusahaan
- e. Mengelola arsip dan dokumen yang berkaitan dengan kasir
- f. Bertugas sebagai bendahara perusahaan.

d. Sales Operasional

- a. Memeriksa stok sepeda motor
- b. Mengupdate harga OTR (On The Road) sepeda motor
- c. Mengecek perlengkapan-perengkapan sepeda motor
- d. Membuat laporan pengeluaran dan penerimaan sepeda motor
- e. Mencapai target penjualan sepeda motor baik unit maupun tipe

e. Sales Counter

- a. Membentuk kepercayaan pelanggan terhadap performance perusahaan dan kualitas unit sepeda motor yang akan dijual.
- b. Menebak kebutuhan pelanggan dan membantu memilihkan unit sepeda motor yang sesuai dengan apa yang di inginkan konsumen

- c. Menjawab pertanyaan pelanggan dan melayani complain dari konsumen dengan baik
- d. Menginformasikan kualitas unit sepeda motor sampai dengan cara perawatannya kepada konsumen

f. Kepala Spare Part

- e. Memeriksa stok persediaan spare part yang tersedia digudang
- f. Membuat laporan pemesanan suku cadang kepada supplier

g. Gudang

- g. Membuat laporan barang keluar setiap hari
- h. Mengecek penerimaan dan pengeluaran sepeda motor
- i. Mempersiapkan sepeda motor yang akan dikirim

h. Kepala Mekanik

- j. Bertanggung jawab atas hasil kerja mekanik
- k. Bertanggung jawab terhadap follow up problem teknik yang timbul
- l. Membina jajaran stafnya untuk mencapai standar kualifikasi jabatannya

i. Mekanik

- m. Bertanggung jawab terhadap problem teknik yang timbul dan mengikuti training yang berkaitan dengan pekerjaannya
- n. Bertanggung jawab atas kualitas hasil kerjanya

j. Driver

- o. Memeriksa kondisi dan mempersiapkan kendaraan sebelum digunakan
- p. Menerima informasi dari staf mengenai jadwal kegiatan driver
- q. Mengirim sepeda motor konsumen yang sudah di pesan

k. PDI

- r. Mengecek kondisi sepeda motor sebelum di kirim kepada konsumen
- s. Memasang dan memeriksa suku cadang yang dipasang di sepeda motor

i. Security

- t. Menjaga keamanan di dalam perusahaan secara menyeluruh
- u. Melaksanakan tugas sesuai dengan penempatan tugas masing-masing
- v. Memeriksa setiap kendaraan yang keluar masuk perusahaan

2.3 Kegiatan Umum Perusahaan

A. Kegiatan Harian Perusahaan

Kegiatan harian di PT TUNAS DWIPA MATRA JOMBANG setiap harinya adalah

1. Mendisplay barang
2. Melayani konsumen Ketika masuk ke showroom
3. Menawarkan dan memberikan informasi tentang produk motor honda
4. Mencari data dan menyiapkan prospek
5. Mempromosikan motor honda kepada pelanggan agar pelanggan membeli motor honda.

B. Macam-macam Produk yang di Jual di PT TUNAS DWIPA MATRA JOMBANG

a. Motor Matic

1. Contoh produk motor beat

Gambar 2.1 Produk Motor Beat



2. Contoh produk Motor Scoopy

Gambar 2.2 Produk Scoopy



3. Contoh produk Motor Vario 125

Gambar 2.3

Produk Vario 125



4. Produk PCX 160

Gambar 2.4 PCX 160



5. Produk Motor Sport

Gambar 2.5

Produk CBR 250



Produk CBR 150
Gambar 2.6 Produk CBR 150



6. Produk Motor Cub

Gambar 2.7
Produk Supra



BAB III

PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG

3.1 Sistem Kerja Perusahaan

PT. TUNAS DWIPA MATRA DEVISI MARKETING MOTOR HONDA 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. TUNAS DWIPA MATRA DEVISI MARKETING MOTOR HONDA dari tanggal 22 November 2021 – 31 Desember 2021.

Tabel 3.1
Jam Kerja PT. TUNAS DWIPA MATRA DEVISI MARKETING MOTOR HONDA

Hari Kerja	Jam Kerja	Jam Istirahat
Senin s/d Jumat	08.00 – 16.00 WIB	12.00 – 13.00 WIB
Sabtu s/d Minggu	08.00– 14.00 WIB	12.00 – 13.00 WIB

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

3.2 Peralatan Kerja Yang Digunakan

Dalam melaksanakan kegiatan sehari-hari penulis memerlukan beberapa peralatan yang digunakan. Berikut daftar peralatannya:

Tabel 3.2 Daftar Peralatan

No	Item	Jumlah
1	Kemoceng dan kanebo	1
2	ATK	Lengkap

3.3 Kendala Yang Dihadapi

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

1. Untuk semua data yang di butuhkan , tidak bisa di dapat
2. 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.
3. Harus selalu peduli dengan expired barang jual, karena produk susu biasanya expirednya cenderung lebih pendek.
4. Harus selalu gigih untuk mempromosikan barang jual, karena kondisi wabah covid-19 ini membuat daya beli konsumen cenderung turun.

3.4 Cara Mengatasi Kendala

Adapun cara – cara dalam mengatasi kendala selama berlangsungnya kegiatan magang :

1. Untuk data di berikan data yang lama saja.
2. Menjalin hubungan baik dengan bagian pembelian (bagian order)
3. Selalu melakukan FIFO (first in first out) terhadap produk.
4. Melakukan pendekatan dengan konsumen, dan menyebutkan keunggulan produk yang kita jual agar konsumen yakin dan terjadi keputusan pembelian.

BAB IV PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Dari hasil pengamatan dan kegiatan yang dilakukan selama KKM di PT. TUNAS Dwipa Matra Jombang, kita dapat mengetahui kondisi dan situasi kerja yang sesungguhnya. Kita juga mengetahui bagaimana kita dapat memberikan pelayanan semaksimal mungkin terhadap konsumen sehingga jika konsumen dapat merasa puas dan loyal terhadap kita. Didalam dunia kerja kita dituntut untuk menyesuaikan diri ditempat kerja sesegera mungkin dengan berbagai tuntutan dan target kerja yang diharapkan. Kita dapat belajar agar dapat beradaptasi dalam lingkungan kerja team agar tercipta sebuah lingkungan kerja yang nyaman.

Dalam kegiatan KKM ini dapat menjadi salah satu upaya bagaimana menerapkan teori yang didapat dibangku perkuliahan dengan dunia kerja yang sebenarnya, sehingga dapat memberikan wawasan yang luas bagi mahasiswa. Sebagai mahasiswa dengan persaingan kerja yang terus meningkat serta adanya pandemic covid – 19 maka kita harus meningkatkan soft skills dan hard skills agar kita dapat bersaing didunia kerja yang semakin ketat.

Saran

a. Bagi perusahaan

Saran bagi perusahaan yaitu agar lebih sering mengontrol dalam mendisplay barang, mengurangi kemungkinan barang ketertinggalan nomor rangka motor dimana nomor rangka pada tahun tersebut tidak boleh terjual melebihi tahun berikutnya. Serta lebih giat dan bersemangat untuk menjual produk dikarenakan masa pandemic covid -19 sehingga minat beli konsumen berkurang dan lebih cenderung menyimpan dana untuk kebutuhan primer atau kebutuhan pokok. Dan lebih giat dalam melakukan promosi khususnya di media social seperti Instagram maupun facebook.

b. Bagi STIE PGRI Dewantara Jombang

Diharapkan pihak STIE PGRI Dewantara Jombang senantiasa mengevaluasi program KKM ini, karena melalui program KKM ini dapat menghasilkan SDM yang berkualitas. Dan sebelum melakukan KKM diharapkan memberikan pembekalan yang cukup, agar kegiatan KKM berjalan dengan baik.

DAFTAR PUSTAKA

Indriyo, G. (2012). *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: BPF.

James, S. W. (2012). *Prinsip Pemasaran, ahli bahasa: Yohanes Lamarto*. Jakarta: Erlangga.

Tjiptono, F. (2014). *Pemasaran Jasa*. Yogyakarta: Andi.

William, N. G. (2008). *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Liberty Offs

Lampiran 2 : Display unit



Lampiran 3 : Buku tamu

NO	TANGGAL DD / BB / TH	NAMA	ALAMAT	RO / NEW	HANDPHONE	VARIAN & WARNA MOTOR	STATUS PROSES HOT / COLD	BAYAR / PEMBAYARAN CASH / CREDIT	LIANG MUKA	NAMA SALES PEOPLE			KETERANGAN	FACEBOOK / INSTAGRAM	EMAIL	
										FOLLOW UP 1	FOLLOW UP 2	FOLLOW UP 3				
1	11	MUTIRA	PUGANGRU			PCX	C									
2	11	INDAH	GOTO			BEAT	C									
3	11	EUPHIA	GOTO			BEAT	C									
4	11	RIYOTA	DWETA			V.150	E									
5	11	WIDI	SENGON			BEAT	E									
6	11	AYU	JOMBAN			PCX	K									
7	11	KUSUMA	PLANDI			V.150	E									
8	11	KODIAT	CANDI			SCOOBY	C									
9	11	EKO	CANDI			SCOOBY	C									
10	11	CAKSI	PURW			V.150	C									
11	11	FOLIANO	BULURBETO			SCOOBY	E									
12	11	CHAFI	GOTO			BEAT	C									
13	11	ANISA	GOTO			BEAT	C									
14	11	FLEXUS	DWETA			SCOOBY	C									
15	11	AIDA F	SIDOWALIK			V.150	C									
16	11	ARANI	BO SARASO			V.150	E									
17	11	LDI	GOTO			CB 150	C									
18	11	SUBARTI	DWETA			BEAT	C									
19	11	FAFI	PURW			BEAT	E									
20	11	PETAH	BOJONGONG			BEAT	C									

Lampiran 4 : Foto kegiatan



Lampiran 5 : Formulir Kegiatan Mahasiswa

FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA

Nama : Bella Aulia Rahma
 Nim : 1861279
 Prodi : Manajemen
 Tempat KKM : PT. TUNAS DWIPA MATRA
 Devisi tempat : Marketing Motor Honda

Minggu ke -	Tanggal	Kegiatan	Ttd
1	Senin, 22-11-2021	- Menata display Area display - melayani konsumen	
	Selasa, 23-11-2021	- Menata buku tamu - Menata & mengisi form order	
	Rabu, 24-11-2021	- Menata display Unit motor display	
	Kamis, 25-11-2021	- Gelling dan mengisi form order	
	Jum'at, 26-11-2021	- Menata dan mendisplay brosur sepeda motor	
	Sabtu, 27-11-2021	- Mengisi buku tamu - melayani konsumen	
Minggu, 28-11-2021		Libur	Libur
2	Senin, 29-11-2021	- Menata dan mendisplay katalog	
	Selasa, 30-11-2021	- Gelling dan mengisi form order	
	Rabu, 01-12-2021	- Menata buku tamu - melayani konsumen	
	Kamis, 02-12-2021	- Gelling dan mengisi form order - mengisi buku tamu penjualan	
	Jum'at, 03-12-2021	- melayani konsumen - menata buku tamu	
	Sabtu, 04-12-2021	- Memberahkan unit display	
Minggu, 05-12-2021		Libur	Libur
3	Senin, 06-12-2021	- mengisi buku tamu - Gelling dan mengisi form order	
	Selasa, 07-12-2021	- mengisi buku tamu - melayani konsumen	
	Rabu, 08-12-2021	- mengisi buku tamu - melayani konsumen	
	Kamis, 09-12-2021	- Gelling dan mengisi form order	
	Jum'at, 10-12-2021	- mengisi buku tamu - melayani konsumen	
	Sabtu, 11-12-2021	- melayani konsumen - menata form unit indent	
Minggu, 12-12-2021		Libur	Libur
4	Senin, 13-12-2021	- mengisi buku tamu - melayani konsumen	
	Selasa, 14-12-2021	- mengisi buku tamu - Gelling & mengisi form order	
	Rabu, 15-12-2021	- mengisi buku tamu - melayani konsumen	
	Kamis, 16-12-2021	- mengisi buku tamu - Gelling & mengisi form order	
	Jum'at, 17-12-2021	- melayani konsumen - mengisi form unit indent	
	Sabtu, 18-12-2021	- memberahkan area display	
Minggu, 19-12-2021		Libur	Libur
5	Senin, 20-12-2021	- Menata & mendisplay brosur serta katalog motor	
	Selasa, 21-12-2021	- mendisplay form order & form unit indent	
	Rabu, 22-12-2021	- Gelling & mengisi form order - mengisi buku tamu	
	Kamis, 23-12-2021	- mengisi buku tamu - melayani konsumen	
	Jum'at, 24-12-2021	- mengisi buku tamu & melayani konsumen	
	Sabtu, 25-12-2021	Libur	Libur
Minggu, 26-12-2021		Libur	Libur
5	Senin, 27-12-2021	- mengisi buku tamu - Gelling & mengisi form order	
	Selasa, 28-12-2021	- mengisi buku tamu - Gelling & mengisi form order	
	Rabu, 29-12-2021	- mengisi buku tamu & melayani konsumen	
	Kamis, 30-12-2021	- Memberahkan Unit motor display	
Jum'at, 31-12-2021	- Penutupan.		

Jombang, 31 Desember 2021

Pimpinan PT TUNAS DWIPA MATRA JOMBANG
 Rizky Adhi Setvawan Saputro

Dipindai dengan CamScanner

Lampiran 6 : Surat Keterangan Telah Melaksanakan KKM



Kepada yth
Ketua STIE DEWANTARA Jombang
Jl. Prof. Moh Yamin No. 77

Dengan Hormat,

Sehubungan dengan permohonan kegiatan akademik dari Pengurus Tinggi STIE PGRI Dewantara Jombang yaitu program Kuliah Kerja Magang (KKM) di PT TUNAS DWIPA MATRA JOMBANG. Saya selaku pimpinan PT. TUNAS DWIPA MATRA JOMBANG berkenan menerima mahasiswa untuk melakukan program KKM di perusahaan kami pada tanggal 22 November 2021 - 31 Desember 2021

Mahasiswa dengan data sebagai berikut:

Nama : Bella Aulia Rahma
Nim : 1861279
Prodi : Manajemen Pemasaran

Demikian surat keterangan ini kami buat agar dapat digunakan sebagaimana mestinya

Jombang, 18 November 2021


Pimpinan PT. TUNAS DWIPA MATRA JOMBANG
Rizky Adhi Setiawan Saputra

PT TUNAS DWIPA MATRA
Member of PT Tunas Ridean Tbk.
Dealer : Jl. Raya Diwek RT. 004 RW. 003, Diwek, Jombang, Jawa Timur, 61417
Phone : (0321) 8496897 Email : tdm.sr.jombang@tunasgroup.com

Dipindai dengan CamScanner