

**LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
STRATEGI PEMASARAN DI
CAHYA SETYA TROPHY JOMBANG**



OLEH :

Savera Utta Nurasari

NIM. 1961201

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

LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
STRATEGI PEMASARAN DI
CAHYA SETYA TROPHY JOMBANG



Oleh :

Savera Utta Nurasari

NIM. 1961201

Menyetujui,
Dosen Pembimbing Lapangan

Nurul Hidayati, SE, MM
NIDN : 0705037301

1 September 2022

Savera Utta Nurasari
NIM: 1961201

Menyetujui,
Pendamping Lapangan

Rio Febrian, S.A.B

Mengetahui,
Ka. Prodi Manajemen



Dr. Erminati Pancaningrum, ST., M.S.M
NINDN : 0716097202

KATA PENGANTAR

Puji Syukur saya ucapkan kepada Allah SWT atas rahmat dan hidayahNya sehingga kami dapat menyusun Laporan Kuliah Kerja Magang (KKM) STIE PGRI Dewantara Jombang tahun ajaran 2021/2022 sehingga dapat terselesaikan. Laporan Pelaksanaan Kuliah Kerja Magang adalah syarat wajib bagi mahasiswa STIE PGRI Dewantara Jombang yang telah melaksanakan kegiatan Kuliah Kerja Magang. Laporan ini disusun berdasarkan pengetahuan kami selama melaksanakan kegiatan Kuliah Kerja Magang di Cahya Setya Trophy Jombang yang berlangsung selama bulan Agustus sampai dengan bulan September.

Dalam penyusunan laporan Kuliah Kerja Magang ini tidak lepas dari adanya bimbingan, dukungan dan partisipasi berbagai pihak. Sehingga pada kesempatan kali ini kami sebagai mahasiswa Kuliah Kerja Magang STIE PGRI Dewantara Jombang mengucapkan terimakasih kepada :

- 1) Bapak Dr. Abd Rohim,SE.,M.Si selaku Ketua STIE PGRI Dewantara Jombang.
- 2) Ibu Erminati Pancaningrum, ST., MSM selaku Ketua Program Studi Manajemen STIE PGRI Dewantara Jombang
- 3) Ibu Nurul Hidayati, SE, MM Selaku Dosen Pembimbing Lapangan(DPL) KKM STIE PGRI Dewantara Jombang yang telah memberikan pengarahan serta bimbingan selama kegiatan KKM berlangsung.
- 4) Bapak Rio Febrian S.A.B yang telah memberikan kesempatan dan pengalaman kepada kami.
- 5) Semua Staff dan Karyawan di Cahya Setya Trophy yang telah membantu selama kegiatan KKM berlangsung.

Saya menyadari bahwa laporan ini masih belum tersusun dengan sempurna. Oleh karena itu, kami mengharapkan kritik dan saran untuk membangun agar lebih menyempurnakan laporan ini. Semoga laporan ini dapat memberikan wawasan dan manfaat bagi para pembaca. Apabila dalam penyusunan ada kesalahan kami mohon maaf dan mengucapkan terimakasih.

Jombang, 1 September 2022

Savera Utta Nurasari

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR GAMBAR	vi
DAFTAR LAMPIRAN	vii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang Kuliah Kerja Magang	1
1.2. Tujuan Kuliah Kerja Magang	2
1.3. Manfaat Kuliah Kerja Magang	2
1.4. Tempat Kuliah Kerja Magang	3
1.5. Jadwal Waktu Kuliah Kerja Magang	3
BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG	
2.1. Sejarah Perusahaan.....	4
2.1.1 Sejarah Cahya Setya Trpohy.....	4
2.1.2 Logo Cahya Setya Trophy.....	4
2.1.3 Visi Cahya Setya Trophy.....	4
2.1.4 Sejarah Piala/ Tophy.....	5
2.1.5 Jenis Piala Berdasarkan Bahannya.....	6
2.2. Struktur Organisasi Perusahaan	7
2.3. Kegiatan Umum Perusahaan	8
BAB III PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG	
3.1. Pelaksanaan Kerja Yang Dilakukan di Tempat Magang	9
3.2. Hasil Pengamatan di Tempat Magang	10

3.3. Usulan Pemecahan Masalah / Solusi10

BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN

4.1. Kesimpulan12

4.2. Saran12

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Cahya Setya Trophy Di Google Maps.....	3
Gambar 2. Logo Cahya Setya Trophy.....	4
Gambar 3. Struktur Organisasi Setya Trophy Jombang.....	7
Gambar 4. Mendesain Label Piala Dan Cetak Alamat.....	20
Gambar 5. Pembuatan Nota Pelanggan.....	20
Gambar 6. Cetak Label Di Mesin A3+.....	21
Gambar 7. Pemrograman Mesin A3+ Untuk Cetak Label Dan Piagam.....	21
Gambar 8. Pembenahan Display Piala	22
Gambar 9. Proses Perakitan Piala.....	22
Gambar 10. Proses Paking Piala.....	23
Gambar 11. Kantor A Untuk Pelayanan Offline.....	23
Gambar 12 Kantor Aksesoris.....	24
Gambar 13. Baner Cahya Setya Trophy.....	24
Gambar 14. Kantor C Untuk Pelayanan Online.....	24
Gambar 15. Keluarga Besar Cahya Setya Trophy.....	25

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Formulir Kegiatan Harian Mahasiswa.....	14
Lampiran 2. Surat Keterangan Telah Melakukan Magang.....	17
Lampiran 3. Penilaian Oleh Pendamping Lapangan.....	18
Lampiran 4. Penilaian Oleh Dosen Pembimbing.....	19
Lampiran 5. Dokumentasi.....	20

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Di era persaingan bisnis yang semakin ketat ini, setiap pengusaha yang ingin memenangkan persaingan di pasar yang kompetitif harus benar-benar memperhatikan strategi pemasaran yang diterapkannya. Strategi pemasaran pada dasarnya adalah cara yang tepat untuk memasarkan suatu produk atau jasa untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan oleh perusahaan yang bersangkutan. Praktik pemasaran pada dasarnya menggunakan strategi untuk memenuhi keperluan dan kebutuhan masyarakat. Dimulai dengan memenuhi kebutuhan masyarakat, kemudian menetapkan harga suatu produk atau jasa, mendistribusikan produk atau jasa yang dibutuhkan, dan kemudian melakukan promosi atau pemasaran..

Salah satu masalah utama yang menjadi penghambat pemasaran adalah banyaknya pesaing di pasar itu sendiri, tetapi juga oleh produk sejenis dan produk lainnya. Ini adalah tugas besar yang harus diatasi oleh sebuah perusahaan jika ingin berada dalam persaingan bisnis. Persaingan yang ketat dan perubahan yang terus berlangsung akan menjadi pelajaran bagi manajemen pasar agar dapat mengantisipasi perubahan yang terjadi baik saat ini maupun di masa yang akan datang. Untuk membahas hal tersebut, lebih dalam kita akan membahas mengenai strategi pemasaran.

Kuliah Kerja Magang (KKM) merupakan sarana menguji diri terhadap beberapa keahlian dan beberapa keterampilan baik yang sudah di peroleh selama perkuliahan berlangsung, kemudian di terapkan atau digunakan disuatu instansi. Pada laporan KKM ini, disajikan beberapa kegiatan pelaksanaan kerja, masalah yang di hadapi selama melaksanakan Kualiah Kerja Magang (KKM) di Cahya Setya Trophy Jombang. KKM ini merupakan salah satu syarat kegiatan yang harus ditempuh oleh mahasiswa untuk mengikut perkuliahan jenjang Strata (S1). Kenyataan di lapang seringkali menunjukkan bahwa lulusan perguruan tinggi (*fresh graduate*) belum mampu secara optimal mengaplikasikan pengetahuan yang telah diperoleh ke dalam dunia kerja. Hal itu disebabkan adanya kesenjangan antara teori yang diperoleh dengan kenyataan di lapangan yang lebih kompleks.

Kegiatan Kuliah Kerja Magang (KKM) adalah kegiatan intrakurikuler (bagian tak terpisahkan dari proses pendidikan), berupa kegiatan belajar di lapangan yang dirancang untuk memberikan pengalaman praktis bagi para mahasiswa dalam menggunakan aplikasi teori ke dalam praktek lapangan. Selain sebagai media pengembangan teoritis (*hardskill*) kegiatan Kuliah Kerja Magang (KKM) ini merupakan media pembelajaran dalam

pengembangan *softskill* mahasiswa dengan pengalaman praktis di lapangan.

1.2. Tujuan Kuliah Kerja Magang

1. Mahasiswa memperoleh gambaran yang lebih komprehensif mengenai dunia kerja.
2. Memberikan media bagi mahasiswa dalam mengaplikasikan ilmu manajemen dalam praktik kerja.
3. Meningkatkan *softskill* mahasiswa (kemampuan dalam berkomunikasi, meningkatkan rasa percaya diri, etika, sikap dan perilaku).

1.3 Manfaat Kuliah Kerja Magang

1 Bagi Mahasiswa

1. Menjadi sarana untuk pengenalan atau orientasi terhadap lingkungan dunia kerja nyata.
2. Dapat mempersiapkan langkah-langkah yang diperlukan untuk menyesuaikan diri dalam dunia kerja di masa yang akan datang.
3. Sebagai sarana untuk memperoleh pengalaman kerja untuk meningkatkan kemampuan diri.
4. Untuk menciptakan pola pikir yang lebih maju dalam menghadapi permasalahan yang ada dalam pekerjaan.

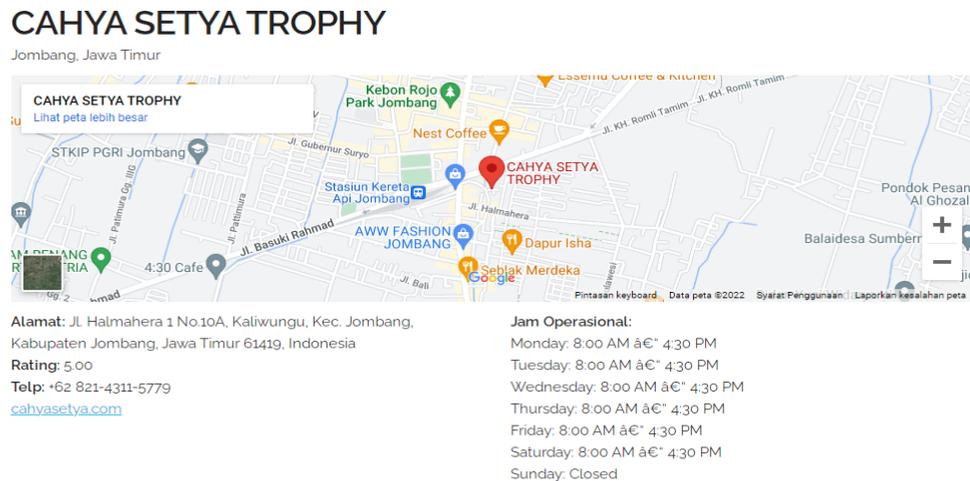
2. Bagi Instansi Magang dan Instansi Pendidikan

1. Mendapatkan sharing ilmu dari mahasiswa magang.
2. Terciptanya hubungan yang baik dan adanya pertukaran informasi antara Cahya Setya Trophy dengan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi PGRI Dewantara Jombang.
3. Mampu mengetahui apa yang menjadi kekurangan yang ada dalam perusahaan dari hasil temuan mahasiswa magang
4. Mempercepat peningkatan kerjasama antara STIE PGRI Dewantara dengan dunia usaha.
5. Memberi masukan pada penyempurnaan kurikulum program studi/jurusan dalam menyiapkan lulusan yang siap kerja.
6. Memperoleh masukan yang berupa berbagai kasus yang dapat digunakan sebagai contoh dalam proses pendidikan.

7. Berperan sebagai sarana untuk menjembatani antara perusahaan dengan pihak STIE PGRI Dewantara Jombang untuk membina hubungan kerjasama lebih lanjut baik bersifat akademis maupun keorganisasian.
8. Perusahaan bertindak sebagai lembaga pendidik dalam proses pembentukan jiwa kerja mahasiswa yang lebih unggul dan siap dalam segala tantangan.
9. Memperoleh gambaran kondisi SDM dan Pemasaran yang akan datang.
10. Memperoleh jalinan kemitraan dengan STIE PGRI Dewantara Jombang.

1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang

Kegiatan kuliah kerja magang ini dilaksanakan di Cahya Setya Trophy yang bertempat di Jombang Jawa Timur. Cahya Setya Trophy adalah perusahaan yang bergerak di bidang usaha pembuatan berbagai macam jenis trophy dengan model dan dari bahan bahan yang berkualitas sesuai dengan pesanan.



Gambar 1. Cahya Setya Trophy di Google Maps

1.5 Jadwal Waktu Kuliah Kerja Magang

Kegiatan Kuliah Kerja Magang ini dilaksanakan 1 Agustus 2022 s/d 1 september 2022. Dengan jadwal hari senin – Sabtu dan jam oprasional 08.00 wib sampai 16.30 wib.

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG

2.1. SEJARAH PERUSAHAAN

2.1.1 Sejarah Cahya Setya Trpohy

Cahya Setya Trophy adalah perusahaan yang bergerak di bidang pembuatan trophy/piala yang bertempat di Jombang Jawa timur, Cahya Setya Trophy berdiri sejak tahun 2002, bermula sebagai pedagang piala kecil dan toko bertempat di rumah, semakin tahun Cahya Setya Trophy mengalami kemajuan hingga sekarang. Berawalkan dengan mencoba menjual di pasar online yang masih belum marak seperti penjualan online sekarang ini, kemudin mendapat respon yang bagus dan yang akhirnya terus berkembang menambah kantor dan cabang. Cahya Setya Trophy memiliki karyawan berjumlah 50 orang, rata rata karyawan adalah anak muda usia 19-26 tahun. Seperti pelaku usaha yang lain di saat pandemi Cahya Setya Trophy mengalami penurunan, dan juga karyawan yang berjumlah 50 turun 50% menjadi 25 orang saja untuk tahun ini. Diantara gempuran pandemi yang kian menggerogoti pelaku usaha di indonesia bahkan di dunia, Cahya Setya Trophy mampu bertahan dan semakin tangguh menghadapi tantangan di dunia usaha ini.

2.1.2 Logo Cahya Setya Trophy



Gambar 2. Logo Cahya Setya Trophy

2.1.3 Visi Cahya Setya Trophy

Cahya Setya Trophy memiliki visi yaitu: “Tumbuh Berkarya Dan Berhasil Bersama”

2.1.4 Sejarah Piala/ Trophy

Sampai dengan saat ini, bentuk penghargaan kepada pemenang lomba atau pertandingan umumnya masih memakai simbol sebuah Piala yang dalam bahasa Inggris disebut *CUP*. Piala sejatinya adalah semacam Cawan yang besar dan bentuknya langsing dan tinggi. Bentuk lain dari Piala adalah mempunyai tangkai pegangan di sisi kiri dan kanannya. Macam-macam bentuk piala ada yang besar ada yang kecil, ada yang tinggi ada yang rendah, ada yang bertangan dua ada yang tanpa tangan, ada yang disertai penutup ada pula yang tidak. Sebelum kita cerita tentang asal mula piala, ada baiknya kita cerita tentang macam-macam bentuk penghargaan di bidang olahraga. Sekarang bentuk Piala sebagai hadiah atau penghargaan di bidang olahraga juga banyak mengalami perubahan. Dari yang tadinya berbentuk Cawan tinggi langsing dengan penutupnya dan ada pegangannya, berubah menjadi bentuk seperti Tugu atau berbentuk miniatur sebuah bangunan. Piala jenis ini biasa disebut Trophy.

Pada masa awal berdirinya kerajaan-kerajaan di Eropa sering dilakukan pertandingan adu kekuatan dan adu ketangkasan. Tradisi adu ketangkasan seperti itu hingga kini masih sering kita saksikan pada musim pesta rakyat di beberapa negara Eropa. Umumnya peserta lomba dan acara perlombaan dilakukan secara spontan. Olahraga tradisional yang paling umum dilombakan adalah Gulat Romawi dan Cross Country. Selain itu ada juga cabor lain seperti: Lempar Batu, Lempar Tombak, Memanah, Angkat Berat dan lainnya. Perlombaan umumnya dilakukan pada saat perayaan Pesta Rakyat. Suasana sangat meriah dan ramai sekali. Pengunjung dari desa-desa terdekat datang memenuhi lapangan. Tidak hanya bazar dan pertunjukan seni yang diadakan. Lomba adu kekuatan dan ketangkasan adalah acara yang paling ditunggu-tunggu. Event pertandingan Gulat Romawi adalah acara favorit penonton. Setelah melewati babak-babak penyisihan maka tampilah seorang kampiun juara. Lalu apa hadiah yang pantas diberikan kepada pemenang.

Panitia secara spontan mengambil Cawan Besar (Cup) lalu berkeliling mengitari penonton yang hadir mengumpulkan hadiah-hadiah dari penonton. Penonton dengan antusias ramai-ramai mengisi Cawan itu dengan berbagai hadiah, umumnya uang. Uang yang terkumpul dalam Cawan itu langsung diberikan kepada sang Juara berikut dengan Wadahnya. Hadiah uang dibelanjakan oleh pemenang sementara Wadahnya dijadikan kenang-kenangan. Pada masa-masa berikutnya nilai sakral dari Cawan itu dirasa lebih

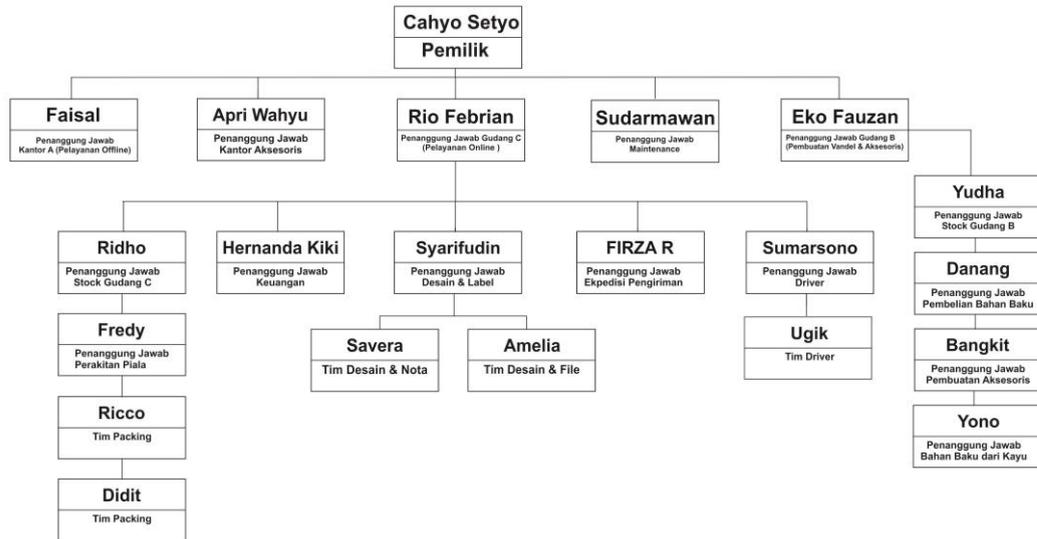
tinggi dari hadiah uang dalam Cawan itu sendiri. Maka kemudian, Wadah itulah yang menjadi simbol yang diperebutkan dalam sebuah kejuaraan. Sejak saat itu berbagai kejuaraan atau perlombaan yang bertujuan merebut simbol yang berupa sebuah Piala. Pada masa berikutnya, hadiah dari sebuah kejuaraan disumbang oleh seorang Penggagas, Pionir atau seorang bangswan.

2.1.5 Jenis Piala Berdasarkan Bahannya

Secara universal jenis piala sendiri ditetapkan dari bahan dasar yang digunakan. Bahan-bahan yang digunakan untuk piala ini yakni mulai dari logam sampai bahan yang transparan yang menarik serta unik semacam alkirik, kristal serta pula resin. Walaupun banyak bahan yang digunakan untuk membuat piala ini, bahan yang sangat kerap digunakan dalam membuat piala ini yakni logam. Perihal tersebut tidak terlepas dari watak logam yang gampang dibangun serta pula mempunyai kesan yang unik, elok serta berkelas.

Tidak hanya bersumber pada bahan dasar, tipe piala ini pula dapat dibedakan bersumber pada wujud dari plakat itu sendiri. Ada yang berupa semacam cangkir, serta wujud yang sangat universal, wujud menyamai tabung, wujud pipih yang menyamai cangkir, apalagi terdapat yang berupa dengan badan manusia. Jenis mana yang bagus pasti perihal tersebut kembali lagi pada event ataupun kegiatan. Bila event olahraga, dapat memesan desain piala dengan lambang bola, raket, ataupun yang lain. Intinya, wajib pintar dalam membuat desain yang cocok dengan momen acaranya.

2.2 STRUKTUR ORGANISASI



Gambar 3. Struktur Organisasi Setya Trophy Jombang

Cahya Setya Trophy Jombang terdapat 3 gudang/kantor. Kantor A yakni untuk pemesanan piala secara offline untuk warga jombang dan sekitar. Kantor B untuk tempat pembuatan/ produksi, dan Kantor C yakni untuk pelayanan online ke luar kota, provinsi, pulau, bahkan ke luar negeri.

Pemabagian karyawan sebagai berikut:

Kantor A: Faisal dan Apri Wahyu

Kantor B:

Sudarmawan
Eko fauzan
Yudha

Danang
Bangkit
Yono

Kantor C:

Rio Febrian
Ridho
Fredy
Ricco
Didit

Hernanda kiki
Syarifudin
Savera
Amelya
Firza

2.3 Kegiatan Umum Perusahaan

Cahaya Setya Trophy adalah perusahaan yang bergerak di bidang pembuatan trophy/piala yang bertempat di Jombang Jawa timur, Cahya Setya Trophy sudah memiliki 2 cabang, yakni yang pertama bertempat di Kediri beralamatkan di Ruko Simpang Lima Gumul, Jl. Totok Kerot No.02, Joho, Sumberejo, Kec. Ngasem, Kabupaten Kediri, Jawa Timur. Dan cabang yang kedua bertempat di Madiun yang beralamatkan di Jl. Wonoasri No.27, Kanigoro, Kec. Kartoharjo, Kota Madiun, Jawa Timur. Selain memproduksi piala/trophy Cahya Setya Trophy juga memproduksi aksesoris berupa vandell, gantungan kunci, pin, mug dll. Cahya Setya Trophy dapat melayani pembelian/pesanan secara offline maupun online. Pembelian trophy secara online ini sudah merambah ke seluruh wilayah indonesia, dari sabang sampai merauke. Bahkan pernah melayani permintaan pesanan hingga ke luar negeri yakni negara Singapore. Cahya Setya Trophy Jombang terdapat 3 gudang/kantor. Kantor A yakni untuk pemesanan piala secara offline untuk warga jombang dan sekitar. Kantor B untuk tempat pembuatan/produksi, dan Kantor C yakni untuk pelayanan online ke luar kota, provinsi, pulau, bahkan ke luar negeri. Kegiatan Cahya Setya Trophy Jombang, Khususnya di bagian Kantor C ialah melakukan promosi di media sosial, melayanai pelanggan secara online, pembuatan form pesanan, pembuatan label stiker piala, pembuatan alamat pengiriman, paking barang, pengecekan barang ke ekspedisi dan terakhir pengiriman barang ke ekspedisi. Dimulai dari pagi jam 8.00 selakukan absensi/ceklok fingerprint hingga jam 16.30 waktu pulang.

BAB III

PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG

3.1 Pelaksanaan Kerja yang dilakukan di tempat magang

Berdasarkan Jadwal Pelaksanaan magang yang telah ditetapkan oleh pihak STIE PGRI Dewantara Jombang, maka penulis melakukan praktek magang dimulai dari tanggal 1 Agustus 2022 sampai 1 September 2022. Setelah ditentukan penulis ditempatkan pada bagian Admin dan Desain, ditentukan sesuai struktur organisasi yang ada, yang masing- masing memiliki tugas dan tanggung jawab yang berbeda agar terciptanya sistem kerja yang efektif dan efisien.

Adapun jadwal kerja karyawan yang terdapat pada Cahya Setya Trophy dengan jadwal hari senin – sabtu dan jam oprasional 08.00 wib sampai 16.30 wib., adapun beberapa peraturan sebagai berikut :

1. Awal masuk kantor harus melakukan absensi/ceklok.
2. Jam Istirahat jam 12 sampai jam 1 siang.
3. Jam Pulang Sesuai jam kerja yang di tentukan yakni 16.30
4. Menjalankan Tugas sesuai dengan Jobdesk masing – masing.

Dalam Kuliah Kerja Magang ini penulis menepati bagian admin dan desain yang dapat diketahui bahwa yang dilakukan adalah sebagai untuk membantu tim IT dan team marketing dalam mengerjakan tugas yang ada di dalam lingkup Cahya Setya Trophy dan supaya mampu mengcover dan *menghandle* pekerjaan yang ada. Adapun Job Deskripsi pada bagian admin dan desain : membantu dalam memasarkan produk, melayani *costumer* secara online, melakukan pembuatan desain label piala dan logo, pembuatan alamat pengiriman, dan pembuatan nota pembelian. Dalam proses magang tersebut penulis penulis melakukan pengamatan pada Cahya Setya Trophy. Ternyata pada Cahya Setya Trophy kurang dalam strategi pemasarannya. Selama ini pemasaran produk pada Cahya Setya Trophy hanya menggunakan *facebook* dan *whatsapp* saja.

3.2. Hasil Pengamatan di Tempat Magang

Berdasarkan hasil kuliah kerja magang pada Cahya Setya Trophy Jombang pengaruh yang signifikan pada strategi pemasarannya terhadap pengembangan usaha tersebut. Kurangnya penerapan strategi pemasaran dapat berpengaruh terhadap kinerja karyawan dan juga perusahaan. Kendala yang dihadapi Cahya Setya Trophy Jombang yakni Kurangnya media pemasaran. Hal dapat mengakibatkan pemasara kurang maksimal, dikarenakan pemasaran piala hanya melalui facebook dan wa. Hal ini menyebabkan kurang luasnya pemasaran diberbagai media sosial yang ada. Pemasaran adalah hal yang paling utama dalam sebuah perusahaan karena perusahaan akan mendapatkan keuntungan yang maksimal jika target pemasarannya juga tercapai. Strategi pemasaran menurut Kotler (Kotler and Amstrong, 2012) adalah logika pemasaran dimana perusahaan berharap dapat menciptakan nilai bagi customer dan dapat mencapai hubungan yang menguntungkan dengan pelanggan.

3.3.Usulan Pemecahan Masalah / Solusi

Strategi Pemasaran sangat penting diterapkan pada semua bidang yang berkaitan dengan bisnis. Hal ini dikarenakan ketatnya persaingan di bidang bisnis menuntut semua pelaku bisnis berpikir secara kreatif dan inovatif untuk menarik perhatian banyak konsumen. Pelaku bisnis pada saat ini telah banyak menciptakan upaya-upaya pengembangan strategi pemasaran dengan memanfaatkan peluang - peluang dengan cara mengikuti permintaan pasar dan perkembangan jaman, hal ini bertujuan untuk menarik perhatian konsumen agar dapat mencapai target penjualan yang diharapkan. Persaingan yang semakin ketat di dalam usaha, dimana semakin banyak produsen yang terlibat dalam pemenuhan kebutuhan dan keinginan konsumen menyebabkan setiap perusahaan harus menempatkan orientasi pada kebutuhan konsumen sebagai tujuan utama. Sudah diketahui bahwa kendala pada Cahya Setya Trophy Jombang adalah kurang merata nya promosi dan penjualan produk di berbagai media sosial ataupun e-commerce. Maka diperlukan nya promosi di tiktok, instagram, twitter, serta e-commerce seperti shopee, lazada dll. Untuk meningkatkan promosi dan penjualan produk. Dan juga pentingnya pengaruh yang besar dari *Brand Image* yang dibentuk oleh pemasar dapat membentuk persepsi konsumen dalam memutuskan pembelian produk. Pemasar harus berusaha keras untuk menarik antusiasme konsumen agar brand image yang dibentuk tercapai. Agar pemasaran dapat berjalan secara maksimal.

Secara umum tujuan strategi pemasaran :

- Dapat digunakan sebagai media ukur dari hasil pemasaran yang diukur berdasarkan standar prestasi yang telah ditentukan.
- Membantu meningkatkan kualitas koordinasi antar individu dalam tim pemasaran sehingga lebih efektif dan mampu mencapai target dengan mudah.
- Mengembangkan kemampuan bisnis agar mudah beradaptasi.
- Dasar pemikiran untuk mengambil keputusan pemasaran.

Penerapan strategi pemasaran yang baik dapat menjadi solusi untuk menghadapi kendala yang sedang terjadi. Tujuan ini adalah untuk meningkatkan penjualan pada Cahya Setya Trophy Jombang.

BAB IV

PENUTUPAN

4.1 KESIMPULAN

Berdasarkan kegiatan magang yang dilakukan penulis di Cahya Setya Trophy Jombang penulis telah menjalankan Kuliah Kerja Magang dengan baik, selain itu dalam masa Kuliah Kerja magang penulis mendapat pengetahuan serta wawasan tentang manajemen yang ada dalam perusahaan. Dari permasalahan diatasi dapat disimpulkan bahwa, strategi pemasaran dapat memberikan berpengaruh positif terhadap proses pengembangan perusahaan. Dalam hal lain pemasaran harus di dorong agar lebih meningkat sehingga secara otomatis akan berdampak terhadap peningkatan penjualan perusahaan. Dengan terciptanya perusahaan yang handal akan dapat meningkatkan kinerja karyawan dan pemasaran sehingga tujuan perusahaan pun dapat tercapai.

4.2 SARAN

Setelah saya menyelesaikan kegiatan kuliah kerja magang (KKM) di Cahya Setya Trophy Jombang saya berharap untuk adanya peningkatan pemasaran di berbagai media sosial dan e-commerce agar lebih memaksimalkan operasional kerja dan bisa menghasilkan target yang maksimal.

DAFTAR PUSTAKA

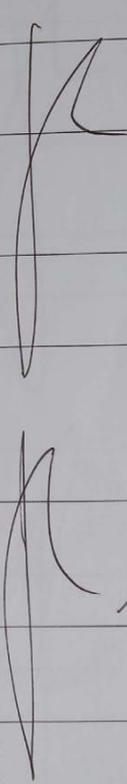
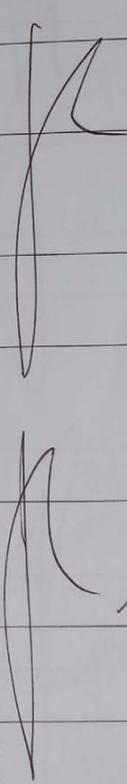
Sutrisno, E. (2009). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Prenadamedia Group.

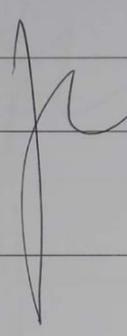
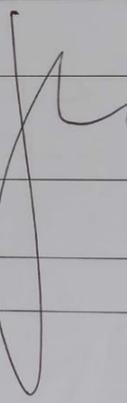
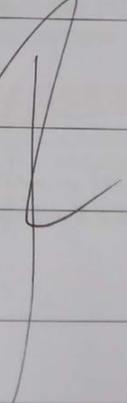
Sumber Internet <https://josouvenir.com/informasi/jenis-piala>

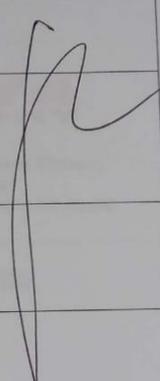
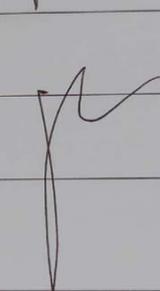
(Diakses Tanggal 1 September 2022 Pukul 08.00)

Formulir Kegiatan Harian Mahasiswa

Nama : Savera Utta Nurasari
 NIM : 1961201
 Program Studi : Manajemen KS2B Pemasaran
 Tempat KKM : Cahya Setya Trophy Jombang
 Bagian/Bidang : Admin dan Desain

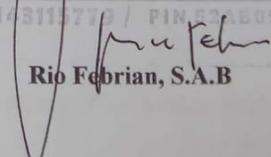
Minggu Ke	Tanggal	Jenis Kegiatan	Tanda tangan
I	1/8/2022	Brifing pagi, Pembagian tugas masing-masing yang ditugaskan oleh owner.	
	2/8/2022	Melakukan promosi dan melayani pelanggan, membuat desain label dan cetak alamat.	
	3/8/2022	Melakukan promosi melalui wa dan facebook, menawarkan kepada pelanggan yang sudah lama tidak order.	
	4/8/2022	Melakukan promosi dan melayani pelanggan, membuat desain label dan cetak alamat.	
	5/8/2022	Melakukan promosi dan melayani pelanggan, membuat desain label dan cetak alamat. Melakukan jumat bersih, pembersihan ruang kerja, kamar mandi dan musholla.	
	6/8/2022	Melakukan promosi dan melayani pelanggan, membuat desain label dan cetak alamat, pembagian uang gaji.	
II	8/8/2022	Brifing pagi, Pembagian tugas masing-masing yang ditugaskan oleh owner.	
	9/8/2022	Melakukan promosi melalui wa dan facebook, menawarkan kepada pelanggan yang sudah lama tidak order.	

	10/8/2022	Melakukan promosi dan melayani pelanggan, membuat desain label dan cetak alamat.	
	11/8/2022	Melakukan promosi dan melayani pelanggan, membuat desain label dan cetak alamat.	
	12/8/2022	Melakukan promosi dan melayani pelanggan, membuat desain label dan cetak alamat. Melakukan jumat bersih, pembersihan ruang kerja, kamar mandi dan musholla.	
	13/8/2022	Melakukan promosi dan melayani pelanggan, membuat desain label dan cetak alamat, pembagian uang gaji.	
III	15/8/2022	Brifing pagi, Pembagian tugas masing-masing yang ditugaskan oleh owner.	
	16/8/2022	Melakukan promosi melalui wa dan facebook, menawarkan kepada pelanggan yang sudah lama tidak order.	
	17/8/2022	Melakukan promosi dan melayani pelanggan, membuat desain label dan cetak alamat.	
	18/8/2022	Libur tanggal Merah hari kemerdekaan.	
	19/8/2022	Melakukan promosi dan melayani pelanggan, membuat desain label dan cetak alamat. Melakukan jumat bersih, pembersihan ruang kerja, kamar mandi dan musholla.	
	20/8/2022	Melakukan promosi dan melayani pelanggan, membuat desain label dan cetak alamat, pembagian uang gaji.	
IV	22/8/2022	Brifing pagi, Pembagian tugas masing-masing yang ditugaskan oleh owner.	
	23/8/2022	Melakukan promosi melalui wa dan facebook, menawarkan kepada pelanggan yang sudah lama tidak order.	
	24/8/2022	Melakukan promosi dan melayani pelanggan, membuat desain label dan cetak alamat.	

	25/8/2022	Melakukan promosi melalui wa dan facebook, menawarkan kepada pelanggan.	
	26/8/2022	Melakukan promosi dan melayani pelanggan, membuat desain label dan cetak alamat. Melakukan jumat bersih, pembersihan ruang kerja, kamar mandi dan musholla.	
	27/8/2022	Melakukan promosi dan melayani pelanggan, membuat desain label dan cetak alamat, pembagian uang gaji.	
V	29/8/2022	Brifing pagi, Pembagian tugas masing-masing yang ditugaskan oleh owner.	
	30/8/2022	Melakukan promosi melalui wa dan facebook, menawarkan kepada pelanggan.	
	31/8/2022	Melakukan promosi dan melayani pelanggan, membuat desain label dan cetak alamat.	
	1/9/2022	Melakukan promosi dan melayani pelanggan, membuat desain label dan cetak alamat dan cetak piagam di mesin A3+.	

Jombang, 1 September 2022
Pendamping Lapangan

CAHYASETYA
TROPHY
082143115770 / PIN 521809FB


Rio Febrian, S.A.B



Jl. Halmahera 1 No. 10 A Kaliwungu, Jombang, Jawa Timur,
Telp. 0821 4311 5779, WA 0822 4418 6669
Email : cahyasetya@gmail.com . cahya-setya.blogspot.co.id

Surat Keterangan Telah Melakukan Magang

Cahya Setya Trophy Jombang

Yang Bertanda Tangan di Bawah Ini Selaku Pendamping Lapangan:

Nama : Rio Febrian, S.A.B

Menerangkan bahwa mahasiswa yang tersebut di bawah ini:

Nama : Savera Utta Nurasari

NIM : 1961201

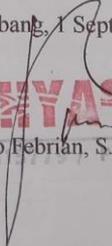
Jurusan : Manajemen Pemasaran

Prodi : Manajemen

Telah melakukan Kuliah Kerja Magang di Cahya Setya Trophy Jombang selama
32 hari mulai tanggal 1 Agustus 2022 s/d 1 September 2022

Demikian Surat keterangan ini dibuat dengan sebenar-benarnya dan dapat
dipergunakan bagi yang berkepentingan.

Jombang, 1 September 2022


CAHYA SETYA
TROPHY
082143115779 WA 082244186669
Rio Febrian, S.A.B



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 : Savera Utta Nurasari
NIM : 1961201
Program Studi : Manajemen Pemasaran
Tempat Magang : Cahya Setya Trophy
Bagian/Bidang : Admin dan Desain

No.	Aspek Yang Dinilai	Nilai (0 - 100)
1.	Disiplin kerja	96
2.	Kerjasama dalam tim/hubungan dengan rekan kerja	98
3.	Sikap, etika dan tingkah laku saat bekerja	95
4.	Kreativitas dan ketrampilan	94
5.	Kemampuan mengaplikasikan pengetahuan akademis dalam pekerjaan	92
6.	Kemampuan menyesuaikan diri dalam pekerjaan dan lingkungan kerja	93
7.	Kemampuan berkomunikasi	95
8.	Produktivitas Kerja*	94
Jumlah		757
Nilai Rata-Rata		94,6

Catatan : Penilaian harap diisi dalam angka

*Peserta magang menghasilkan produk/ karya

Catatan:

Jombang, 1 September 2022

Pendamping Lapangan/Pejabat Penilai,

CAHYA SETYA
TROPHY
08214315713 PIR 220920
(Rio Febrian, S.A.B)



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 : Savera Utta Nurasari

NIM : 1961201

Program Studi : Manajemen

Tempat Magang : Cahya Setya Trophy

Bagian/Bidang : Admin dan Desain

Catatan : Penilaian harap diisi dalam angka

No.	Aspek yang Dinilai	Nilai (0 - 100)
1.	Keaktifan konsultasi	80
2.	Motivasi	95
3.	Pengetahuan tentang tugas dalam obyek KKM	95
4.	Tata Bahasa dan kerapihan laporan	95
5.	Kejelasan menyampaikan laporan	95
6.	Sistematika laporan	95
7.	Kemampuan mengidentifikasi masalah	95
8.	Kemampuan memberikan alternatif pemecahan masalah	95
Jumlah		745
Nilai Rata-Rata		93,12

Jombang, 1 September 2022
Dosen Pembimbing Lapangan,

(Nurul Hidayati, SE, MM)

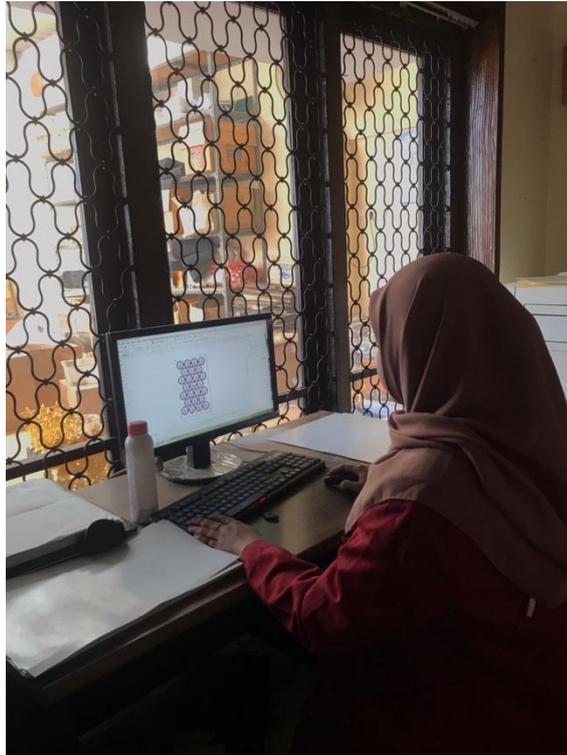
Lampiran 5. Dokumentasi



Gambar 4. Mendesain Label Piala Dan Cetak Alamat



Gambar 5. Pembuatan Nota Pelanggan



Gambar 6. Cetak Label Di Mesin A3+



Gambar 7. Pemrograman Mesin A3+ Untuk Cetak Label Dan Piagam



Gambar 8. Pembenahan Display Piala



Gambar 9. Proses Perakitan Piala Untuk Pengiriman Di Jombang Sekitar



Gambar 10. Proses Paking Piala Untuk Pengiriman Ke Luar Kota, Provinsi Dan Luar Pulau



Gambar 11. Kantor A Untuk Pelayanan Offline



Gambar 12 Kantor Aksesoris



Gambar 13. Baner Cahya Setya Trophy Dengan Visi “Tumbuh Berkarya Dan Berhasil Bersama”



Gambar 14. Kantor C Untuk Pelayanan Online



Gambar 15. Keluarga Besar Cahya Setya Trophy