

**LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
STRATEGI PEMASARAN KEDAI SUKIYEUM
JOMBANG**



Oleh :

Alfian Fajar Fanani (1961052)

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

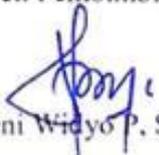
LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
STRATEGI PEMASARAN KEDAI SUKIYEUM
JOMBANG



Oleh

Alfian Fajar Fanani
NIM. 1961052

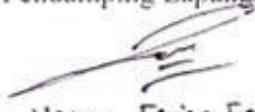
Menyetujui,
Dosen Pembimbing Lapangan


(Deni Widyo P., SE., MM.)

16 September 2022


(Alfian Fajar Fanani)

Menyetujui,
Pendamping Lapangan


(Alfian Fajar Fanani)

Mengetahui
Ka. Prodi Manajemen


(Dr. Erminat Rancaningrum, ST., MSM.)

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami tujukan kehadirat Tuhan Yang Maha Kuasa karena dengan rahmat dan petunjuk-Nya kami dapat menyelesaikan Laporan Kuliah Kerja Magang (KKM).

Laporan ini disusun berdasarkan materi-materi yang telah kami dapat dan berorientasi pada tema yang dibahas. Sehingga, dengan adanya penyusunan laporan KKM ini diharapkan dapat membantu meningkatkan pemahaman tentang pokok-pokok materi yang telah dipelajari guna meraih prestasi belajar yang maksimal.

Laporan kuliah kerja magang (KKM) ini dibuat untuk memenuhi persyaratan akademik dalam menyelesaikan studi pada Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Dewantara Jombang. Laporan ini merupakan hasil dari kegiatan kuliah kerja magang (KKM) yang dilakukan selama satu bulan di Bidang *Sales Marketing* pada Kedai Sukiyeum Jombang.

Penyelesaian laporan ini terwujud atas bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, untuk itu penulis ucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Abd. Rohim, SE., M.Si., CRA. selaku Ketua STIE PGRI Dewantara Jombang
2. Ibu Dr. Erminati Pancaningrum, ST., MSM. selaku Ketua Program Studi Manajemen STIE PGRI Dewantara Jombang
3. Bapak Deni Widyo P, SE., MM. selaku Dosen Pembimbing Lapangan
4. Bapak Alfian Fajar Fanani selaku *owner* Kedai Sukiyeum

Kami menyadari laporan ini masih ada kekurangan. Untuk itu, kami mengharapkan kritik dan saran yang membangun baik dari mahasiswa maupun para praktisi pendidik agar kedepannya lebih sempurna dalam menulis laporan.

Hormat saya,

Penyusun

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
1.1 Latar Belakang Kuliah Kerja Magang	1
1.2 Tujuan Kuliah Kerja Magang	2
1.3 Manfaat Kuliah Kerja Magang	3
1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang	3
1.5 Jadwal Waktu Kuliah Kerja Magang	4
BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG	5
2.1 Sejarah UMKM	5
2.2 Struktur Organisasi UMKM	6
2.3 Kegiatan Umum UMKM	6
BAB III PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG	7
3.1 Pelaksanaan Kerja Yang Dilakukan di Tempat Magang	7
3.2 Hasil Pengamatan di Tempat Magang	8
3.3 Usulan Pemecahan Masalah	8
BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN	10
4.1 Kesimpulan	10
4.2 Saran	10
LAMPIRAN	11

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Struktur Organisasi Kedai Sukiyeum Jombang.....	6
---	---

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 jadwal waktu pelaksanaan KKM.....	4
--	---

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Formulir Kegiatan Harian Mahasiswa.....	11
Lampiran 2 Dokumentasi.....	16
Lampiran 3 NIB Kedai Sukiyeum Jombang.....	18
Lampiran 4 Surat Keterangan Telah Melaksanakan KKM.....	20
Lampiran 5 Formulir Penilaian KKM.....	21

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Kuliah Kerja Magang

Kuliah Kerja Magang merupakan kegiatan kurikuler yang dikemas dalam sebuah mata kuliah yang wajib dilaksanakan oleh seluruh mahasiswa STIE PGRI DEWANTARA . KKM adalah suatu bentuk proses pembelajaran mahasiswa yang mendukung program pendidikan di STIE PGRI DEWANTARA dan program teknis praktis yang ditemukan dilapangan. Penyelenggaraan pendidikan keahlian professional yang memadukan secara sistematis dan sinkron antara program pendidikan di STIE PGRI DEWANTARA dengan penguasaan keahlian yang diperoleh melalui kegiatan pengalaman langsung didunia kerja yang mengarah kepada pencapaian tingkat keahlian professional dalam sebuah pekerjaan tertentu. Dalam mata kuliah ini kegiatan pembelajaran dilaksanakan langsung dalam dunia kerja. Kegiatan ini bertujuan untuk membekali mahasiswa dengan keahlian praktis yang sesuai dengan situasi dan kondisi kerja nyata yang diperoleh diperguruan tinggi sehingga mahasiswa diharapkan lebih memahami dan memiliki keterampilan dalam suatu disiplin ilmu.

Di sisilain, diperlukan suatu sinergi antara dunia kerja dengan lembaga pendidikan dalam meningkatkan kualitas sumberdaya manusia secara lebih luas. Maka KKM ini sekaligus dimaksudkan untuk memahami dan mencari kemampuan dasar yang diinginkan dunia kerja untuk dikembangkan di STIE PGRI DEWANTARA sebagai lembaga tenaga professional yang berorientasi pada dunia kerja, serta mengetahui kemampuan dan pemahaman mahasiswa atas matakuliah yang didapatkan di kampus dengan dilapangan (dunia kerja) dan mengaplikasikan keilmuan yang didapat selama menjalani perkuliahan.

Menimbang hal tersebut serta berdasar himbauan dari Program Study Manajemen STIE PGRI DEWANTARA, maka saya selaku pelaksana, mahasiswa, termotivasi untuk melaksanakan praktek magang di UMKM Kedai Sukiyeum. Saya beranggapan bahwa dengan memilih dan mengikuti praktek kerja magang di

Kedai Sukiyeum Jombang dapat mengetahui dan memahami kondisi dan seluk beluk dunia perdagangan kuliner terutama dalam bidang *sales marketing* di Kedai Sukiyeum Jombang. Dengan demikian, saya dapat menjadi sumber daya manusia yang handal dan profesional.

Seiring perkembangan jaman, diikuti oleh peningkatan kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi, perdagangan telah mengalami inovasi dan diversifikasi. Perdagangan tidak hanya menjadi sebagai jual dan beli saja, melainkan menjadikan pelatihan terhadap kemampuan manusia untuk mengembangkan keahliannya. Hal tersebut mampu melahirkan berbagai inovasi dalam dunia perdagangan.

Dalam menjalankan kegiatan usahanya Kedai Sukiyeum Jombang memiliki beberapa produk yang diperdagangkan dalam pasar diantaranya Suki kuah tomyam, suki kuah seblak, dan aneka macam dimsum. Dari beberapa produk yang ditawarkan tersebut, diharapkan calon konsumen tertarik akan produk-produk dari Kedai Sukiyeum Jombang. Oleh karena itu, Kedai Sukiyeum Jombang diharapkan memiliki strategi pemasaran yang baik, yang bertujuan untuk mengedukasi serta memberikan informasi produk yang jelas sehingga konsumen memiliki minat untuk memiliki dan merasakan produk yang kemudian berujung pada transaksi atau biasa disebut *closing*.

Dari uraian di atas penulis tertarik untuk mengambil judul laporan magang “STRATEGI PEMASARAN KEDAI SUKIYEUM JOMBANG”

1.2 Tujuan Kuliah Kerja Magang

1. Untuk mengetahui sistem kerja Kedai Sukiyeum Jombang
2. Untuk mengetahui strategi pemasaran Kedai Sukiyeum Jombang

1.3 Manfaat Kuliah Kerja Magang

Manfaat yang diperoleh dari kegiatan kuliah kerja magang bagi pihak-pihak yang terkait, antara lain :

1. Bagi Mahasiswa :
 - a. Mengenalkan mahasiswa pada dunia kerja yang nyata.
 - b. Memperoleh kemampuan praktek kerja langsung di lapangan.
 - c. Mengetahui perbandingan antara teori yang diperoleh pada bangku perkuliahan dengan realita yang ada di tempat kerja.
 - d. Diharapkan dapat memberikan pengalaman bagi mahasiswa yang bersifat praktis, sehingga dapat mengantarkan mahasiswa untuk siap menghadapi dunia kerja setelah lulus kuliah.

2. Bagi STIE PGRI Dewantara Jombang :
 - a. Mempercepat peningkatan Kerjasama antara STIE PGRI Dewantara Jombang dengan dunia kerja..
 - b. Memperoleh masukan yang berupa berbagai kasus yang dapat digunakan sebagai contoh dalam proses Pendidikan.

3. Bagi Tempat Magang :
 - a. Memperoleh jalinan kemitraan dengan STIE PGRI Dewantara Jombang.
 - b. Memperoleh gambaran kondisi bisnis yang dijalankan.

1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang

Magang dilaksanakan di Kedai Sukiyeum, Jln. Dewi Sartika No.02, Sengon, Jombang, 61419, Jombang, Jawa Timur.

1.5 Jadwal Waktu Kuliah Kerja Magang

Waktu kegiatan magang dilaksanakan terhitung dari tanggal 15 Agustus 2022 sampai dengan 16 September 2022.

No	Kegiatan	Agustus		September		
		III	IV	I	II	III
1.	Pengenalan Lingkungan Kerja					
2.	Pelaksanaan KKM					
3.	Pengumpulan Data					
4.	Menyusun Laporan					

Tabel 1.1 jadwal waktu pelaksanaan KKM

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG

2.1 Sejarah UMKM

Kedai Sukiyeum Jombang didirikan oleh pemuda asal Jombang, Jawa Timur pada 5 Desember 2021. Sejak berdiri tahun 2021, Kedai Sukiyeum Jombang telah memberikan pelayanan nomer satu untuk semua konsumennya. Kedai Sukiyeum Jombang, yang berfokus ke cita rasa kuliner suki olahan ikan dan udang dengan berbagai macam jenis, selalu berusaha memberikan pelayanan dan cita rasa yang terbaik.

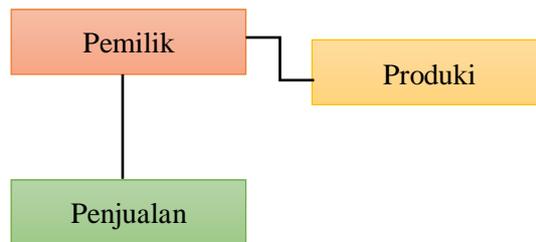
Pemilik Kedai Sukiyeum Jombang memberikan nama “Sukiyeum” bukan hanya sekedar memberi nama, melainkan ada arti dari nama tersebut, yaitu “Sukiyeum” merupakan singkatan dari Suki Tomyam *and* Dimsum, yang berarti kedai ini menyediakan makanan olahan ikan “suki” dengan kuah “tomyam” dan berbagai olahan “dimsum”. Lalu pemilik memberikan singkatan “Sukiyeum”, jika di Jawa, “Sukiyeum” merupakan nama yang biasanya diberikan untuk seorang perempuan, yaitu “Sukiyem”. Pemilik memberikan nama tersebut dengan beralasan agar terdengar dan terlihat berbeda sehingga mudah dikenali dan diingat oleh konsumen.

Kedai Sukiyeum Jombang merupakan kedai suki kaki lima pertama yang beroperasi di Jombang, Jawa Timur. Kedai Sukiyeum memfokuskan bisnisnya dalam menyediakan olahan ikan dan udang untuk konsumen masyarakat Jombang dengan berbagai kalangan, seperti kalangan anak-anak, kalangan muda-mudi, maupun kalangan orang dewasa, tetapi target pasar yang difokuskan oleh Kedai Sukiyeum Jombang adalah kepada kalangan muda-mudi berusia 15 sampai 35 tahun.

Dengan berbekal keahlian memasak, pemilik Kedai Sukiyeum Jombang memodifikasi olahan ikan khas negara Thailand tersebut agar sesuai dengan lidah masyarakat Jombang, Jawa Timur sehingga dapat diterima baik oleh seluruh konsumen.

2.2 Struktur Organisasi UMKM

Dalam Kedai Sukiyeum Jombang, pemilik bertanggungjawab penuh atas semua kegiatan bisnisnya mulai dari produksi hingga ke penjualan.



Gambar 2.1 Struktur Organisasi Kedai Sukiyeum Jombang

2.3 Kegiatan Umum UMKM

Kedai Sukiyeum Jombang mempunyai beberapa kegiatan secara umum, antara lain :

1. Merencanakan dan menerapkan strategi pemasaran berupa promosi, iklan, dan *telemarketing*.
2. Melakukan proses produksi produk yang dipasarkan.
3. Membantu mengarahkan konsumen yang bertransaksi.
4. Mengadakan evaluasi mingguan kepada tim Kedai Sukiyeum Jombang.
5. Melakukan proses transaksi penjualan produk pada outlet Kedai Sukiyeum Jombang.

BAB III

PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG

3.1 Pelaksanaan Kerja Yang Dilakukan di Tempat Magang

Pelaksanaan magang dilakukan terhitung dari tanggal 16 Agustus 2022 dimulai dengan kegiatan pengamatan selama 2 hari. Waktu kerja di *outlet* Kedai Sukiyeum Jombang setiap hari Senin-Sabtu, sedangkan jam kerjanya dimulai dari jam 13.00 WIB-21.00 WIB. *Outlet* Kedai Sukiyeum Jombang bertempat di Jln. Dewi Sartika no.2, Sengon, Jombang, Jawa Timur.

Aktivitas kegiatan Kedai Sukiyeum Jombang terdiri dari kegiatan pemasaran antara lain, promosi, iklan dan *telemarketing*. Sebagian besar kegiatan yang dilakukan Kedai Sukiyeum Jombang masih dilakukan secara tradisional dan *manual* seperti pencatatan penghasilan, stok, dan sistem pemasarannya. Sebagai media promosi dan iklan, Kedai Sukiyeum Menggunakan media sosial Instagram sebagai sarana dalam mempromosikan produk-produk yang dipasarkan. Melalui media sosial tersebut diskripsi produk-produk juga dijelaskan.

Untuk proses produksi olahan ikan dan udang, Kedai Sukiyeum Jombang melakukan produksi sendiri setiap pagi di rumah produksi yang bertempat di Desa Temuwulan, Perak, Jombang. Setiap pagi melakukan produksi sehingga makanan yang disajikan selalu segar sehingga dapat meyakinkan konsumen.

Pencatatan transaksi pembelian konsumen yang bertransaksi dicatat menggunakan buku nota disetiap pembelian perkonsumen, yang pada akhir hari nota tersebut menjadi dasar pendapatan Kedai Sukiyeum Jombang setiap harinya.

Evaluasi mingguan dilakukan setiap hari Sabtu bertujuan untuk memperbaiki semua hal yang perlu diperbaiki agar menjadi lebih baik. Keluhan dan saran dari pelanggan Kedai Sukiyeum Jombang adalah salah satu acuan yang dijadikan untuk melakukan perbaikan. Oleh karena itu, Kedai Sukiyeum Jombang membuka bebas atas kritikan dan saran dari pelanggan yang datang ke *outlet*.

3.2 Hasil Pengamatan di Tempat Magang

Kedai Sukiyeum Jombang memiliki tekad yang kuat agar usaha kuliner tersebut dapat berkembang pada kedepan harinya. Pemilik Kedai Sukiyeum Jombang selalu mencari inovasi-inovasi baru untuk memenuhi kebutuhan kedainya. Tetapi inovasi-inovasi yang sudah direncanakan masih belum dapat diimplikasikan kepada *outlet* nya. Seharusnya di era kemajuan teknologi dan informasi yang pesat saat ini, Kedai Sukiyeum Jombang harus dapat memanfaatkan perangkat elektronik digital secara maksimal. Banyak wadah atau media yang seharusnya dapat dimanfaatkan, antara lain :

1. Aplikasi *Grabfood* untuk penjualan produk.
2. Aplikasi *Gofood* untuk penjualan produk.
3. Pengaturan *layout feed* Instagram yang masih tidak tertata.
4. Aplikasi Kasir Pintar untuk dapat mengetahui besar *input* dan *output* Kedai Sukiyeum Jombang secara rinci. Aplikasi ini juga dapat membuatkan laporan hasil penjualan setiap harinya, sehingga pencatatan dan pembukuan tidak dilakukan secara *manual*.

Selain itu, pengaturan *layout outlet* yang masih belum dapat menarik perhatian konsumen secara maksimal untuk berkeinginan mengetahui produk-produk dari Kedai Sukiyeum Jombang.

Legalitas yang belum dimiliki Kedai Sukiyeum Jombang juga menjadi salah satu faktor yang menjadikan produk Kedai Sukiyeum Jombang masih belum banyak dipercayai konsumen.

3.3 Usulan Pemecahan Masalah

Berikut ini merupakan usulan-usulan yang dapat diterapkan Kedai Sukiyeum Jombang.

1. Menggunakan Aplikasi *Grabfood* atau *Gofood* sebagai media penjualan sekunder. Karena pada zaman saat ini, semua transaksi dapat dilakukan menggunakan *handphone*. Tanpa datangnya konsumen ke *outlet* penjualan masih tetap dapat dilaksanakan dengan bantuan aplikasi tersebut.

2. Menggunakan metode *calender posting content* agar Instagram dapat menjadi lebih aktif dan *layout* dapat lebih tertata sehingga dapat membuat calon konsumen lebih tertatik.
3. Menggunakan aplikasi Kasir Pintar untuk penjualan sebagaimana aplikasi Kasir Pintar dapat untuk melakukan pencatatan stok barang secara otomatis, menerbitkan nota digital penjualan, dan membuat laporan penjualan beserta keuntungan bersih setiap harian dan bulanan. Sehingga pendapatan Kedai Sukiyeum Jombang dapat terbukukan secara rinci.
4. Memulai pengurusan legalitas yang dimulai dari pembuatan NIB (Nomor Induk Berusaha). NIB ini adalah langkah awal dalam memulai legalitas yang selanjutnya yaitu pembuatan PIRT (Pangan Industri Rumah Tangga), dan sertifikasi halal. Hal tersebut dapat meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap keamanan produk yang dikonsumsi.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Kuliah Kerja Magang merupakan kegiatan kurikuler yang dikemas dalam sebuah mata kuliah yang wajib dilaksanakan oleh seluruh mahasiswa STIE PGRI DEWANTARA. Dalam mata kuliah ini kegiatan pembelajaran dilaksanakan langsung dalam dunia kerja yang dilaksanakan di Kedai Sukiyeum Jombang. Dari pelaksanaan Kuliah Kerja Magang penulis banyak mendapatkan pengetahuan baik dari manajemen UMKM, segi bisnis yang dijalankan, dan strategi pemasaran yang digunakan UMKM.

4.2 Saran

Berdasarkan program magang yang telah dilaksanakan, penulis memberikan saran –saran dengan harapan dapat memberikan manfaat yakni sebagai berikut:

1. Perlu adanya pengawasan oleh dosen pembimbing ke tempat magang. Hal ini dimaksudkan agar dapat memastikan mahasiswa melakukan pekerjaan di tempat magang sesuai dengan jurusan yang diambil.
2. Kedai Sukiyeum Jombang harus cepat bertindak dalam melakukan pengembangan-pengembangan digital yang seharusnya dilakukan agar UMKM tersebut dapat berkembang secara cepat.

LAMPIRAN

FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA

Nama : Alfian Fajar Fanani
NIM : 1961052
Program Studi : Manajemen
Tempat KKM : Kedai Sukiyeum Jombang
Bagian/Bidang : Sales Marketing

Minggu Ke	Tanggal	Jenis Kegiatan	Tanda Tangan
I	15/08/2022	1. Persiapan buka kedai 2. Pengenalan lingkungan kerja 3. Pengenalan produk 4. Penutupan akhir hari	
	16/08/2022	1. Persiapan buka kedai 2. Pengenalan lingkungan kerja 3. Pengenalan produk 4. Penutupan akhir hari	
	17/08/2022	1. Persiapan buka kedai 2. Pengenalan lingkungan kerja 3. Pengenalan produk 4. Penutupan akhir hari	
	18/08/2022	1. Persiapan buka kedai 2. Pengenalan lingkungan kerja 3. Pengenalan produk 4. Penutupan akhir hari	
	19/08/2022	1. Persiapan buka kedai 2. Pengenalan lingkungan kerja 3. Pengenalan produk 4. Penutupan akhir hari	

	20/08/2022	<ol style="list-style-type: none"> 1. Persiapan buka kedai 2. Pengenalan lingkungan kerja 3. Pengenalan produk 4. Penutupan akhir hari 	
II	22/08/2022	<ol style="list-style-type: none"> 1. Persiapan buka kedai 2. Observasi kebutuhan kedai 3. Melakukan transaksi dengan konsumen 4. Penutupan akhir hari 	
	23/08/2022	<ol style="list-style-type: none"> 1. Persiapan buka kedai 2. Observasi kebutuhan kedai 3. Melakukan transaksi dengan konsumen 4. Penutupan akhir hari 	
	24/08/2022	<ol style="list-style-type: none"> 1. Persiapan buka kedai 2. Observasi kebutuhan kedai 3. Melakukan transaksi dengan konsumen 4. Penutupan akhir hari 	
	25/08/2022	<ol style="list-style-type: none"> 1. Persiapan buka kedai 2. Observasi kebutuhan kedai 3. Melakukan transaksi dengan konsumen 4. Penutupan akhir hari 	
	26/08/2022	<ol style="list-style-type: none"> 1. Persiapan buka kedai 2. Observasi kebutuhan kedai 3. Melakukan transaksi dengan konsumen 4. Penutupan akhir hari 	
	27/08/2022	<ol style="list-style-type: none"> 1. Persiapan buka kedai 2. Observasi kebutuhan kedai 3. Melakukan transaksi dengan konsumen 4. Penutupan akhir hari 	
	III	29/08/2022	<ol style="list-style-type: none"> 1. Persiapan buka kedai 2. Observasi kebutuhan kedai 3. Melakukan transaksi dengan konsumen 4. Pencarian solusi dari masalah 5. Penutupan akhir hari

	30/08/2022	<ol style="list-style-type: none"> 1. Persiapan buka kedai 2. Observasi kebutuhan kedai 3. Melakukan transaksi dengan konsumen 4. Pencarian solusi dari masalah 5. Penutupan akhir hari 	
	31/08/2022	<ol style="list-style-type: none"> 1. Persiapan buka kedai 2. Observasi kebutuhan kedai 3. Melakukan transaksi dengan konsumen 4. Pencarian solusi dari masalah 5. Penutupan akhir hari 	
	01/09/2022	<ol style="list-style-type: none"> 1. Persiapan buka kedai 2. Observasi kebutuhan kedai 3. Melakukan transaksi dengan konsumen 4. Pencarian solusi dari masalah 5. Penutupan akhir hari 	
	02/09/2022	<ol style="list-style-type: none"> 1. Persiapan buka kedai 2. Observasi kebutuhan kedai 3. Melakukan transaksi dengan konsumen 4. Pencarian solusi dari masalah 5. Penutupan akhir hari 	
	03/09/2022	<ol style="list-style-type: none"> 1. Persiapan buka kedai 2. Observasi kebutuhan kedai 3. Melakukan transaksi dengan konsumen 4. Pencarian solusi dari masalah 5. Penutupan akhir hari 	
IV	05/09/2022	<ol style="list-style-type: none"> 1. Persiapan buka kedai 2. Uji coba hasil solusi 3. Melakukan transaksi dengan konsumen 4. Recovery kedai 5. Penutupan akhir hari 	

	06/09/2022	<ol style="list-style-type: none"> 1. Persiapan buka kedai 2. Uji coba hasil solusi 3. Melakukan transaksi dengan konsumen 4. Recovery kedai 5. Penutupan akhir hari 	
	07/09/2022	<ol style="list-style-type: none"> 1. Persiapan buka kedai 2. Uji coba hasil solusi 3. Melakukan transaksi dengan konsumen 4. Recovery kedai 5. Penutupan akhir hari 	
	08/09/2022	<ol style="list-style-type: none"> 1. Persiapan buka kedai 2. Uji coba hasil solusi 3. Melakukan transaksi dengan konsumen 4. Recovery kedai 5. Penutupan akhir hari 	
	09/09/2022	<ol style="list-style-type: none"> 1. Persiapan buka kedai 2. Uji coba hasil solusi 3. Melakukan transaksi dengan konsumen 4. Recovery kedai 5. Penutupan akhir hari 	
	10/09/2022	<ol style="list-style-type: none"> 1. Persiapan buka kedai 2. Uji coba hasil solusi 3. Melakukan transaksi dengan konsumen 4. Recovery kedai 5. Penutupan akhir hari 	
V	12/09/2022	<ol style="list-style-type: none"> 1. Persiapan buka kedai 2. Penerapan solusi 3. Melakukan transaksi dengan konsumen 4. Penyusunan laporan 5. Penutupan akhir hari 	
	13/09/2022	<ol style="list-style-type: none"> 1. Persiapan buka kedai 2. Penerapan solusi 3. Melakukan transaksi dengan konsumen 4. Penyusunan laporan 5. Penutupan akhir hari 	

14/09/2022	<ol style="list-style-type: none">1. Persiapan buka kedai2. Penerapan solusi3. Melakukan transaksi dengan konsumen4. Penyusunan laporan5. Penutupan akhir hari	
15/09/2022	<ol style="list-style-type: none">1. Persiapan buka kedai2. Penerapan solusi3. Melakukan transaksi dengan konsumen4. Penyusunan laporan5. Penutupan akhir hari	
16/09/2022	<ol style="list-style-type: none">1. Persiapan buka kedai2. Penerapan solusi3. Melakukan transaksi dengan konsumen4. Penyusunan laporan5. Penutupan akhir hari	

Jombang, 16 September 2022

Pemilik



(Alfian Fajar Fanani)

DOKUMENTASI



NIB KEDAI SUKIYEUM JOMBANG



PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA

**PERIZINAN BERUSAHA BERBASIS RISIKO
NOMOR INDUK BERUSAHA: 1509220174212**

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2020 tentang Cipta Kerja, Pemerintah Republik Indonesia menerbitkan Nomor Induk Berusaha (NIB) kepada:

1. Nama Pelaku Usaha	: ALFIAN FAJAR FANANI
2. Alamat	: PULO WETAN GG.IV/40, PULO LOR, JOMBANG, Desa/Kelurahan Pulolor, Kec. Jombang, Kab. Jombang, Provinsi Jawa Timur
3. Nomor Telepon Seluler	: +6281217238343
Email	: alfanfajarfanani@gmail.com
4. Kode Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia (KBLI)	: Lihat Lampiran
5. Skala Usaha	: Usaha Mikro

NIB ini berlaku di seluruh wilayah Republik Indonesia selama menjalankan kegiatan usaha dan berlaku sebagai Angka Pengenal Impor (API-P), hak akses kepabeanan, serta pendaftaran kepesertaan jaminan sosial kesehatan dan jaminan sosial ketenagakerjaan.

Pelaku Usaha dengan NIB tersebut di atas dapat melaksanakan kegiatan berusaha sebagaimana terlampir dengan tetap memperhatikan ketentuan peraturan perundang-undangan.

NIB ini merupakan perizinan tunggal yang berlaku sebagai sertifikasi jaminan produk halal berdasarkan pernyataan mandiri pelaku usaha dan setelah memperoleh pembinaan dan/atau pendampingan Proses Produk Halal (PPH) dari Pemerintah Pusat dan Pemerintah Daerah sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

Diterbitkan di Jakarta, tanggal: 15 September 2022

**Menteri Investasi/
Kepala Badan Koordinasi Penanaman Modal,**



Ditandatangani secara elektronik

Dicetak tanggal: 15 September 2022

1. Dokumen ini diterbitkan sistem OSS berdasarkan data dari Pelaku Usaha, tersimpan dalam sistem OSS, yang menjadi tanggung jawab Pelaku Usaha.
2. Dalam hal terjadi kekeliruan isi dokumen ini akan dilakukan perbaikan sebagaimana mestinya.
3. Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan oleh BSN-BSSN.
4. Data lengkap Perizinan Berusaha dapat diperoleh melalui sistem OSS menggunakan hak akses.



PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA
PERIZINAN BERUSAHA BERBASIS RISIKO
LAMPIRAN
NOMOR INDUK BERUSAHA: 1509220174212

Lampiran berikut ini memuat daftar bidang usaha untuk:

No.	Kode KBLI	Judul KBLI	Lokasi Usaha	Klasifikasi Risiko	Perizinan Berusaha	
					Jenis	Legalitas
1	56103	Kedai Makanan	JALAN DEWI SARTIKA NO.2, SENGON, JOMBANG, Desa/Kelurahan Sengon, Kec. Jombang, Kab. Jombang, Provinsi Jawa Timur Kode Pos: 61419	Rendah	NIB	Untuk persiapan, operasional, dan/atau komersial kegiatan usaha

1. Dengan ketentuan bahwa NIB tersebut hanya berlaku untuk Kode dan Judul KBLI yang tercantum dalam lampiran ini.
2. Pelaku Usaha wajib memenuhi persyaratan dan/atau kewajiban sesuai Norma, Standar, Prosedur, dan Kriteria (NSPK) Kementerian/Lembaga (K/L).
3. Pengawasan pemenuhan persyaratan dan/atau kewajiban Pelaku Usaha dilakukan oleh Kementerian/Lembaga/Pemerintah Daerah terkait.
4. Lampiran ini merupakan bagian tidak terpisahkan dari dokumen NIB tersebut.

- | |
|---|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Dokumen ini diterbitkan sistem OSS berdasarkan data dari Pelaku Usaha, tersimpan dalam sistem OSS, yang menjadi tanggung jawab Pelaku Usaha. 2. Dalam hal terjadi keketiruan isi dokumen ini akan dilakukan perbaikan sebagaimana mestinya. 3. Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan oleh BS/E-BSSN. 4. Data lengkap Perizinan Berusaha dapat diperoleh melalui sistem OSS menggunakan hak akses. |
|---|

SURAT KETERANGAN TELAH MELAKSANAKAN KKM



KEDAI SUKIYEUM JOMBANG
SUKI TOMYAM AND DIMSUM
Jln. Dewi Sartika No.02 Sengon, Kec. Jombang, Kab. Jombang 61418
Telp 082135250596

SURAT KETERANGAN MAGANG

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Alfian Fajar Fanani

Jabatan: Pemilik

Menerangkan bahwa :

Nama : Alfian Fajar Fanani

NIM : 1961052

Program Studi : Manajemen

Universitas : STIE PGRI Dewantara Jombang

Telah mengikuti Kuliah Kerja Magang di Kedai Sukiyeum Jombang mulai tanggal 15 Agustus 2022 s/d 16 September 2022.

Demikian surat keterangan ini dibuat sebagaimana mestinya.

Jombang, 16 September 2022

Alfian Fajar Fanani

Pemilik

FORMULIR PENILAIAN KKM



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PGRI DEWANTARA

PROGRAM STUDI – AKUNTANSI (B)

PROGRAM STUDI – MANAJEMEN (B)

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

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

PENILAIAN KULIAH KERJA MAGANG MAHASISWA

STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG

Nama : Alfian Fajar Fanani
 NIM : 1961052
 Program Studi : Manajemen
 Tempat Magang : Kedai Sukiyem Jombang
 Alamat Tempat Magang : Jl Dewi Sartika No. 02, Sengon, Jombang
 Bagian/Bidang : Sales Marketing

No.	Aspek Yang Dinilai	Nilai (0 - 100)
1.	Disiplin kerja	94
2.	Kerjasama dalam tim/hubungan dengan rekan kerja	96
3.	Sikap, etika dan tingkah laku saat bekerja	96
4.	Kreativitas dan ketrampilan	96
5.	Kemampuan mengaplikasikan pengetahuan akademis dalam pekerjaan	98
6.	Kemampuan menyesuaikan diri dalam pekerjaan dan lingkungan kerja	96
7.	Kemampuan berkomunikasi	98
8.	Produktivitas Kerja*	95
Jumlah		769
Nilai Rata-Rata		96

Catatan : Penilaian harap diisi dalam angka

*Peserta magang menghasilkan produk/ karya

Catatan:

Jombang, 16 September 2022

Pendamping Lapangan/Pejabat Penilai**,

(Alfian Fajar Fanani)

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



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

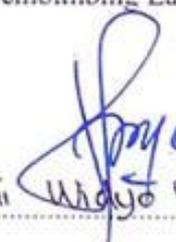
Nama : Alfian Fajar Farani
NIM : 1961052
Program Studi : Manajemen
Tempat Magang : Kedai Sukiyeum Jombang
Bagian/Bidang : Sales Marketing

Catatan : Penilaian harap diisi dalam angka

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

Jombang, 21 September 2022

Dosen Pembimbing Lapangan,


(Deni Widyo P, SE, MM)