

LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)

PENGEMBANGAN KINERJA KERJA

PT. WONOKOYO JAYA CORPORINDO



Oleh:

Devi Ratna Sari (1861281)

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI (STIE)

PGRI DEWANTARAJOMBANG

2021

LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)

PENGEMBANGAN KINERJA KERJA

PT WONOKOYO JAYA CORPORINDO



Oleh:

Devi Ratna Sari (1861281)

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI (STIE)

PGRI DEWANTARA JOMBANG

2021

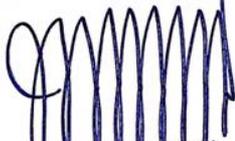
**LEMBAR PENGESAHAN
KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
PT. WONOKOYO JAYA CORPORINDO**



Oleh :

Devi Ratna Sari

Mengetahui/Menyetujui,
Dosen Pembimbing Lapangan



Joko Muji, S.Sos, M.Si

Jombang, 20 Desember 2021

Mahasiswa Magang



Devi Ratna Sari

Mengetahui/Menyetujui,
Pembimbing Lapangan



PT WONOKOYO JAYA CORPORINDO
SULABAYA

M. Syahrial

Mengetahui/Menyetujui,

Ka. Prodi Manajemen



Erminati Pancapangrum, ST., MSM

KATA PENGANTAR

Puji syukur saya panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Kuasa karena dengan rahmat dan petunjuk-Nya saya dapat menyelesaikan Laporan Kuliah Kerja Nyata Magang (KKM) ini yang berjudul “Kuliah Kerja Magang (KKM) Pengembangan kinerja di PT. WONOKOYO JAYA CORP wilayah penempatan jombang”.

Laporan ini disusun berdasarkan data-data yang telah Kami dapat yang ada dengan berorientasi pada tema yang dibahas. Penyusunan laporan KKM ini diharapkan dapat membantu meningkatkan pemahaman tentang pokok-pokok materi yang telah dipelajari dan dapat memberikan informasi kepada pihak-pihak yang terkait produk dari PT. WONOKOYO JAYA CORP.

Saya menyadari laporan ini masih ada kekurangan. Untuk itu saya mengharapkan kritik dan saran yang membangun baik dari dosen pembimbing dan perusahaan PT. WONOKOYO JAYA CORP agar kedepannya lebih sempurna.

Jombang, 10 Desember 2021

Devi Ratna Sari

DAFTAR ISI

HALAMAN DEPAN.....	i
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR GAMBAR.....	vi
DAFTAR LAMPIRAN.....	vii
BAB I : PENDAHULUAN.....	8
1.1 Latar Belakang Kuliah Kerja Magang.....	8
1.2 Tujuan Kuliah Kerja Magang.....	9
1.3 Manfaat Kuliah Kerja Magang.....	10
1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang.....	10
1.5 Jadwal Waktu Kuliah Kerja Magang.....	11
BAB II : RANCANGAN AKTUALISASI.....	12
2.1 Deskripsi Organisasi.....	12
2.2 Visi dan Misi PT Wonokoyo Jaya Corporindo.....	12
2.2.1 Visi	12
2.2.2 Misi	12
2.3 Struktur Organisasi.....	13
BAB III : PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG.....	15
3.1 Pelaksanaan Kerja yang Dilakukan Di Tempat Magang.....	15
3.2 Kendala yang Dihadapi.....	15
3.3 Cara Mengatasi Masalah.....	16

BAB IV : KESIMPULAN DAN SARAN	17
4.1 Kesimpulan.....	17
4.2 Saran	17
DAFTAR PUSTAKA	22
LAMPIRAN	23

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.3 Struktur Organisasi	13

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1 Surat Keterangan Magang.....	21
Lampiran 2 Daftar Hadir Harian KKM.....	22
Lampiran 3 Foto – Foto Kegiatan KKM.....	25

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Kuliah Kerja Magang

Usaha peternakan banyak dilakukan untuk mencukupi kebutuhan konsumen, terutama sebagai penyedia pangan asal ternak dan salah satunya yang paling berperan adalah peternak ayam pedaging. Ayam pedaging merupakan unggas komersial yang dibudidayakan untuk menghasilkan daging dalam waktu singkat karena pertumbuhannya yang sangat cepat. Ayam pedaging sangat diminati oleh masyarakat karena harganya yang lebih ekonomis serta kandungan gizi yang cukup tinggi. Profitabilitas dalam suatu usaha peternakan merupakan satu hal yang penting sebagai tolak ukur keberhasilan suatu usaha peternakan. Para peternak ayam pedaging semakin meningkat kualitas dan kuantitas ayam agar hasil produksi yang diperoleh mencapai keuntungan (profitabilitas) yang maksimum.

Modal sangat diperlukan baik dalam pendirian maupun dalam pengembangan suatu usaha. Menurut Ningsih (2015) modal usaha adalah uang yang dipakai sebagai pokok untuk berwirausaha yang dapat digunakan untuk menghasilkan sesuatu yang menambah kekayaan. Hal tersebut harus didukung dengan pengolahan modal yang baik agar dapat menghasilkan sesuatu yang menambah keuntungan. Perusahaan selalu membutuhkan modal kerja untuk membiayai operasionalnya sehari-hari. Menurut Sawir (2015) modal kerja adalah keseluruhan aktiva lancar yang dimiliki perusahaan, atau dapat pula dimaksudkan sebagai dana yang harus tersedia untuk membiayai kegiatan operasional perusahaan sehari-hari. Walaupun pola kerjasama yang dilaksanakan berbeda-beda baik itu bagi hasil, kemitraan, ataupun secara mandiri jika pengolahan modalnya dilakukan dengan baik maka tidak akan menghalangi suatu usaha untuk terus berkembang. Manajemen modal yang baik mencakup

efisiensi penggunaan biaya tetap dan biaya tidak tetap. Biaya-biaya tersebut dalam usaha ayam pedaging digunakan untuk pengadaan faktor-faktor produksi sehingga dalam pemanfaatannya harus efisien agar tingkat profitabilitas yang diperoleh dapat maksimum.

Lokasi untuk pelaksanaan KKM (kuliah kerja magang) adalah di PT. Wonokoyo Jaya Corporindo, merupakan perusahaan yang bergerak dibidang industri perunggasan terpadu, didirikan tahun 1983 di Desa Wonokoyo, pasuruan- Jawa Timur sebagai perusahaan pembibitan anak ayam (Breeding farm) dan pengemukan ayam pedaging. Lokasi yang digunakan penulis dalam KKM ADALAH CV. Soso Alsera Murni yang merupakan salah satu mitra PT. Wonokoyo Jaya Corporindo dalam bidang frozen food yang display langsung oleh perusahaan PT. Womokoyo Jaya Corporindo tepatnya di jalan brigjen katamso no.25 jombang.

1.2 Tujuan Kuliah Kerja Magang

Tujuan dari KKM ini adalah melaksanakan kerja magang pada proses distribusi produk PT. Wonokoyo Jaya corporindo salah satunya dibidang frozen food dengan adanya KKM ini penulis bisa memuaskan kebutuhan dari konsumen dengan kegiatan lapangan. Penulis dapat bekerja dengan bidangeahliannya untuk dapat memenuhi inisiatif para tenaga kerja sehingga diharapkan dapat membantu dalam mencapai tujuan perusahaan.

1. Memenuhi persyaratan menyelesaikan jenjang pendidikan strata 1 di jurusan manajemen sumber daya manusia STIE Dewantara Jombang.
2. Mahasiswa dapat mengkorelasikan dan mengaplikasikan ilmu pengetahuan yang diperoleh selama perkuliahan dengan realitas yang ada dilapangan.
3. Mempersiapkan mental mahasiswa yang profesional dan berkompeten dalam menghadapi dunia kerja.

1.3 Manfaat Kuliah Kerja Magang

1. Penulisan diharapkan dapat memberikan informasi kepada masyarakat tentang prosedur dalam menjaga mutu produk di PT. WONOKOYO JAYA CORPORINDO.
2. Penulisan diharapkan dapat menambah pengetahuan dan pemahaman pada masyarakat tentang memprioritaskan pelayanan pelanggan yang dilakukan PT. WONOKOYO JAYA CORPORINDO.

1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang

Penulis melaksanakan Kuliah Kerja Magang di PT.WONOKOYO JAYA CORPORINDO wilayah penempatan jombang. Kuliah Kerja Magang dilaksanakan pada :

- Nama Perusahaan : PT. Wonokoyo Jaya Corporindo.
- Alamat : Jl. Taman Bungkul No. 1-7, Dermo, Kec. Wonokromo, Kota Surabaya Jawa Timur
- Kode pos : 60241
- Telp kantor : (0321)2956000
- Email : Promo-further@wonokoyo.co.id

Alasan penulis melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di PT. Wonokoyo Jaya Corporindo dikarenakan sebagai sarana yang tepat dalam mengimplementasikan pengetahuan yang dimiliki, selain itu lokasi yang tidak jauh dari tempat tinggal. Di samping itu, kelompok penulis juga sudah bekerja di PT. Wonokoyo Jaya corporindo sehingga dapat mengembangkan skill yang dimiliki sesuai dengan bidang ilmu pengetahuan yang telah dipelajari di STIE PGRI Jombang.

1.5 Jadwal Waktu Kuliah Kerja Magang

Kegiatan pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan dilaksanakan selama 31 hari kerja. Terhitung dari tanggal 04 oktober- 06 november 2021. Dalam pelaksanaan Kuliah Kerja Magang, waktu yang ditentukan oleh PT. Wonokoyo Jaya Corporindo yaitu Senin s.d. sabtu pukul 08.00 WIB s.d. pukul 16.00 WIB. Adapun perincian dalam tiap tahapan kegiatan, antara lain :

Kelompok penulis melaksanakan Kuliah Kerja Magang dari tanggal 04 okt s.d. 06 nov 2021 dengan 31 hari kerja. Waktu kerja yang ditentukan PT. Wonokoyo Jaya Corporindo pada mahasiswa/i Kuliah Kerja Magang yaitu :

Hari Kerja	Jam Kerja	Keterangan
Senin s.d. sabtu	08.00- 12.00	
	12.00- 13.00	Istirahat
	13.00- 16.00	

Tabel 1.1 Jadwal Kerja Kuliah Kerja Magang

BAB II

RANCANGAN AKTUALISASI

2.1 Deskripsi Organisasi

PT Wonokoyo Jaya Corporindo merupakan produsen yang bergerak di bidang produk makanan olahan. Makanan olahan yang diproduksi oleh perseroan berupa daging ayam olahan siap saji. Perseroan menggunakan merek dagang “Goldstar” dalam memasarkan produknya. Produk goldstar dapat dijumpai di pasar modern maupun tradisional. Selain itu, perseroan memasok makanan olahan jadi ke beberapa pasar yang ada di Indonesia. Terdapat 4 segmen dalam pendistribusian produk dari goldstar yaitu retail modern market, tradisional market, internasional restaurant chains, dan local restaurant chains.

Goldstar memiliki 3 jenis brand yang dipasarkan di Indonesia yaitu goldstar, 808, dan ngetop. Goldstar merupakan makanan olahan yang dapat dipercaya karena bahan bakunya terpercaya, memiliki komitmen yang tinggi, barang berkualitas. Goldstar juga konsisten dalam menjaga kualitas produknya.

2.2 Visi dan Misi PT Wonokoyo Jaya Corporindo

2.1.1 Visi

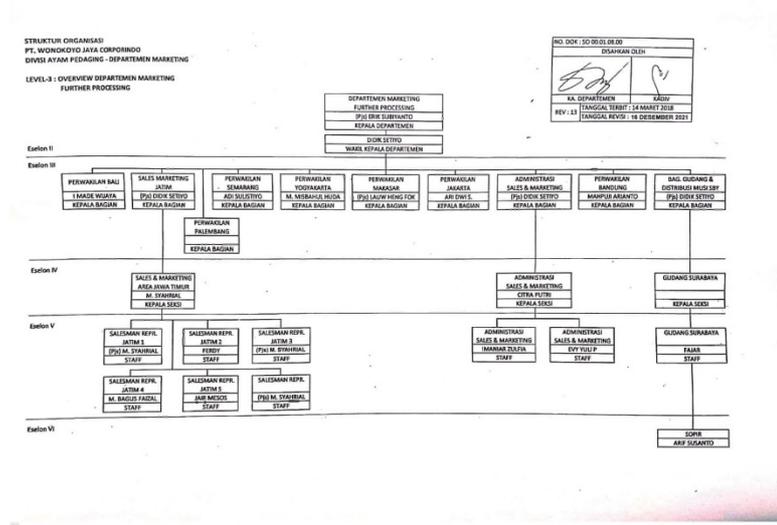
Menjadi Pemimpin Pasar dan Perusahaan Perunggasan Terpadu yang Terbaik di Indonesia

2.1.2 Misi

Terus Menerus Meningkatkan Mutu, Produktivitas dan Pelayanan untuk Memuaskan Pelanggan dan Memberikan Manfaat kepada Karyawan, Pemasok dan Pemegang Saham

2.3 Struktur Organisasi instansi

Berikut adalah struktur organisasi PT. Wonokoyo Jaya Corporindo yang tersusun secara spesifik, berikut adalah bagannya:



Gambar 2.1 Struktur Organisasi PT. Wonokoyo Jaya Corporindo

BAB III
PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG

3.1 Pelaksanaan Kerja Yang Dilakukan Di Tempat Magang

Kuliah Kerja Magang (KKM) dilaksanakan di PT. Wonokoyo Jaya Corporindo. Pelaksanaan Kuliah Kerja Magang (KKM) ini berlangsung selama 30 hari dimulai pada tanggal 04 Oktober sampai 06 November 2021. Dengan jadwal masuk setiap hari Senin sampai dengan Sabtu pukul 08.00 sampai 16.00 WIB.

LAPORAN KEGIATAN MAGANG

PT. Wonokoyo Jaya Corporindo

MINGGU KE	TANGGAL	KETERANGAN
1	Senin 04 – 10 – 2021	- Cek stok barang di Gudang - Cek retur barang / produk - Rekap data barang yang di retur
	Selasa 05 – 10 – 2021	- Kunjungan rutin sub agen wilayah kabupaten Jombang - Rekap data agen - Rekap data penjualan
	Rabu 06 – 10 – 2021	- Cek disply barang - Control sub agen - Control keadaan barang
	Kamis 07 – 10 - 2021	Monitor keadaan pasar / lapangan
	Jumat 08 – 10 – 2021	- Stok opname barang - Cek barang di Gudang
	Sabtu	- Rekap data laporan penjualan mingguan

	09 – 10 – 2021	- Report promo mingguan
2	Senin 11 – 10 – 2021	- Kunjungan rutin sub agen - List order mingguan
	Selasa 12 – 10 – 2021	- Cek barang datang - Display barang di toko - Monitor penjualan harian
	Rabu 13 – 10 – 2021	- Report barang retur - Monitor keadaan lapangan
	Kamis 14 – 10 – 2021	- Stok opname barang - Cek display barang
	Jumat 15 – 10 - 2021	- Report penjualan - Cek barang di Gudang
	Sabtu 16 – 10 - 2021	- Rekap data laporan penjualan mingguan - Report promo mingguan
	3	Senin 18 – 10 – 2021
Selasa 19 – 10 – 2021		- Cek barang dating - Display barang di toko - Monitor penjualan harian
Rabu 20 – 10 – 2021		- Report barang retur - Monitor keadaan lapangan
Kamis 21 – 10 – 2021		- Stok opname barang - Cek display barang
Jum'at 29 – 10 – 2021		- Report penjualan - Cek barang di Gudang
Sabtu 30 – 10 - 2021		- Rekap data laporan penjualan mingguan - Report promo mingguan
4		Senin 01 – 11 – 2021
	Selasa	- Cek barang dating

	02 – 11 – 2021	- Display barang di toko - Monitor penjualan harian
	Rabu 03 – 11 – 2021	- Report barang retur - Monitor keadaan lapangan
	Kamis 04 – 11 – 2021	- Stok opname barang - Cek display barang
	Jum'at 05 – 11 – 2021	- Report penjualan - Cek barang di Gudang
	Sabtu 06 – 11 - 2021	- Rekap data laporan penjualan mingguan - Report promo mingguan

3.2 Kendala Yang Dihadapi

Kendala yang dihadapi berdasarkan hasil kuliah kerja magang di PT.Wonokoyo Jaya Corporindo Indonesia yaitu tentang bagaimana cara tetap professional menjalankan pekerjaan agar tetap selesai tepat pada waktunya. Tetap berorientasi pada target serta tetap menjaga mutu produk agar selalu baik di mata konsumen. Apalagi dimasa pandemi seperti sekarang ini protokol kesehatan harus ditaati sehingga diperlukan sebuah strategi agar produk tetap laku banyak dan bisa mencapai target.

3.3 Cara Mengatasi Masalah

Menurut kami sesuai dengan berbagai kendala yang saya alami selama kegiatan Kuliah Kerja Magang di PT. Wonokoyo Jaya Corporindo bahwa cara yang sesuai untuk mengatasi kendala tersebut yaitu dengan selalu memperhatikan manajemen waktu agar tidak terbuang dengan sia-sia, selalu meyakinkan pada konsumen bahwa produk kami memiliki kualitas yang unggul. Selain itu, kita juga perlu memperhatikan minat konsumen, seiring berjalannya waktu dan canggihnya teknologi konsumen cenderung menginginkan barang yang viral dan terkenal. Oleh karena itu, untuk tim promosi harusnya lebih giat dan trendy dalam melakukan promosi terhadap produk yang dimiliki.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Kuliah Kerja Magang (KKM) pada pelaksanaannya dilakukan dengan cara latihan kerja (magang), memberikan keterampilan kepada mahasiswa bagaimana terjun ke dunia kerja langsung dan bekerja bersama suatu instansi yang telah mempunyai sistem yang terorganisasi dengan baik.

Kegiatan magang yang dilakukan di PT. Wonokoyo Jaya Corporindo selama sebulan magang mendapatkan banyak pelajaran yang tidak didapatkan di bangku perkuliahan seperti pentingnya kedisiplinan yang tinggi, tanggung jawab, sopan santun, dan lain-lain yang sifatnya berhubungan dengan etika. Dalam hal ini pembelajaran tersebut sangatlah berguna untuk kedepannya atau sebagai bekal dalam bersosialisasi lingkungan dunia kerja

4.2 Saran

Didalam persaingan bisnis, sebaiknya perusahaan perlu mempertahankan kualitas agar konsumen mendapatkan sesuatu seperti yang diharapkan. Hal ini dilakukan karena konsumen merupakan salah satu prioritas utama dalam suatu persaingan bisnis.

DAFTAR PUSTAKA

<http://www.wonokoyo.co.id/company.html#:~:text=Didirikan%20tahun%201983%20di%20Desa,diperhitungkan%20dan%20disegani%20di%20Indonesia>
<http://www.wonokoyo.co.id/company.html>

PT. WONOKOYO JAYA CORPORINDO

Jl. Taman Bungkul No.1-7, Darmo, Kec. Wonokromo
Kota Surabaya, Jawa Timur 60241

SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Syahrial
Jabatan : Kasie Sales F&S Jatim
Alamat : Jl. Taman Bungkul No.1-7, Darmo, Kec. Wonokromo
Kota Surabaya, Jawa Timur

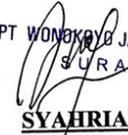
Dengan ini menerangkan bahwa nama tersebut dibawah ini :

NAMA	NIM	JURUSAN
Devi Ratna Sari	1861281	Manajemen SDM

Bahwa mahasiswa tersebut telah diterima untuk melaksanakan kegiatan magang di kantor PT. Wonokoyo Jaya Corporindo yang dimulai tanggal 04 Oktober 2021 hingga 06 November 2021.

Demikian surat ini dibuat dengan sebenarnya, agar digunakan sebagaimana mestinya.

Jombang, 03 Oktober 2021
PT. Wonokoyo Jaya Corporindo
Kasie Sales F&S Jatim

 PT. WONOKOYO JAYA CORPORINDO
SURABAYA

SYAHRIAL



MANAJEMEN SDM
STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG

NAMA : Devi Ratna Sari
NIM : 1861281
PROGRAM STUDI : MANAJEMEN SDM
TEMPAT MAGANG : PT. Wonokoyo Jaya Corporindo

MINGGU KE	TANGGAL	KETERANGAN	TANDA TANGAN MAHASISWA	TANDA TANGAN PEMBIMBING LAPANGAN
1	Senin 04 – 10 – 2021	- Kunjungan rutin sub agen wilayah kabupaten Jombang - Rekap data agen - Rekap data penjualan		
	Selasa 05 – 10 – 2021	- Cek stok barang di Gudang - Cek retur barang / produk - Rekap data barang yang di retur		
	Rabu 06 – 10 – 2021	- Cek disply barang - Control sub agen - Control keadaan barang		
	Kamis 07 – 10 - 2021	Monitor keadaan pasar / lapangan		
	Jumat 08 – 10 – 2021	- Stok opname barang - Cek barang di Gudang		
	Sabtu 09 – 10 – 2021	- Rekap data laporan penjualan mingguan - Report promo mingguan		
2	Senin 11 – 10 – 2021	- Kunjungan rutin sub agen - List order mingguan		

MINGGU KE	TANGGAL	KETERANGAN	TANDA TANGAN MAHASISWA	TANDA TANGAN PEMBIMBING LAPANGAN
	Selasa 12 – 10 – 2021	- Cek barang datang - Display barang di toko - Monitor penjualan harian		
	Rabu 13 – 10 – 2021	- Event grand opening sub agen wilayah Jombang		
	Kamis 14 – 10 – 2021	- Event grand opening sub agen wilayah Jombang		
	Jumat 15 – 10 – 2021	- Report penjualan - Cek barang di Gudang		
	Sabtu 16 – 10 – 2021	- Rekap data laporan penjualan mingguan - Report promo mingguan		
3	Senin 18 – 10 – 2021	- Kunjungan rutin sub agen - List order mingguan		
	Selasa 19 – 10 – 2021	- Cek barang datang - Display barang di toko - Monitor penjualan harian		
	Rabu 20 – 10 – 2021	- Report barang retur - Monitor keadaan lapangan		
	Kamis 21 – 10 – 2021	- Stok opname barang - Cek display barang		
	Jum'at 29 – 10 – 2021	- Report penjualan - Cek barang di Gudang		
	Sabtu 30 – 10 – 2021	- Event grand opening sub agen wilayah Kediri		
4	Senin 01 – 11 – 2021	- Event grand opening sub agen wilayah Kediri		
	Selasa 02 – 11 – 2021	- Cek barang datang - Display barang di toko - Monitor penjualan harian		

MINGGU KE	TANGGAL	KETERANGAN	TANDA TANGAN MAHASISWA	TANDA TANGAN PEMBIMBING LAPANGAN
	Rabu 03 – 11 – 2021	- Report barang retur - Monitor keadaan lapangan	<i>Dung</i>	f
	Kamis 04 – 11 – 2021	- Stok opname barang - Cek display barang	<i>Dung</i>	f
	Jum'at 05 – 11 – 2021	- Report penjualan - Cek barang di Gudang	<i>Dung</i>	f
	Sabtu 06 – 11 - 2021	- Rekap data laporan penjualan mingguan - Report promo mingguan	<i>Dung</i>	f

FOTO-FOTO KEGIATAN MAGANG

