

**LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
PROSEDURPENJUALAN MOTORHONDA
DI CV.ANYARMAKMUR
JOMBANG**



Oleh :

Muhammad Zainal Fanani

1961176

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

LEMBAR PENGESAHAN
LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
AHASS 03185 ANYAR MOTOR JOMBANG
CV. ANYAR MAKMUR JOMBANG
TELAH MELAKSANAKAN KULIAH KERJA MAGANG
AHASS 03185 ANYAR MOTOR JOMBANG
Mulai Tanggal 5 Agustus-5 September 2022



Oleh :
MUHAMMAD ZAINAL FANANI (1961176)

Menyetujui,
Dosen Pembimbing Lapangan

05, September, 2022

(Dr. Indra Kurniawan S. Sos MM)
Menyetujui,
Pendamping Lapangan

(Muhammad Zainal Fanani)
05, September, 2022
Menyetujui,
Ka Prodi Manajemen



(Dr. Ermianti Pancaningrum ST, MSM)

KATAPENGANTAR

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

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

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

1. Bapak Dr. Abd Rohim, SE.,MSi., CRA selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) PGRI Dewantara Jombang;
2. Ibu Dr Erminati Pancaningrum.,ST.,MSM. Selaku Ketua Program Studi Manajemen STIE PGRI Dewantara Jombang sekaligus Dosen Pembimbing Lapangan;
3. Bapak Indrakurniawan S.SosMM. selaku Dosen Pembimbing dalam pelaksanaan magang.
4. Bapak Kukuh Triono selaku Manager CV. Anyar Makmur Jombang;
5. Kedua Orang Tua yang telah memberikan kasih sayang, motivasi, doa dan dukungan moril maupun materil;
6. Semua pihak baik secara langsung maupun tidak langsung yang telah membantu dalam penyelesaian laporan akhir kegiatan magang.

Penulis menyadari bahwa dengan segala keterbatasan, laporan KKM ini

Masih jauh dari sempurna. Sehingga kritikan dan masukan yang membangun sangat penulis harapkan demi sempurna nyalaporan ini kedepan.

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

Jombang, 05 September 2022

Muhammad Zainal Fanani
1961176

DAFTAR ISI

HALAMANJUDUL	i
HALAMANPENGESEAHAN.....	ii
KATAPENGANTAR.....	iii
DAFTARISI.....	vivii
DAFTARGAMBAR.....	viii
DAFTARTABEL.....	ix
DAFTARLAMPIRAN.....	3
BABIPENDAHULUAN	3
1.1. LatarBelakangKuliahKerjaMagang.....	3
1.2. TujuanKuliahKerjaMagang.....	4
1.3. ManfaatKuliahKerjaMagang.....	5
1.4. TempatKuliahKerjaMagang.....	
1.5. JadwalWaktuKuliahKerja Magang.....	6
BABIITINJAUANUMUMTEMPATKULIAHKERJA MAGANG	7
2.1. SejarahPerusahaan/Instansi.....	7
2.2. StrukturOrganisasiPerusahaan/Instansi.....	7
2.3. KegiatanUmumPerusahaan/Instansi.....	
BABIIPELAKSANAANKULIAHKERJAMAGANG	12
3.1. PelaksanaanKerja YangDilakukandiTempat Magang.....	15
3.2. HasilPengamatandiTempat Magang.....	18
3.3. UsulanPemecahanMasalah/Solusi.....	
BABIVKESIMPULANDAN SARAN	45
4.1.Kesimpulan.....	46
4.2.Saran.....	

DAFTARPUSTAKA	47
LAMPIRAN	50

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar belakang

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

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

Saat ini alat transportasi yang sedang digandrungi oleh masyarakat adalah kendaraan darat bermesin yang memiliki roda dua atau biasa disebut dengan sepeda motor. Kini sepeda motor itu sendiri memiliki beragam bentuk yang berbeda-beda dan unik, jika dibandingkan dengan model atau bentuk sepeda motor pada zaman dahulu.

Mengingat semakin meningkatnya permintaan sepeda motor maka setiap perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan spare part motor memberikan fasilitas pelayanan bagi para konsumen agar dapat dengan mudah bisa membeli motor dengan cara yang cepat tanpa persyaratan yang

rumit. Setiap perusahaan yang bergerak dalam bidang tersebut berlomba-lomba untuk bersaing demi mendapatkan konsumen sebanyak banyaknya. Mereka berusaha memberikan pelayanan dengan sebaik-baiknya agar para konsumen merasa puasakan pelayanan yang diberikan oleh perusahaan. Salah satu pelayanan yang diberikan paraperusahaan tersebut adalah dengan memberikan dua cara prosedur penjualan spare part motor.

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

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

1.2 manfaat kuliah kerja magang bagi mahasiswa

1. Memper oleh pengalaman paktik dan mengenal dunia kerja kantor.
2. Dapat mengetahui kemampuan pribadi atau ilmu pengetahuan yang dimiliki.
3. Memperdalam dan meningkatkan keterampilan
4. Menanamkan dan menciptakan semangat kerja sejak dini.
5. Melatih diri agar tanggap dan peka dalam menghadapi situasi dan kondisi yang berbeda antara teori dan praktek dilapangan.

1.3 Bagi Instansi

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

1.4 Tempat kuliah kerja magang

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

1.5 Pelaksana Kegiatan

Nama : Muhammad Zainal Fanani

NIM: 1961176

Program Studi: Manajemen Pemasaran

1.6 Waktu Pelaksanaan Kegiatan

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

Tanggal : 05 Agustus 2022 – 05 September 2022

Hari : Senin–Sabtu

Waktu : Senin– Sabtu Pukul 08.00– 16.00 WIB

Pakaian/ seragam : Bebas rapi.

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah CV.Anyar Makmur Jombang

CV.Anyar Makmur Jombang didirikan pada tanggal 2 September 2001, oleh Leon Agustono sebagai owner sekaligus direktur dan Kukuh Trionosebagai General Manager. Berkedudukan di Jl.Soekarno – Hatta No.162, Mojongap itindah, Mojongapit, Kec.Jombang,Kabupaten Jombang, Jawa Timur. Perusahaan ini bergerak di bidang penjualan sepedamotor merek Honda, service motor khusus Honda dan penjualan sparepartSepeda Motor Honda.

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

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

Tabel 2.1 Kantor Cabang

No	Cabang	Alamat	Tanggalberdiri	PIC	Jumlahk aryawan
1.	Jombang	Jl.SoekarnoHa ttaNo162,Moj ongapit Jombang	2September 2001	Kukuh Triono	66
2.	Ploso	Jl.RayaBawan ganPlosoJomb ang	10 Maret2003	Budi	15
3.	Mojoagung	Jl.RayaMoj oagungNo. 258, Mojoagung Jombang	15 Agustus2005	Ahmad Faridh	45

Sumber: CV.AnyarMakmurJombang

Gambar 2.1
Logo CV.Anyar Makmur Jombang



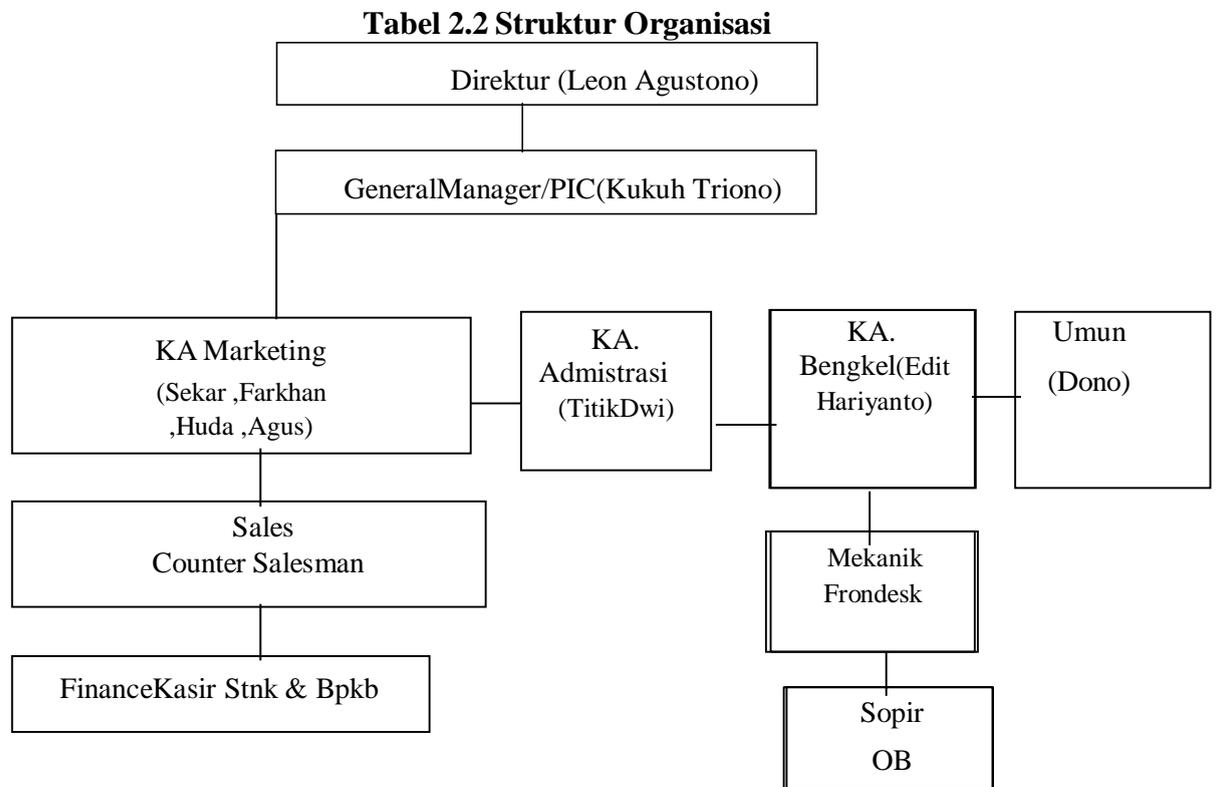
Sumber: CV.Anyar MakmurJombang

Pemilihan logo perusahaan terdapat nama CV. Anyar Makmur Jombang melambangkan nama perusahaan itu sendiri, simbol A dan M dibuat dengan design yang hampir sama dan berdiri tegak dengan sangat kokoh. Dilingkari dengan warna merah, putih, dan juga hitam yang berarti siap untuk bersaing, membentuk team yang bisa

diandalkan, melayani dengan ramah, memberikan kenyamanan untuk pelanggan dengan harapan agar pelanggan selalu merasa puas.

2.2 Struktur Organisasi Pada CV. Anyar Makmur Jombang

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



Sumber: CV. Anyar Makmur Jombang

2.3 Kegiatan umum CV. Anyar Makmur Jombang

Bengkel motor tipe C pada umumnya melayani perbaikan dan perawatan skala kecil sampai sedang pada motor. Seperti perbaikan komponen, penggantian oli, dan pengecekan performa dan sebagainya.

Dari aktivitas ini muncul limbah yang kemudian dapat langsung dibuang dan limbah yang harus mendapat perlakuan khusus. Secara umum limbah diartikan sebagai sisa dari suatu usaha maupun kegiatan yang mengandung bahan berbahaya atau beracun yang karena sifat, konsentrasi, dan jumlahnya, baik yang secara langsung maupun tidak langsung dapat membahayakan lingkungan, kesehatan, kelangsungan hidup manusia dan makhluk hidup lainnya (Mahida,1984)

BAB III

PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG

3.1 Pelaksanaan Kuliah Kerja Magang

Pelaksanaan magang dilaksanakan mulai tanggal 5 Agustus 2022 sampai dengan 05 September 2022. Dengan jadwal masuk setiap hari senin –jumat mulai pukul 08.00 WIB – 16.00 WIB. Untuk hari sabtu minggu libur. Kegiatan magang ini bertempat diAHHAS 3185 Anyar motor Jombang yang beralamatkan di Jl. Soekarno-Hatta depan pom Mojongapit No.162, Jombang, Jawa Timur 61481. Untuk jadwal aktivitas sehari-hari penulis ditempatkan pada bagian Service Center, Kegiatan harian

1. membantu para mekanik motor memasarkan seper pats motor di para customer ,
2. menyiapkan data data seperpat yang tersedia ,
3. memasarkan barang barang seperpat yang ada maupun yang masih inden

3.2 Hasil pengamatan diTempat Magang

Selama pelaksanaan kegiatan kuliah kerja magang (KKM) dengan waktu satu bulan pada di AHHAS 3185 Anyar motor Jombang. Adapun kendala yang dihadapi adalah penyiapan unit sepeda motor honda dan suku cadang honda kuarang memuaskan banyak yang berati hotline order, biasanya dikenal dengan sebutan inden. Dan di bengkel minim pemberitahuan tentang ketersediaan suku cadang.

3.3 Usulan pemecahan masalah/Solusi

Degan adanya kendala yang saya hadapi ketika melaksakan kegiatan magang, saya mencari solusi untuk mengatasi kendala adalah mencarikan dulu suku cadang yang tidak ada dibengkel AHHAS dibelikan diluar. Dan seharusnya pihak bengkel menyertakan daftar harga suku cadang agar konsumen bengkel mengetahui harga terbaru suku cadang saat ini apalagi pihak bengkel bekerjasama.

BAB IV

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

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

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

4.2 Saran

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

1. CV.Anyar Makmur Jombang harus lebih meningkatkan, mempertahankan dan memperhatikan prosedur pembelian yang akandilakukan oleh konsumen sehingga dapat menjadi dealer yang lebihbaik lagi dalam penjualan dan citra perusahaan. Perusahaan

harusbisa memperhatikan persaingan antar dealer lain dengan cara lebih bisa menekankan pola pada proses penjualan.

2. Tetap menjalin hubungan dan kemitraan yang baik dengan konsumen agar konsumen tetap percaya dan menjadi pelanggan tetap pada dealer CV.Anyar Makmur Jombang.
3. Menyediakan unit motor yang lebih banyak agar tidak mengecewakan konsumen dan keinginan konsumen dapat terpenuhi.

DAFTAR PUSTAKA

- Kotler, Philip. 2010. *Manajemen Pemasaran*. Edisi 13 Jilid 2, Jakarta: Erlangga Kelompok Gramedia.
- Mulyana, Mumuh. 2012. *Consumer Behaviour: Sukses Dengan Memahami Konsumen*, ISBN 978-979-18531-6-3, Bogor: Kesatuan Press.
- Ranggagading (JIR)*, 10(1), pp. Halaman-45.
- Payne, Adrian, 2000. *The Essence of Service Marketing*, Andi: Yogyakarta.
- Stanton, William J, 1996. *Prinsip Pemasaran*. Alih bahasa : Y Lamarto. Edisi 7 Jilid 2, Erlangga.: Jakarta.
- Richard B. Robinson, John A. Pearce. 2009. *Manajemen strategis : Formulasi, Implementasi, dan Pengendalian*. Edisi 10, Jakarta : Salemba Empat.
- Susanto, Azhar. 2004. *Sistem Informasi Akuntansi*, Lingga Jaya, Jakarta.
- Swastha, Basu. 2010. *Manajemen Penjualan*. Edisi 3, Yogyakarta: BPFE Yogyakarta.
- Zaki Baridwan. 2004. *Intermediate accounting*, Edisi 8. BPFE Yogyakarta: Yogyakarta
- <https://sdmsdealer.mpm> motor.com <https://mpmhondajatim.com>

LAMPIRAN

1. Lapiroan Sertifikat Magang



Jombang, 10 September 2022

Nomor
Perihal Pemberitahuan Selesai KKM

Kepada
Yth. Pimpinan Rektor STIE PGRI DEWANTARA
Jln. Prof. M. Yamin No. 77
Jombang

Dengan Hormat,

Bersama ini kami memberitahukan bahwa mahasiswa STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG,

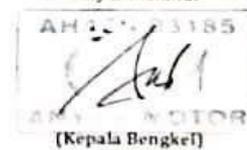
NO	NAMA	NIM	PRODI
1	Muhammad Zainal Fanani	1961176	Manajemen

Telah selesai melaksanakan Kuliah Kerja Magang (KKM) di CV. Anyar Motor Jombang dimulai tanggal 05 Agustus 2022 sampai tanggal 05 September 2022, kami mengucapkan banyak terima kasih atas kepercayaan dan kerjasamanya serta mohon maaf apabila ada kekurangan.

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

Hormat kami

CV. Anyar Makmur



2. Logbook/ Kegiatan Harian

• FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA/LOG BOOK

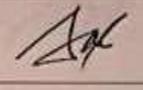
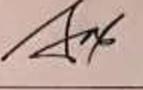
Nama : Muhammad Zainal Fanani

NIM 1961176

Program Studi Manajemen

Tempat KKM CV Anyar Motor

Bidang/Bagian : Marketing/penjualan sparepart

Hari & Tanggal	Minggu	Jenis Kegiatan	Tanda Tangan Pendamping
Jumat 05-08-2022	Pertama	<ul style="list-style-type: none"> - Pengenalan lingkungan kerja - Pengarsipan data konsumen yang mengajukan pesaa sparepart / indent 	
Senin 08-08-2022	Kedua	<ul style="list-style-type: none"> - Membuat bukti transaksi pembayaran angsuran - Data stok barang masuk keluar 	
Selasa 09-08-2022		<ul style="list-style-type: none"> - Membuat bukti transaksi pembayaran - Membantu mekanik menawarkan sparepart ke konsumen 	
Rabu 10-08-2022		<ul style="list-style-type: none"> - Pengenalan lingkungan kerja - Membuat bukti transaksi baru - Pengarsipan data pembiayaan masuk dana keluar - Menghitung stok masuk dan keluar oli 	
Kamis 11-08-2022		<ul style="list-style-type: none"> - Menginput bukti transaksi pembayarn - Cek laporan harian (LKH) - Menghitung dan mencatat stok barang 	

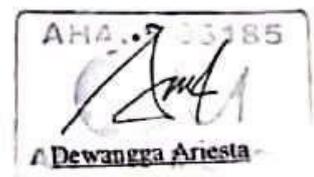
Hari & Tanggal	Minggu	Jenis Kegiatan	Tanda Tangan Pendamping
Jumat 12-08-2022		<ul style="list-style-type: none"> - Pengenalan lingkungan kerja - Membantu mekanik menawarkan sparepart ke konsumen - Cek laporan harian (LK11) 	
Senin 15-08-2022	Ketiga	<ul style="list-style-type: none"> - Membuat bukti data konsumen yang inden - Menghitung keluar masuk stok oli 	
Selasa 16-08-2022		<ul style="list-style-type: none"> - Pengenalan lingkungan kerja - Membuat bukti transaksi pembayaran - Menginput data konsumen yang mau inden sparepart 	
Rabu 17-08-2022		<ul style="list-style-type: none"> - Libur Kemerdekaan RI 	
Kamis 18-08-2022		<ul style="list-style-type: none"> - Pengenalan lingkungan kerja - Membuat bukti transaksi pembayaran 	
Jumat 19-08-2022		<ul style="list-style-type: none"> - Menginput pencarian kredit - Menginput manual penerimaan kas - Menginput manual pengeluaran kas - Mengecek kelengkapan data customer 	

Hari & Tanggal	Minggu	Jenis Kegiatan	Tanda Tangan Pendamping
Senin 29-08-2022	Kelima	<ul style="list-style-type: none"> - Menginput list pkb kendaraan baru - Menginput manual penerimaan barang - Menginput manual pengeluaran setok barang - Mengecek kelengkapan data konsumen 	
Selasa 30-08-2022		<ul style="list-style-type: none"> - Menginput pencarian kredit - Menginput manual penerimaan kas - Menginput manual pengeluaran Menginput pencarian barang - Menginput manual penerimaan barang 	
Rabu 31-08-2022		<ul style="list-style-type: none"> - Menginput manual pengeluaran setok barang - Mengecek kelengkapan data konsumen kas - Mengecek kelengkapan data nasabah Pengarsipan data pembiayaan masuk dana keluar 	
Kamis 01-09-2022		<ul style="list-style-type: none"> - Menginput pencarian data konsumen yang sudah inden - Menginput manual penerimaan barang - Mengecek barang indenan - Mengecek kelengkapan barang 	
Jumat 02-09-2022		<ul style="list-style-type: none"> - Menginput pencarian kredit - Menginput manual penerimaan kas - Menginput manual pengeluaran kas - Mengecek kelengkapan data nasabah Pengarsipan data pembiayaan masuk dana keluar 	

Hari & Tanggal	Minggu	Jenis Kegiatan	Tanda Tangan Pendamping
Senin 05-09-2022		<ul style="list-style-type: none"> - Menginput pencarian kredit - Menginput manual penerimaan kas - Menginput manual pengeluaran kas - Mengecek kelengkapan data customer - Pengarsipan data pembiayaan masuk dana keluar 	

Jombang 05 September 2022

Pendamping Lapangan



3. Dokumentasi



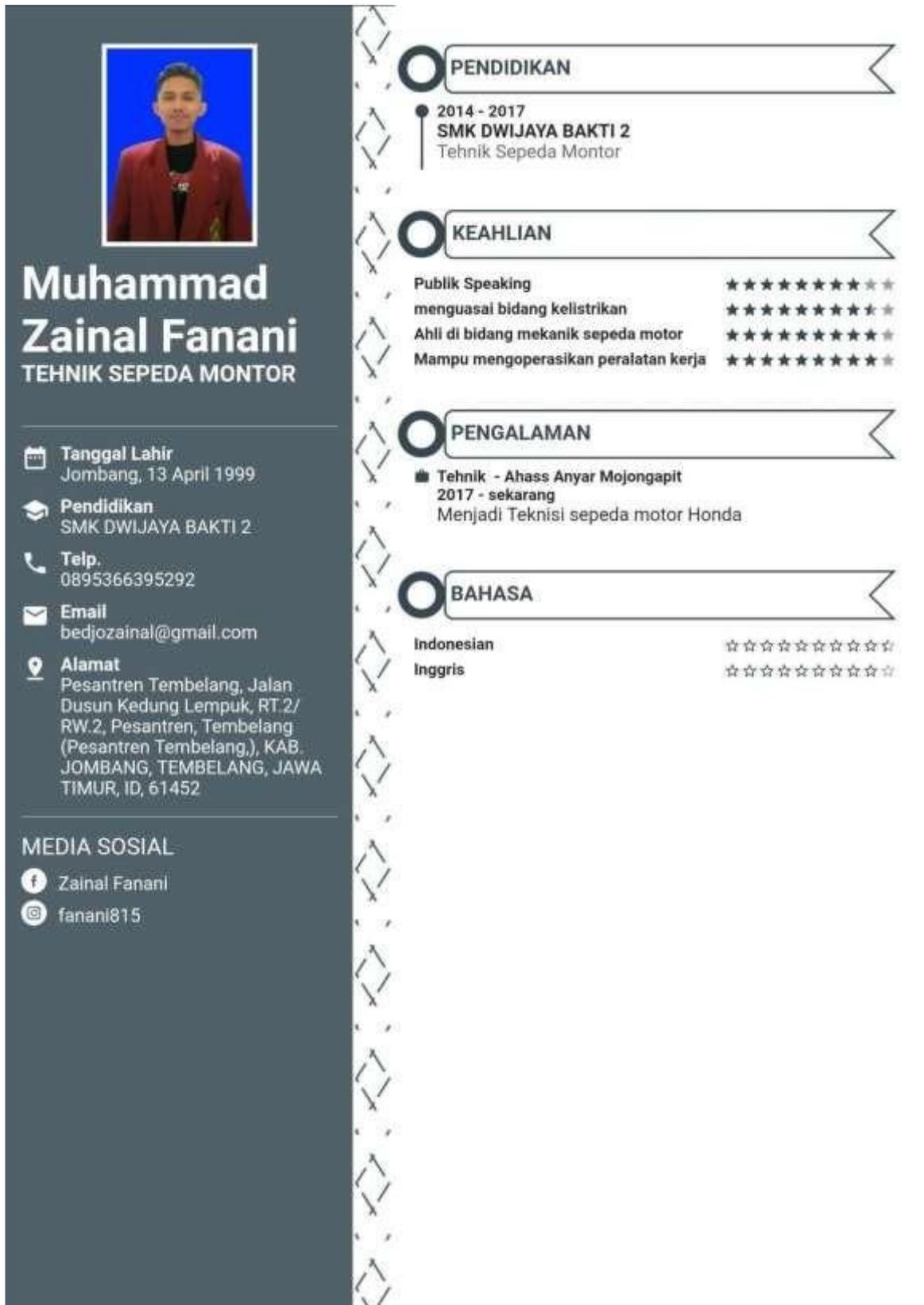








4. Curriculum vitae(CV)



The CV is presented in a vertical layout. On the left, a dark grey sidebar contains a portrait of Muhammad Zainal Fanani, his name in large white font, his profession 'TEHNIK SEPEDA MONTOR', and contact information including birth date, education, phone, email, and address. Below this is a 'MEDIA SOSIAL' section with Facebook and Instagram handles. The right side features four white sections with decorative borders: 'PENDIDIKAN' (Education) at SMK DWIJAYA BAKTI 2; 'KEAHLIAN' (Skills) with star ratings for public speaking, electrical skills, motorcycle mechanics, and work equipment; 'PENGALAMAN' (Experience) as a technician at Ahas Anyar Mojongapit; and 'BAHASA' (Languages) with star ratings for Indonesian and English.

Muhammad Zainal Fanani
TEHNIK SEPEDA MONTOR

Tanggal Lahir
Jombang, 13 April 1999

Pendidikan
SMK DWIJAYA BAKTI 2

Telp.
0895366395292

Email
bedjozainal@gmail.com

Alamat
Pesantren Tembelang, Jalan Dusun Kedung Lempuk, RT.2/ RW.2, Pesantren, Tembelang (Pesantren Tembelang,), KAB. JOMBANG, TEMBELANG, JAWA TIMUR, ID, 61452

MEDIA SOSIAL

f Zainal Fanani
@ fanani815

PENDIDIKAN

2014 - 2017
SMK DWIJAYA BAKTI 2
Tehnik Sepeda Montor

KEAHLIAN

Publik Speaking ★★★★★★★★
menguasai bidang kelistrikan ★★★★★★★★
Ahli di bidang mekanik sepeda motor ★★★★★★★★
Mampu mengoperasikan peralatan kerja ★★★★★★★★

PENGALAMAN

■ Tehnik - Ahas Anyar Mojongapit
2017 - sekarang
Menjadi Teknisi sepeda motor Honda

BAHASA

Indonesian ☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆
Inggris ☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

5. Lampiran Nilai Pembimbing lapangan

www.stiedewantara.ac.id website: www.stiedewantara.ac.id

PENILAIAN KULIAH KERJA MAGANG MAHASISWA
STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG

NAMA : MUHAMMAD ZAINAL FANANI
 NIM : 1961176
 PROGRAM STUDI : MANAJEMEN
 ALAMAT TEMPAT MAGANG : JL. SOEKARNO-HATTA MOJONGAPIT JOMBANG
 BAGIAN BIDANG : PEMASARAN

No.	Aspek Yang Dinilai	Nilai (0 - 100)
1.	Disiplin kerja	87
2.	Kerjasama dalam tim/hubungan dengan rekan kerja	90
3.	Sikap, etika dan tingkah laku saat bekerja	80
4.	Kreativitas dan ketrampilan	85
5.	Kemampuan mengaplikasikan pengetahuan akademis dalam pekerjaan	80
6.	Kemampuan menyesuaikan diri dalam pekerjaan dan lingkungan kerja	90
7.	Kemampuan berkomunikasi	85
8.	Produktivitas Kerja*	85
Jumlah		682
Nilai Rata-Rata		85.25

Catatan : Penilaian harap diisi dalam angka

*Peserta magang menghasilkan produk/ karya

Catatan:
MAMPU MELAKUKAN PENJUALAN SPAREPART SECARA CROSS'SELLING

JOMBANG, 05 SEPTEMBER 2022

Pendamping Lapangan/Pejabat Penilai**.



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

6. Lampiran Nilai Magang Dosen Pembimbing



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 : Muhammad Zainal Fanani
NIM : 1961176
Program Studi : Manajemen Pemasaran
Tempat Magang : CV. Anyar Makmur Jombang
Bagian/Bidang : Pemasaran

Catatan : Penilaian harap diisi dalam angka

No.	Aspek yang Dinilai	Nilai (0 - 100)
1.	Keaktifan konsultasi	88
2.	Motivasi	90
3.	Pengetahuan tentang tugas dalam obyek KKM	81
4.	Tata Bahasa dan kerapihan laporan	85
5.	Kejelasan menyampaikan laporan	80
6.	Sistematika laporan	80
7.	Kemampuan mengidentifikasi masalah	81
8.	Kemampuan memberikan alternatif pemecahan masalah	81
Jumlah		666
Nilai Rata-Rata		83,25

Jombang, 13 September 2022
Dosen Pembimbing Lapangan,

(Dr. Indra Kurniawan S. Sos MM)