

LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
PENERAPAN STRATEGI PENJUALAN
CV. Afco Fresh & Frozen Food



Disusun oleh
Putri cahya septyana 1961335

PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PGRI DEWANTARA
JOMBANG
2020/2022

LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
PENERAPAN STRATEGI PENJUALAN
CV Afco Fresh & Frozen Food



Menyetujui,
Dosen pembimbing lapangan


(Joko Muj Subagyo, S.Sos., M.Si)

Jombang, 30 September 2022


(Putri Cahya Septyana)

Menyetujui,
Pendamping lapangan


(Dani Anik S)
Jl. Raya Mojokrapak Tombeleng
JOMBANG
Telp./ Fax. 0321-8492340

Mengetahui,
Ka. Prodi Manajemen


(Dr. Erminati Pancaningrum, ST., MSM)

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada tuhan yang maha kuasa, akhirnya penulis dapat menyusun laporan Kuliah Kerja Magang (KKM) ini dengan judul “Penerapan strategi penjualan di CV Afco fresh & Frozen food” dapat terselesaikan dengan baik.

Hal ini tentunya tak lepas dari beberapa hal yaitu bantuan, dorongan serta bimbingan yang sangat berguna bagi penulis maupun pihak lain. penulis menyadari bahwa penulisan laporan KKM ini tidak berhasil tanpa bantuan dan bimbingan dari beberapa pihak. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Dr. Abd Rohim, SE., M.Si., CRA selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) PGRI Dewantara Jombang.
2. Bapak Joko Muji Subagyo, S.Sos., M.Si selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan bimbingan dan pengarahan selama kegiatan KKM dilaksanakan.
3. Ibu Erminati Pancaningrum, ST., MSM selaku Ketua Program Studi Manajemen STIE PGRI Dewantara Jombang.
4. Fauzi Hartaji selaku HRD di CV. Afco fresh & Frozen food yang telah memberikan izin kepada penulis untuk melakukan Kuliah Kerja Magang (KKM).
5. Ahmad Marjadi selaku Manajer di CV. Afco fresh & Frozen food yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk mengadakan penelitian ini.
6. Dani Anik S. selaku pendamping lapangan yang telah membimbing dan memberikan arahan kepada penulis serta membantu penulis dalam mendapatkan informasi dan keterangan-keterangan yang penulis perlukan selama melaksanakan proses Kuliah Kerja Magang. Penulis menyadari bahwa dalam laporan KKM masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, segala kritik dan saran yang sifatnya membangun akan menyempurnakan penulisan laporan KKM ini serta bermanfaat bagi penulis, pembaca dan bagi laporan-laporan selanjutnya.

Jombang, 30 September 2022



(Putri cahya septyana)

NIM 1961335

DAFTAR ISI

Table of Contents

KATA PENGANTAR.....	iii
BAB I.....	1
PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar belakang.....	1
BAB II.....	4
GAMBARAN UMUM.....	4
2.1 Profil Perusahaan.....	4
2.2 Visi, Misi, dan Tujuan Perusahaan.....	4
2.2.1 Visi Perusahaan.....	4
2.2.2 Misi Perusahaan.....	4
2.3 Struktur Organisasi Perusahaan.....	5
2.4 Kegiatan Usaha Afco Fresh & Frozen Food.....	6
BAB III.....	8
PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM).....	8
3.1 Pelaksanaan Kerja.....	8
3.2 Kajian teori.....	8
3.2.2 Strategi Pemasaran.....	9
memiliki beberapa fungsi yaitu:.....	9
3,3 Kendala yang dihadapi.....	10
3.4 Cara Mengatasi Kendala.....	10
BAB IV.....	12
4.1 Simpulan.....	12
4.2 Saran.....	12
DAFTAR PUSTAKA.....	13
LAMPIRAN.....	14
Lampiran 1 dokumentasi.....	14
Lampiran 2 lembar kegiatan harian mahasiswa.....	15
Lampiran 3 Nilai kuliah kerja magang.....	24

Lampiran 4 Surat Keterangan Telah Melaksanakan Magang..... 26

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar belakang

Pendidikan memainkan peran yang sangat penting dalam membentuk Keterampilan dan kemampuan individu memasuki dunia kerja. Pendidikan yang dilakukan di perguruan tinggi masih sebatas pengajaran teori dan praktek dalam skala kecil dengan instensi yang terbatas, agar dapat memahami dan memecahkan masalah yang muncul di dunia kerja maka mahasiswa perlu melakukan kegiatan pelatihan kerja secara langsung di instansi/lembaga yang relevan dengan dengan pendidikan yang diikuti, sehingga setelah lepas dari ikatan akademik di perguruan tinggi yang bersangkutan, mahasiswa bisa memanfaatkan ilmu dan pengalaman yang diperoleh selama masa pendidikan dan masa pelathian kerja untuk melanjutkan kiprahnya di dunia kerja yang sebenarnya sebab, untuk dapat terjun langsung di masyarakat tidak hanya di butuhkan pendidikan formal yang tinggi dengan perolehan nilai yang memuaskan, namun diperlukan juga ketrampilan (skill) dan pengalaman pendukung untuk lebih mengenal bidang pekerjaan sesuai dengan leahlian yang dimiliki. Oleh karena itu, mahasiswa perlu melakukan penelitian yang rinci serta terjun langsung untuk memahami setiap permasalahan yang muncul di dunia kerja.

Salah satu program yang dapat ditempuh adalah dengan melaksanakan kuliah kerja nyata (KKM)/Magang dalam suatu perusahaan KKN/Magang adalah kegiatan akademik (intrakulikuler) yang di lakukan oleh mahasiswa dengan melakukan praktek kerja secara langsung pada lembaga/instansi yang relevan dengan pendidikan yang diambil mahasiswa dalam perkuliahan. Bentuk kegiatan yang di lakukan adalah meneliti serta ikut berpartisipasi langsung dengan mengikuti semua aktifitas di lokasi KKN/Magang. Pada kesempatan ini penulis melakukan kuliah kerja magang di perusahaan di bidang penjualan dan pemasaran.

Pemasaran adalah serangkaian kegiatan yang dilakukan bisnis untuk merangsang permintaan untuk produk atau layanan dan memastikan bahwa produk dijual dan dikirimkan ke pelanggan (Hasan, 2009). perusahaan selalu memprioritaskan kualitas produk ke pasar, tujuannya adalah untuk konsumen puas dengan produk dan value for money klien. Produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan di pasar. Memuaskan keinginan atau kebutuhan (Kotler, 2005). Perusahaan harus dapat menerapkan strategi bauran pemasaran yang baik, antara lain dengan: Produk, harga, promosi dan distribusi. Produk itu sendiri memiliki unsur antara lain: kemasan produk, kualitas produk, garansi produk dan tampilan produk. Sebelum membeli setiap produk, konsumen pasti akan membandingkan dengan produk sejenis lainnya. Jadi setiap perusahaan memiliki strategi mempertahankan dan memasarkan produknya. CV Afco fresh selalu mengutamakan kualitas produk yang dipasarkan, tujuannya adalah untuk menjaga loyalitas konsumen terhadap produk olahan daging ayam.

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka penulis ingin menyusun tugas akhir yang berjudul *“Penerapan strategi penjualan di CV Afco fresh”*.

1.1 Tujuan Kuliah Kerja Magang

1. Meningkatkan pemahaman mahasiswa tentang dunia kerja.
2. Memperoleh pengalaman dari pekerjaan nyata yang sesuai dengan teori yang didapat selama proses perkuliahan.
3. Meningkatkan softskill mahasiswa (kemampuan dalam berkomunikasi, meningkatkan rasa percaya diri, memperbaiki sikap dan perilaku).
4. Sebagai salah satu syarat mahasiswa untuk menempuh dan menyelesaikan mata kuliah KKM (Kuliah Kerja Magang) di STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG.

1.2 Manfaat Kuliah Kerja Magang

1.3.1 Manfaat bagi Mahasiswa

1. Mahasiswa memiliki keterampilan berkomunikasi dan memiliki rasa percaya diri dalam bersikap dan berperilaku.
2. Mahasiswa memiliki kemampuan bekerja dalam kelompok.
3. Mahasiswa mampu mengenal, mengetahui, dan menganalisis kondisi lingkungan dunia kerja.

1.3.2 Manfaat Bagi Instansi Tempat Praktik :

1. Perusahaan dapat melihat tenaga kerja yang potensial dikalangan mahasiswa sehingga apabila suatu saat perusahaan membutuhkan karyawan dapat merekrut mahasiswa tersebut.
2. Sarana untuk menjembatani antara instansi atau perusahaan dengan lembaga pendidikan untuk bekerja sama lebih lanjut baik bersifat akademis maupun praktis/bisnis.

1.3 Tempat Kuliah Kerja Magang

Adapun tempat kuliah kerja magang sebagai berikut :

Nama Perusahaan : **CV AFKO FRESH & FROZEN FOOD**

Alamat : Jl. Kyai wahab hasbullah No. 174 Krapak Tambakrejo,
Kec. Tembelang Kab. Jombang.

1.4 Jadwal Waktu Kuliah Kerja Magang

Praktik kuliah kerja magang di CV afco fresh & frozen food dilaksanakan terhitung sejak tanggal 01 Agustus 2022 sampai dengan 30 Agustus 2022 yang dilaksanakan sesuai jam kerja karyawan perusahaan yaitu Senin s/d Sabtu jam 07.30 WIB sampai 12.00 WIB dengan libur setiap 1 minggu sekali pada Hari Minggu dan berlaku juga libur pada tanggal merah Hari Libur Nasional.

BAB II

GAMBARAN UMUM

2.1 Profil Perusahaan

Afco fresh & frozen food yang beralamat di Jl. Kyai Haji Wahab Hasbullah No.174, Krapak, Tambak Rejo, Kec. Jombang, Kabupaten Jombang, Jawa Timur 61419. Swalayan ini bergerak di bidang pemasaran olahan dan menjual buah buahan, sayuran, frozen foods, dan ada juga peralatan kantor beraneka ragam sekali.

2.2 Visi, Misi, dan Tujuan Perusahaan

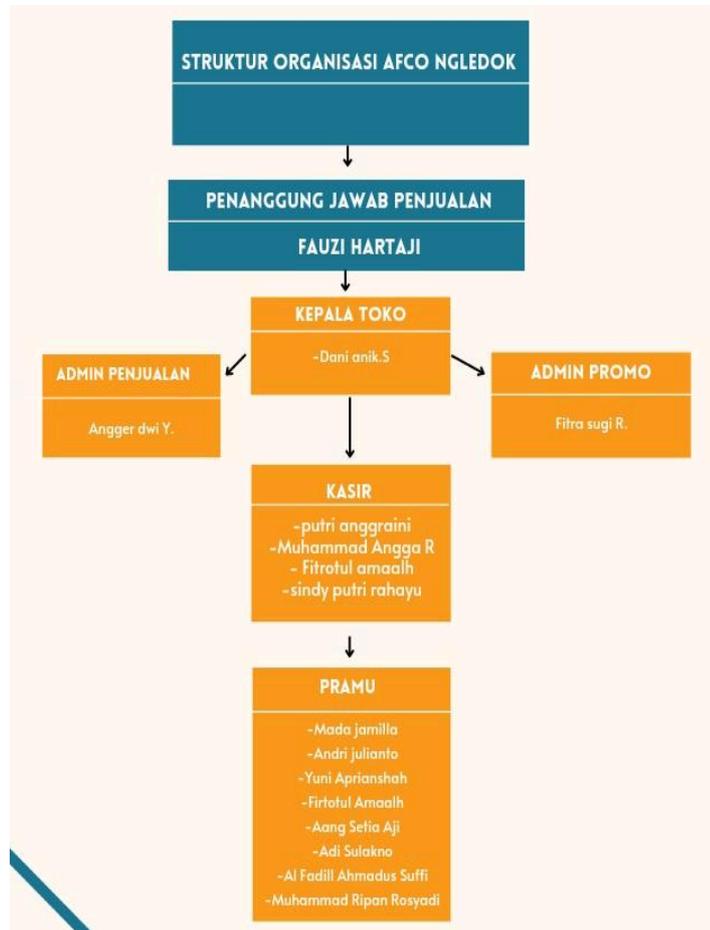
2.2.1 Visi Perusahaan

Menjadi distributor ayam karkas yang halal, berkualitas, dan bertaraf nasional.

2.2.2 Misi Perusahaan

1. Memuaskan konsumen dengan menyediakan produk – produk yang bermutu, kualitas terbaik, serta sistem distribusi yang aman, tepat waktu dan tepat jumlah.
2. Memberikan keberkahan bagi keluarga besar perusahann, mitra perusahaan, lingkungan, dan masyarakat sekitar.
3. Selalu melakukan peningkatan produktifitas dan kualitas sumber daya manusia.
4. Meciptakan kemanfaatan jangan panjang yang berkesinambungan dalam hubungan antara perusahaan dengan seluruh mitra perusahaan.
5. Bakti kepada lingkungan, dengan memberdayakan potensi sumber daya bagi keseimbangan dan kemanfaatan lingkungan.

2.3 Struktur Organisasi Perusahaan



Gambar 2.3.1 Struktur Organisasi *Afco Fresh & Frozen Foods*

Afco Fresh & Frozen Foods mempunyai tugas dan tanggung jawab setiap masing – masing divisi sebagai berikut :

1. Direktur
 - a. Bertanggung jawab dalam memimpin dan menjalankan kegiatan usaha.
 - b. Menentukan strategi dalam menunjang keberlangsungan kegiatan perusahaan.
 - c. Pengambilan keputusan tertinggi dalam perusahaan
2. Kepala toko
 - a. Membuat prosedur dan standar perusahaan
 - b. Merencanakan strategi toko jangka menengah dan jangka panjang
 - c. Merencanakan, melaksanakan, mengkoordinasi, mengawasi, dan

menganalisis semua kegiatan perusahaan.

3. Admin penjualan
 - a. Menangani permintaan pelanggan
 - b. Mengejar harga jual
 - c. Menekan target penjualan harian
 - d. Mempertahankan hubungan pelanggan yang baik
 - e. Menjawab permintaan pelanggan melalui telepon
 - f. Memproduksi laporan
 - g. Menumbuhkan bisnis
 - h. Mempertahankan catatan klien
4. Admin promosi
 - a. Melakukan promosi dan komunikasi baik hard file maupu softcopy
 - b. Membuat materi untuk keperluan sales (penjualan)
 - c. Membuat brosur untuk promosi
 - d. Membuat quotation
 - e. Membuat Email blast
 - f. Korespondensi dengan customer
5. Keuangan/kasir
 - a. Menerima uang penjualan dan menyetorkan ke rekening bank
 - b. Membuat laporan keuangan harian
 - c. Bertanggungjawab terhadap saldo kas harian beserta pencatatannya
6. Pramuniaga
 - a. Melayani kebutuhan pelanggan
 - b. Membuat nota penjualan
 - c. Mempromosikan barang kepelanggan
 - d. Bertanggungjawan terhadap pengiriman barang pada pelanggan

2.4 Kegiatan Usaha Afco Fresh & Frozen Food

CV Afco fresh & Frozen food pertama kali mulai berdiri tanggal pada tahun 2012, dan secara notaris adalah tanggal 10 juli 2017 dan berhasil

membangun toko pertama di Jl. Kyai Haji Wahab Hasbullah No.174, Krapak, Tambak Rejo, Kec. Jombang, Kabupaten Jombang, Jawa Timur 61419, kemudian menjalankan tokonya menjadi swalayan. awal mula Afco fresh & frozen foods melakukan penjualan, yaitu dengan berkeliling menawarkan barang-barangnya dari toko ke toko, Barang dagangannya adalah bahan-bahan kebutuhan pokok seperti barang groceries dan olahan seperti olahan ayam, daging ayam giling, dan aneka olahan lainnya lain-lain.

Afco fresh & frozen foods tidak hanya membuka swalayan toko saja melainkan ada outlet aneka sosis bakaran dan bakso kuah dari Zaitun, Kamil, dan Salam. serta Afco fresh & frozen food mencoba menjual produk sendiri yang disupply oleh perusahaannya sendiri, yaitu CV Pangan Berkah Sentosa & CV. Wahana Sejahtera Food produknya seperti olahan daging ayam, ,bebek serta ada juga olahan frozen berbahan dasar ayam, dan ikan yang diolah secara higienis menggunakan teknologi modern.

BAB III

PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)

3.1 Pelaksanaan Kerja

Sistem kuliah kerja magang yang dilakukan oleh mahasiswa STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG berfokus pada bidang pemasaran dan retail berbagai produk yang dimiliki oleh CV Afco fresh & frozen food yaitu produk groceries dan olahan seperti ayam frozen, daging ayam giling, sosis, nugget, dan bergai olahan ikan seperti ikan patin, gurame dan lain-lain. Produk yang dijual oleh Afco fresh & frozen food sendiri dari perusahaan yang merupakan satu nama sendiri, ada beberapa perusahaan yang menyuplay di Afco fresh & frozen food yaitu CV. Wahana Sejahtera Food dan CV Pangan Berkah Sentosa. Toko Afco fresh & frozen food beroperasi selama 15 jam dan ada ketentuan shift. Jam kerja dimulai dari pukul 07:00 WIB sampai dengan pukul 16:00 WIB untuk shift 1, sedangkan untuk shift 2 dimulai dari pukul 13:00 WIB sampai dengan pukul 22:00 WIB (tutup toko). Afco fresh & frozen food memiliki 5 karyawan di toko dan 6 karyawan, 3 bagian pramuniaga, 1 kasir, 2 admin, dan 1 kepala toko. Dalam kegiatan bongkar dan muat barang yang datang dan masuk perusahaan ini mempekerjakan tenaga harian kuli sedangkan untuk pengiriman pesanan di pabrik menggunakan tenaga sopir borongan.

Kegiatan operasional yang dilakukan di Afco fresh & Frozen food difokuskan pada penjualan barang kepada reseller. CV Afco fresh & Frozen food merupakan unit UMKM di bidang bisnis produks.

3.2 Kajian teori

3.2.1 Pengertian Pemasaran

- Kotler dan Amstrong (2012) "*Marketing as the process by which companies create value for customers and build strong customer*

relationships in order to capture value from customers in return", artinya menyatakan bahwa pemasaran sebagai proses di mana perusahaan menciptakan nilai bagi pelanggan dan membangun hubungan pelanggan yang kuat menangkap nilai dari pelanggan sebagai imbalan.

- Stanton (2013) Pemasaran adalah suatu sistem dari kegiatan bisnis yang dirancang untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan produk yang dapat memuaskan keinginan dalam mencapai tujuan perusahaan.

3.2.2 Strategi Pemasaran

Dalam menjalankan kegiatan pemasaran suatu perusahaan atau individu yang memiliki usaha tidak mungkin melakukan pemasaran secara sembrono atau tanpa adanya strategi. Strategi dalam pemasaran merupakan suatu hal yang sangat penting dalam melakukan pemasaran produk perusahaan. Menurut Kurtz (2008), pengertian strategi pemasaran adalah keseluruhan program perusahaan dalam menentukan target pasar. dan memuaskan konsumen dengan membangun kombinasi elemen dari marketing mix produk, distribusi, promosi, dan harga. Dapat dilihat dari keempat pendapat tersebut dapat disimpulkan bahwa strategi pemasaran adalah rencana menentukan pasar target dengan menganalisa situasi peluang pasar yang terus berubah. Semua tujuan finansial akan sangat ditentukan oleh tingkat volume penjualan, yang umumnya menjadi dasar proyeksi pendapatan perusahaan. Strategi pemasaran yang ditetapkan dan dijalankan perusahaan memiliki beberapa fungsi yaitu:

- a) Menetapkan basis konsumen secara strategis, rasional dan lengkap dengan informasinya.
- b) Mengidentifikasi kebutuhan yang sekarang dan yang akan datang dari konsumen dan calon konsumen.
- c) Menciptakan produk yang dapat memenuhi kebutuhan - kebutuhan konsumen dengan tepat dan menguntungkan, serta mampu membedakan perusahaan dengan pesaing.

- d) Mengkomunikasikan dan mengantarkan produk tersebut ke pasar sasaran.
- e) Memimpin seluruh staf bidang pemasaran untuk menjadi sekumpulan tenaga kerja yang disiplin, potensial, berpengalaman dan berdedikasi kepada perusahaan.

Adapun juga macam – macam sebagai berikut :

1. Strategi kebutuhan primer
 - a) Menambah jumlah pemakai
 - b) Meningkatkan jumlah pemakai
2. Strategi kebutuhan selektif
 - a. Mempertahankan pelanggan
 - Memelihara kepuasan pelanggan
 - Menyederhanakan proses pembelian
 - Mengurangi daya Tarik atau jelang untuk beralih *merk*
 - b. Menjaring pelanggan
 - Mengambil posisi berhadapan
 - Mengambil posisi berbeda

3.3 Kendala yang dihadapi

Dalam melaksanakan pekerjaan atau tugas, peserta magang selalu berusaha untuk melakukan yang terbaik untuk setiap pekerjaan, namun tentu saja tidak semua rencana pekerjaan dapat terlaksana dengan lancar. Terdapat beberapa kendala yang dihadapi peserta magang baik faktor internal maupun faktor eksternal dalam melaksanakan pekerjaan atau tugas Praktik, di antaranya:

1. Saat memulai praktik kerja lapangan Peserta magang merasa kurang dapat beradaptasi secara baik dengan para karyawan di CV. Afco Fresh & Frozen food
2. Terjadi selisih pencatatan antara saldo kas fisik dan pemrosesan data di komputer.

3.4 Cara Mengatasi Kendala

Adapun cara untuk mengatasi kendala yang Praktikan hadapi adalah sebagai berikut:

1. Peserta Magang mencoba beradaptasi dengan para pegawai di dalam CV Afco fresh & Frozen foods dengan cara bertanya maupun berbincang bincang, karena mereka adalah orang yang berpengalaman yang dapat membimbing praktikan dalam pelaksanaan Kuliah Kerja Magang di CV Afco fresh & Frozen food.
2. Meminta pendapat kepada pembimbing lapangan magang dan segera mencari tahu letak permasalahannya serta segera memperbaiki,

BAB IV

SARAN DAN KESIMPULAN

4.1 Simpulan

Berdasarkan perusahaan dalam meraih kesuksesan ditentukan oleh beberapa faktor pendukung yang dimiliki oleh sebuah perusahaan. Sumber daya manusia yang berkualitas, teknologi canggih, fasilitas memadai dan modal adalah beberapa faktor penentu kesuksesan pada umumnya modal adalah beberapa faktor penentu kesuksesan pada umumnya. Namun ada faktor lain yang berperan dalam kesuksesan perusahaan yaitu strategi pemasaran yang dimiliki sebuah perusahaan juga memiliki penting dalam perkembangan dan kesuksesan sebuah perusahaan atau organisasi dalam produknya.

4.2 Saran

Melihat semakin banyak pesaing dunia usaha yang bergerak dibidang bisnis UMKM diharapkan untuk CV. Afco fresh & Frozen food tetap mempertahankan strategi pemasaran karena menurut kami strategi ini wajib digunakan dalam setiap inovasi pada pengeluaran produk baru.

Afco fresh & frozen foods perlu untuk melakukan analisa SWOT dalam melaksanakan kegiatannya, diharapkan dapat membantu peningkatan pendapatan usahanya, serta perlu adanya pemanfaatan teknologi dalam indirect marketing agar segmentasi pemasaran bisa lebih luas lagi.

DAFTAR PUSTAKA

Kotler dan Amstrong (2012) *Manajemen Pemasaran*.

Press.Shinta, Agustina. (2011). *Manajemen Pemasaran*. Malang : UB Press.

Yulianti, Farida dkk. (2019). *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta : Deepublish.

LAMPIRAN
Lampiran 1 dokumentasi



Lampiran 2 lembar kegiatan harian mahasiswa

LAPORAN SALES DOOR TO DOOR

Petunjuk pelaporan sales door to door

1. Laporan diserahkan langsung ke HRD-GA dan Manajer CV. AFCO Fresh
2. Laporan bisa diketik atau ditulis tangan.
3. Laporan harus disertai lampiran dokumentasi yang relevan dan reliabel.
4. Followup laporan harus dilaksanakan pada door to door berikutnya.
5. laporan diserahkan H +1 setelah kegiatan sales door to door.

apabila pada saat H +1 terjadi kendala(day off, sakit, libur kantor) harap menghubungi HRD untuk menentukan jadwal pertemuan.

Tanggal	Lokasi	Kebutuhan Produk	Hasil Kunjungan (memuat :1.) bertemu dengan?, 2.) contact atau nomor telp yang ditemui, 3.) hasil kunjungan.	Follow up HRD	Follow up Manajer
04 Agustus 2022	1. SDN DUKUH KLOPO, Desa Dukuh klopo, peterongan 1. Zaffira offset advertising, jl. Nusa indah kalikejambon 3. Laundry Bu Nanik, Kalikejambon	- - -	1. Bu hartatik 2. sdndukuhklopo@gmail.com 3. No sell 1. Bapak Yudi 2. 0856 3488 886 3. No sell 1. Firly 2. 0896 6963 6566 3. No sell		
05 Agustus 2022	1. Mts AL IHSAN, Desa Kalikejambon 2. MA ALIHSAN, Kalikejambon 3. Toko Bu Anik, Kalikejambon	- - -	1. Pak Iswahyudi 2. 0321 878018 3. No sell 1. Bu Rosi 2. 0321 863826 3. No sell 1. Dita 2. 0857 0424 3658 3. No sell		
06 Agustus 2022	1. Sebar brosur Grand opening Dewantara mart	-	1. Ibu Rumah Tangga di sekitar lokasi STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG 2. - 3. No sell		

Dipindai dengan CamScanner

09 Agustus 2022	<p>1. RA AL IHSAN , Jl. Angrek No 22 kalikejambon</p> <p>2. Paud KB, Jl. Angrek No 22 kalikejambon</p> <p>3. MI AL IMAN, Mojo Tampingmojo</p>	<p>1. -</p> <p>2.-Salam Nugget ayam stik 250gr -Salam sosis sapi 500gr</p> <p>3.-Champ sosis sapi 150gr -Champ sosis sapi 375gr</p>	<p>1. Bu ima 2. 0858 1557 0852 3. No sell</p> <p>1. Bu Laila 2. 0858 5244 9964 3. Order</p> <p>1. Bu endah 2. 0851 0723 1365 3. Order</p>	
10 Agustus 2022	<p>1. MI AL IMAN, Mojo Tampingmojo</p> <p>2. SDN KALIKEJAMBON 1, Kalikejambon</p>	<p>1. Champ sosis sapi 375gr</p> <p>2.-</p>	<p>1. Bu umi 2. 0857 3288 8485 3. Order</p> <p>1. Bu ningsih 2. 0856 3340 699 3. No sell</p>	
11 Agustus 2022	<p>1. SDN Kedunglosari 01, Kedunglosari kec, Tembelang</p> <p>2. SDN Kedunglosari 02, Losari , Kedunglosari kec, Tembelang</p> <p>3. Balai desa Kalikejambon, Kalikejambon</p>	<p>-</p> <p>-</p> <p>-</p>	<p>1. Bu siti 2. 0858 0843 7070 3. No sell</p> <p>1. Bpk Nyoto 2. 0857 4908 6383 3. No sell</p> <p>1. Mas aam 2. 0815 5443 3932</p>	
12 Agustus 2022	<p>1. Toko Bu uswatun, Kalijaring</p> <p>2. Customer Mbak Erika, Petengan Tambakrejo</p> <p>3. BPS (Badan Pusat Statistik), Jl. Airlangga Jelak Ombo</p>	<p>1.-</p> <p>2. Wei wong minipao coklat 440gr</p> <p>3. -</p>	<p>1. Bu uswatun 2. 0896 9997 0070 3. No sell</p> <p>1. Mbak erika 2. 0832 1408 4129 3. Order</p> <p>1. Bu karina 2. 0856 4559 3601 3. No sell</p>	

Dipindai dengan CamScanner

13 Agustus 2022	<p>1. SDN SAMBUNG DUKUH 3, Sambong dukuh jombang</p> <p>2. UMKM Tambal Ban, Sambong dukuh jombang</p> <p>3. UMKM Penjual gorengan, Sambong dukuh jombang</p> <p>4. UMKM Catering, Sambong dukuh jombang</p>	<p>1.-</p> <p>2.-</p> <p>3.</p> <p>4.-</p>	<p>1. Bu Qori 2. 0812 3273 7563 3. No sell</p> <p>1. Pak malik 2.- 3. No sell</p> <p>1. Bu Parmi 2.- 3. No sell</p> <p>1. Bu mis 2. 0812 4984 4598 3. No sell</p>		
15 Agustus 2022	<p>1. UMKM Penjual bawang merah, Kapas Peterongan jombang</p> <p>2. UMKM Grosir Pak Jir, Kapas petrongan jombang</p> <p>3. Play group (KB), Dukuh klopo peterongan jombang</p> <p>4. Bu Putri Tailor, kalikejambon</p>	<p>-</p> <p>-</p> <p>-</p> <p>Wei wang Minipao rasa ayam 440gr</p>	<p>1. Bu ayu 2. 0857 0726 5535 3. No sell</p> <p>1. Pa jir 2. - 3. No sell</p> <p>1. Bu diah 2. 0896 1497 5598 3. No sell</p> <p>1. Bu putri 2. 0895 2987 3291 3. Order</p>		
16 Agustus 2022	<p>1. SDN BANGGLE, Banggle dapurkejambon jombang</p> <p>2. UMKM Onde-onde, Banggle dapurkejambon jombang</p> <p>3. UMKM Pracangan Bu maya, Banggle dapurkejambon jombang</p> <p>4. Yayasan Rahmatul ihsan, Dapurkejambon jombang.</p>	<p>-</p> <p>-</p> <p>-</p> <p>-</p>	<p>1. Bu sinta 2. - 3. No sell</p> <p>1. Bu nisa 2. 0877 7796 9778 3. No sell</p> <p>1. Bu maya 2. - 3. No sell</p> <p>1. Bu leli 2. - 3. No sell</p>		

Dipindai dengan CamScanner

18 Agustus 2022	<p>1. SDN MOJONGAPIT III, Weru mojongapit, kec. jombang</p> <p>2. Banana Bread shop, Weru, Mojongapit kec. Jombang</p> <p>3. Loli bakery, Jl. Dahlia, Weru Mojongapit kec. Jombang</p> <p>4. UMKM Aksesoris Bu fita, Jambon Dapurkejambon.</p>	-	<p>1. Budika</p> <p>2. -</p> <p>3. No sell</p> <p>1. Bu lailis</p> <p>2. 0815 8686 9893</p> <p>3. No sell</p> <p>1. Bu saidah</p> <p>2. 0858 5304 3939</p> <p>3. No sell</p> <p>1. Bu fita</p> <p>2. -</p> <p>3. No sell</p>		
19 Agustus 2022	Dor to dor di Desa kedunglosari				
20 Agustus 2022	Sebar brosur di Jl. Hayam wuruk, Stadion jombang	-	Promo Kew		
22 Agustus 2022	<p>1. MI AL- IHSAN Kalijejambon tembelang jombang</p> <p>2. UMKM Warung Bu Romlah Mojo, tamping mojo</p> <p>3. KM aksesoris Kalijaring, Kalikejambon.</p> <p>4. Warung Pak udin, Kalijaring Kalikejambon</p>	-	<p>1. Bu Ayu</p> <p>2. 0896 9996 6010</p> <p>3. No sell</p> <p>1. Bu romlah</p> <p>2. -</p> <p>3. No sell</p> <p>1. Mbak ita</p> <p>2. -</p> <p>3. No sell</p> <p>1. Pak udin</p> <p>2. -</p> <p>3. No sell</p>		
23 Agustus 2022	<p>1. Customer Bu aulia, Plandaan Jombang</p> <p>2. UMKM Pracangan Bu amma Plandaan Jombang</p> <p>3. Bengkel Las Mas doni, Sumber agung Peterongan.</p>	<p>-Salam sosis ayam 375 gr</p> <p>-Salam nugget ayam stik 250gr</p> <p>-</p> <p>-</p>	<p>1. Bu aulia</p> <p>2. 0838 9279 6941</p> <p>3. Order</p> <p>1. Bu amma</p> <p>2. -</p> <p>3. No sell</p> <p>1. Mas doni</p> <p>2. 0896 8712 3888</p> <p>3. No sell</p>		

Dipindai dengan CamScanner

24 Agustus 2022	<p>1. Customer laundry Bu nanik, kalikejambon</p> <p>2. Mayar Bakery, Jl. A Yani Jombang</p> <p>3. Agung toko sepeda, Jl. A Yani Jombang</p>	<p>Salam Bakso ayam 500gr</p> <p>-</p> <p>-</p>	<p>1. Bu nanik 2. 0896 6963 6566 3. Order</p> <p>1. Bu Mis 2. - 3. No sell</p> <p>1. Mas alim 2. 0897 0915 978 3. No sell</p>			
25 Agustus 2022	<p>1. Puskesmas tembelangjombang</p> <p>2. Bu kholifah penjahit, Mojokrapak tembelang</p> <p>3. Apotek dr. Wartik Krapak, tembelang</p>	<p>-</p> <p>-</p> <p>-</p>	<p>1. Bu atin 2. 0819 3056 9801 3. No sell</p> <p>1. Bu kholifah 2. 0857 9147 0918 3. No sell</p> <p>1. Mbak mayang 2. - 3. No sell</p>			
26 Agustus 2022	<p>1. TK Al - Madinah Tambakrejo jombang</p> <p>2. Jahit Sepatu rumahan, Tambakrejo Jombang</p> <p>3. UMKM Es Degan Bu muk, Tambakrejo Jombang</p> <p>4. Kios Pracangan Mbah al Tambakrejo Jombang</p>	<p>-</p> <p>-</p> <p>-</p> <p>-</p>	<p>1. Bu Almuniroh 2. 0896 8306 4159 3. No sell</p> <p>1. Mbak Feni 2. 0857 7772 1776 3. No sell</p> <p>1. Bu muk 2. - 3. No sell</p> <p>1. Mbah al 2. - 3. No sell</p>			
27 Agustus 2022	<p>1. Umkm Bu yuli Plandaan jombang</p> <p>2. Dor tor dor Plandaan jombang</p>	<p>-</p> <p>-</p>	<p>1. Bu yuli 2. - 3. No sell</p> <p>1. Warga plandaan jombang 2. - 3. No sell</p>			

Dipindai dengan CamScanner

05, September 2022	1. SDN Dukuhklopo Peterongan Jombang. 2. Counter Sinyo Dukuh klopo Pererongan	- -	1. Bu Asri 2. 0852 5811 6064 3. No sell 1. Bu Andria 2. 0857 0726 5535 3. No sell		
06, September 2022	1. Bu putri Tailor, Kalikejambon 2. MI Kebokicak, Dapurkejambon 3. UMKM Pracangan Bu Solikah, Dapurkejambon 4. Balaidesa Dapurkejambon Jombang	Afco MDM2 2kg - - -	1. Bu putri 2. 0895 2987 3291 3. Order 1. Bu Vita 2. - 3. No sell 1. Bu solikah 2. - 3. No sell 1. Pak puguh 2. - 3. No sell		

Yang membuat laporan


(putri cahya)

Leader toko


(Dani Anik. S)

Dipindai dengan CamScanner

Lampiran 3 Nilai kuliah kerja magang



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

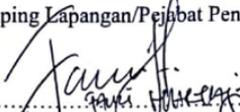
Nama : Putri Cahya Septiana.
 NIM : 1961335
 Program Studi : Manajemen Pemasaran.
 Tempat Magang : Afco Fresh.
 Alamat Tempat Magang : Ds. Kalijari ng Ds. Kaligumbon Tembelang Jombang
 Bagian/Bidang : Sales force Marketing

No.	Aspek Yang Dinilai	Nilai (0 - 100)
1.	Disiplin kerja	83
2.	Kerjasama dalam tim/hubungan dengan rekan kerja	87
3.	Sikap, etika dan tingkah laku saat bekerja	86
4.	Kreativitas dan ketrampilan	85
5.	Kemampuan mengaplikasikan pengetahuan akademis dalam pekerjaan	80
6.	Kemampuan menyesuaikan diri dalam pekerjaan dan lingkungan kerja	80
7.	Kemampuan berkomunikasi	85
8.	Produktivitas Kerja*	86
Jumlah		86 672.
Nilai Rata-Rata		84,00

Catatan : Penilaian harap diisi dalam angka

*Peserta magang menghasilkan produk/ karya

Catatan:

Jombang 15. Sept 2022
 Pendamping Lapangan/Pejabat Penilai**,

 (.....)
 (.....)

** 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	:	Putri Cahya Septyana
NIM	:	1961335
Program Studi	:	Manajemen Pemasaran
Tempat Magang	:	Afco Fresh & Frozen Food
Bagian/Bidang	:	Sales Force Marketing

Catatan : Penilaian harap diisi dalam angka

No.	Aspek yang Dinilai	Nilai (0 - 100)
1.	Keaktifan konsultasi	95
2.	Motivasi	90
3.	Pengetahuan tentang tugas dalam obyek KKM	90
4.	Tata Bahasa dan kerapihan laporan	90
5.	Kejelasan menyampaikan laporan	95
6.	Sistematika laporan	90
7.	Kemampuan mengidentifikasi masalah	95
8.	Kemampuan memberikan alternatif pemecahan masalah	95
Jumlah		740
Nilai Rata-Rata		92

Jombang, 30 September 2022
Dosen Pembimbing Lapangan,

(Joko Muji Subagyo, S.Sos., M.Si)

NIDN:

Lampiran 4 Surat Keterangan Telah Melaksanakan Magang



SURAT KETERANGAN MAGANG

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Fauzi Hartaji
Jabatan : HRD-GA
Alamat : Jalan Raya Mojokrapak, Tembelang, Jombang

Dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : Putri Cahya Septyana
Alamat : Kalikejambon, Tembelang, Kec/Kab. Jombang
Jurusan : Manajemen Pemasaran STIE

Bersama dengan ini kami menerangkan bahwa, saudari Putri Cahya Septyana pernah Magang Cv. AFCO Fresh sebagai Pemasaran pada bulan Agustus.

Kami selaku manajemen Cv. AFCO Fresh mengucapkan terima kasih atas dedikasi saudari selama bekerja dengan kami.

Demikian surat keterangan ini kami buat, untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Hormat kami,


Fauzi Hartaji
HRD-GA CV. Afco Fresh


HRD-GA

CV. AFCO Fresh
Jl Kyai Haji Wahab Hsbullet No.174, Dsn Mojokrapak, Ds. Tembelang Kec. Jombang
Phone : 0321 849 2340

