

**LAPORAN KERJA MAGANG (KKM)**  
**PEMASARAN BISNIS DISTRIBUTOR PADA**  
**CV. ANGKASA LEATHER JOMBANG**



Oleh:

Widya Eka Prastiwi

(1961382)

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

**LAPORAN KERJA MAGANG (KKM)  
PEMASARAN BISNIS DISTRIBUTOR PADA  
CV. ANGKASA LEATHER JOMBANG**



Oleh:

**Widya Eka Prastiwi**

**NIM. 1961382**

Menyetujui,  
Dosen Pembimbing Lapangan

**Widy Taurus Sandy, SE., MSM.**

14 September 2022

**Widya Eka Prastiwi**

Menyetujui,  
Pendamping Lapangan



**Arif Prasetyo, ST**

Mengetahui,  
Ka. Prodi Manajemen



**Dr. Erminati Pancaningrum, ST., MSM**

## **KATA PENGANTAR**

Segala puji bagi Allah SWT, yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk menyelesaikan dan menyusun laporan Kuliah Kerja Magang (KKM) yang berjudul “PEMASARAN BISNIS DISTRIBUTOR PADA CV. ANGKASA LEATHER JOMBANG” yang telah dilaksanakan di CV Angkasa Leather Jombang pada tanggal 01 Agustus hingga 10 September 2022. Penulis laporan Kulia Kerja Magang mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya atas segenap pihak yang secara langsung maupun tidak langsung membantu penulis dalam menyusun laporan Kuliah Kerja Magang. Dengan rasa hormat saya ucapkan terima kasih kepada:

1. Allah SWT Yang Maha Pengasih Lagi Maha Penyayang.
2. Bapak Dr. Abd. Rohim, SE., M.Si., CRA. selaku Ketua STIE PGRI Dewantara Jombang.
3. Ibu Dr. Erminati Pancaningrum, ST., MSM. selaku Ka. Prodi Manajemen STIE PGRI Dewantara Jombang.
4. Bapak Arif Prasetyo, ST selaku Pendamping Lapangan Kuliah Kerja Magang yang telah membimbing selama pelaksanaan kegiatan Kuliah Kerja Magang.
5. Bapak Widy Taurus Sandy, SE., MSM. selaku Dosen Pembimbing Lapangan (DPL) yang telah membimbing dalam menyelesaikan Laporan KKM.
6. Seluruh pihak staf dan karyawan CV. Angkasa Leather Jombang yang telah membantu dan memberi arahan dan dukungan selama pelaksanaan kegiatan Kuliah Kerja Magang.
7. Orang tua dan teman-teman yang ikut mendukung proses KKM sampai dengan selesai.

Penulis menyadari bahwa laporan ini jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, segala kritik dan saran yang bersifat membangun guna menyempurnakan penulisan KKM ini akan selalu terbuka. Akhir kata, penulis berharap semoga dengan adanya laporan magang ini dapat

bermanfaat bagi pembaca dan menjadi gambaran untuk kemajuan laporan selanjutnya.

Jombang, 14 September 2022

**Widya Eka Prastiwi**

## DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI .....	iv
DAFTAR GAMBAR .....	v
DAFTAR TABEL.....	vi
DAFTAR LAMPIRAN .....	vii
BAB 1 .....	1
PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Tujuan Kuliah Kerja Magang (KKM).....	2
1.3 Manfaat Kuliah Kerja Magang (KKM).....	3
1.4 Tempat Pelaksanaan Kuliah Kerja Magang (KKM) .....	3
1.5 Waktu Pelaksanaan Kuliah Kerja Magang (KKM).....	4
BAB II.....	5
TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG.....	5
2.1 Sejarah Perusahaan.....	5
2.2 Struktur Organisasi Perusahaan.....	6
2.3 Kegiatan Umum Perusahaan .....	7
BAB III.....	17
PELAKSANAAN KULIAH EKRJA MAGANG.....	17
3.1 Pelaksanaan Kerja Magang.....	17
3.2 Hasil Pengamatan di Tempat Magang .....	17
3.3 Usulan Pemecahan Masalah/Solusi .....	19
BAB IV .....	20
KESIMPULAN.....	20
4.1 Kesimpulan.....	20
4.2 Saran .....	20
DAFTAR PUSTAKA.....	21
LAMPIRAN – LAMPIRAN.....	23

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 2.1	Structur Organisasi Perusahaan .....	6
Gambar 2.2	Produk PT. Godrej Distribution Indonesia .....	7
Gambar 2.3	Produk PT. Focus Distribution Indonesia.....	8
Gambar 2.4	Produk PT. TAys Boga Inti Selaras.....	8
Gambar 2.5	Produk PT KAO Indonesia.....	9
Gambar 2.6	Produk PT Pangan Lestari.....	10
Gambar 2.7	Produk PT Pusan Manis Mulia.....	10
Gambar 2.8	Produk PT Indonesia Bakery Family .....	11
Gambar 2.9	Produk PT Vixon Indonesia .....	11
Gambar 2.10	Produk PT. Dua Kelinci.....	12
Gambar 2.11	Produk PT. Mustika Ratu .....	13
Gambar 2.12	Produk PT. Fumakilla Nomos .....	13
Gambar 2.13	Produk PT. KINO Indonesia .....	14
Gambar 2.14	Produk PT. KINO Food Indonesia.....	15
Gambar 2.15	Produk PT. PZ Cusson Indonesia .....	15
Gambar 2.16	Produk PT. Sukses Makmur.....	16
Gambar 2.17	Produk PT. Sinar Sosro.....	16

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 1.1 Rincian Tahap Kegiatan Magang.....	4
Tabel 3.2 Jam Kerja di CV. Angkasa Leather.....	17

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Surat Keterangan Telah Melaksanakan Magang/Referensi Dari Perusahaan .....	23
Lampiran 2. Form Kegiatan Harian Kuliah Kerja Magang/Log Book .....	24
Lampiran 3. Dokumentasi.....	30

# BAB 1

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Seiring dengan pesatnya kemajuan sistem informasi saat ini membawa perubahan besar di berbagai bidang kehidupan. Banyak perusahaan yang gencar melakukan promosi untuk menarik dan mempertahankan konsumen dengan memanfaatkan teknologi informasi khususnya internet yang terus berkembang, termasuk dalam pembuatan website dan pemasaran produk yang berbasis online hal ini sepantasnya terjadi demi mencapai efektifitas dan efisiensi dalam proses bisnis dan pemasaran. Untuk dapat bersaing dengan para pesaing dibutuhkan suatu strategi pemasaran yang tepat dan inovatif dalam meningkatkan pemasaran dan proses bisnis dari perusahaan tersebut.

Perancangan sistem informasi pemasaran merupakan proses identifikasi portofolio aplikasi sistem informasi berbasis komputer akan mendukung perusahaan dalam pemasaran dan merealisasikan tujuan pemasarannya. Perancangan sistem informasi mempelajari pengaruh terhadap pemasaran dan penjualan bagi perusahaan dalam memilih langkah-langkah strategis.

Perkembangan dunia pemasaran kini telah mengalami perkembangan yang sangat pesat, salah satunya dengan penggunaan internet. Penggunaan internet untuk iklan produk sebagai sarana promosi memberikan informasi pada konsumen secara langsung tanpa melalui perantara. *Online store* merupakan salah satu dari aplikasi *business to consumer* (B2C).

*E-Commerce* adalah teknologi, proses, dan praktek yang dapat melakukan transaksi tanpa menggunakan kertas sebagai sarana mekanisme. Salah satu jenis *e-commerce* yang saat ini berkembang

pesat di Indonesia adalah *e-commerce* jenis *marketplace*. *Marketplace* adalah tempat berkumpulnya penjual dan pembeli dalam sebuah situs *website*. Konsep *e-commerce* kini membuat biaya transportasi, *marketing*, dan operasional menjadi lebih rendah dan harga dapat ditekan menjadi murah, sehingga akan dapat memicu peningkatan volume penjualan. Ananta(2006), kecepatan perkembangan teknologi, komunikasi, dan informasi dan *e-commerce* memungkinkan konsumen untuk membeli produk dan jasa secara *online*. Perusahaan saat ini bersaing dalam menyediakan layanan *online* untuk meningkatkan jumlah pelanggan belanja *online* (Rofiq, 2007).

Distribusi merupakan penyaluran hasil produksi berupa barang dan jasa dari produsen ke konsumen untuk memenuhi kebutuhan manusia. Kegiatan tersebut dilakukan agar suatu perusahaan dapat terus melakukan produksi dan tidak ada barang yang tertahan. CV. Angkasa Leather Jombang merupakan perusahaan yang bergerak di bidang distributor bahan rumah tangga dan makanan ringan. Pemasaran produk pada CV. Angkasa Leather dilakukan melalui jasa *salesman*, dan saat ini CV. Angkasa Leather dalam proses mengembangkan usahannya melalui *e-commerce* supaya dapat menjangkau konsumen yang lebih luas.

Berdasarkan latar belakang diatas, penulis tertarik untuk membahas dan menuangkan dalam bentuk Laporan Kuliah kerja magang (KKM) yang berjudul “PEMASARAN DALAM BISNIS DISTRIBUTOR PADA CV. ANGKASA LEATHER JOMBANG”.

## **1.2 Tujuan Kuliah Kerja Magang (KKM)**

Tujuan dari pelaksanaan Kuliah Kerja magang adalah agar mahasiswa dapat mengetahui lingkungan kerja dan mengetahui gambaran secara umum mengenai pemasaran bisnis distributor pada CV. Angkasa Leather, Jombang.

### 1.3 Manfaat Kuliah Kerja Magang (KKM)

#### 1.3.1 Bagi Mahasiswa

1. Mengenalkan mahasiswa pada dunia kerja yang nyata agar mahasiswa dapat bersifat praktis, kritis, serta inovatif sehingga dapat mengantarkan mahasiswa untuk siap menghadapi dunia kerja setelah lulus perkuliahan.
2. Mahasiswa mampu mengenal, mengetahui dunia kerja pada bagian distribusi dan pemasaran secara *e-commerce* pada CV. Angkasa Letaher.
3. Mahasiswa dapat memiliki keahlian profesional dengan tingkatan pengetahuan, *skill*, serta etos kerja yang baik.
4. Mahasiswa memiliki kemampuan bekerja dalam tim secara baik dan benar.
5. Mahasiswa memiliki ketrampilan berkomunikasi dan memiliki rasa percaya diri dalam bersikap dan berperilaku.

#### 1.3.2 Bagi Perusahaan

1. Sebagai bahan evaluasi serta menemukan penyesuaian kebutuhan tenaga kerja yang kompeten dalam bidangnya.
2. Memperoleh gambaran kondisi SDM yang akan datang.
3. Memperoleh jalinan kemitraan dengan STIE PGRI Dewantara Jombang.

### 1.4 Tempat Pelaksanaan Kuliah Kerja Magang (KKM)

Pelaksanaan kuliah kerja magang dilaksanakan di:

Nama institusi : CV. Angkasa Leather

Alamat perusahaan : Jl. Kol. H. Ismail No. 35 Mancar – Peterongan  
– Jombang – Indonesia 61481

Telp : (+62) 82334881146 Fax: (+62-321) 8491609

Email : [angkasaleajombang@gmail.com](mailto:angkasaleajombang@gmail.com)

Adapun alasan memilih CV. Angkasa Leather sebagai tempat untuk melaksanakan Kuliah Kerja Magang (KKM) adalah karena saya tertarik dengan sistem manajemen pemasaran yang ada pada CV. Angkasa Leather.

### 1.5 Waktu Pelaksanaan Kuliah Kerja Magang (KKM)

Tabel 1.1 Rincian Tahap Kegiatan Magang

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

Waktu pelaksanaan Kuliah Kerja Magang dilaksanakan pada liburan semester VI yang dimulai pada 01 Agustus hingga 10 September 2022 dengan rincian sebagai berikut:

1. Kegiatan Kuliah Kerja Magang dilaksanakan pada hari Senin sampai dengan Sabtu.
2. Kegiatan Kuliah Kerja Magang dimulai pada pukul 07.00 WIB sampai dengan 16.00 WIB.
3. Penyusunan laporan Kuliah Kerja Magang (KKM) dimulai sejak minggu ke-5 pelaksanaan kegiatan Kuliah Kerja Magang (KKM) berlangsung.

## **BAB II**

### **TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG**

#### **2.1 Sejarah Perusahaan**

CV. Angkasa Leather berdiri pada tanggal 12 juli 2003 bertempat di Jl. Kol. H. Ismail No. 35 Mancar – Peterongan – Jombang – Indonesia 61481. Pada awalnya, CV. Angkasa Leather merupakan perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan kulit ternak. CV. Angkasa Leather membeli kulit dari rumah potong hewan (RPH) dan pedagang-pedagang kulit yang ada di Jombang dan sekitarnya. Selanjutnya kulit ternak tersebut di proses menjadi bahan setengah jadi dan dijual di industri kulit.

Sejak 1 November 2013 CV. Angkasa Leather mengganti bidang usaha menjadi distributor barang kebutuhan sehari-hari (*Consumer Good*) yang melayani pendistributoran area kabupaten jombang dan Mojokerto. Saat ini CV Angkasa Leather telah bekerja sama dengan 16 prinsipal yaitu:

PT. Godrej Distribution Indonesia	PT. Pangan Lestari
PT. Focus Distribution Indonesia	PT. Vixon Indonesia
PT. Tays Boga Inti Selaras	PT. KAO Indonesia
PT. Sukses Makmur Jaya	PT. Mustika Ratu
PT. Pusan Manis Mulia	PT. Indonesia Bakery
PT. KINO Food Indonesia	PT. Dua Kelinci
PT. KINO Indonesia	PT. Fumakilla Nomos
PT. PZ Cusson Indonesia	PT. Sinar Sosro

#### **Visi dan Misi Perusahaan**

CV. Angkasa Leather mempunyai visi dan misi sebagai berikut:

##### **Visi:**

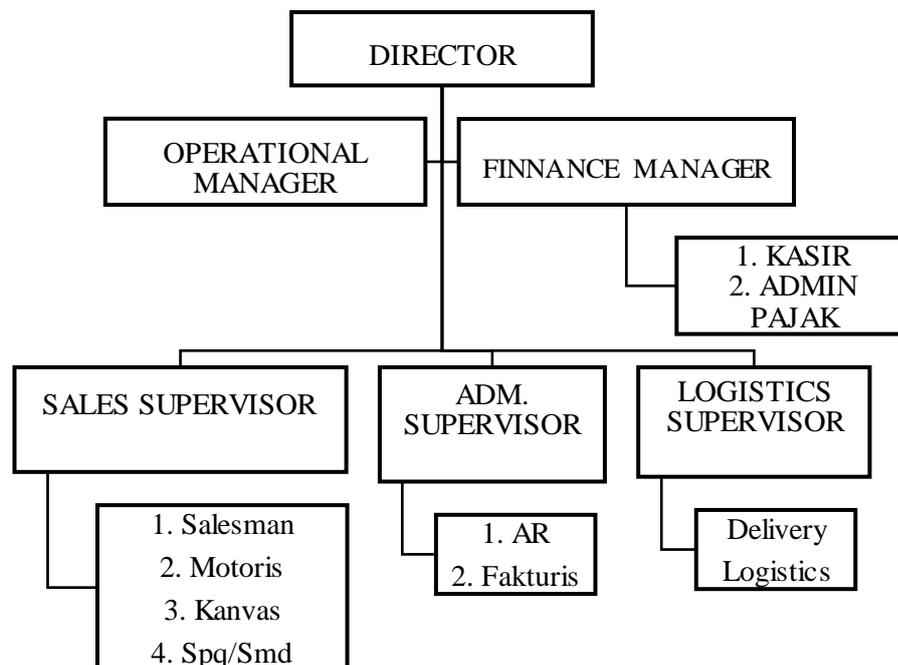
Menjadi perusahaan distribusi terbaik di Jawa Timur

**Misi:**

1. Menjalin kerjasama yang saling menguntungkan dengan semua principal.
2. Membantu distribusi barang sehingga menjaga ketersediaan barang pada outlet-outlet di Jombang dan Mojokerto.
3. Mewujudkan kesejahteraan karyawan.

**2.2 Struktur Organisasi Perusahaan**

Struktur organisasi dapat diartikan sebagai sebuah garis bertingkat (hierarki), yang berisi komponen-komponen penyusun perusahaan. Struktur tersebut akan menggambarkan dengan jelas kedudukan, fungsi, hak dan kewajiban dari masing-masing posisi yang ada dalam lingkup perusahaan tersebut. Tentunya, hal ini bertujuan agar setiap komponen dalam perusahaan bisa berfungsi secara optimal dan roda perusahaan bisa senantiasa bergerak secara efektif dan efisien. Struktur organisasi adalah susunan para pemegang fungsi atau jabatan dari tingkat yang paling atas sampai tingkat yang paling bawah dalam suatu organisasi. Struktur organisasi CV. Angkasa Leather adalah sebagai berikut:



*Gambar 2.1 Structur Organisasi Perusahaan*

### 2.3 Kegiatan Umum Perusahaan

CV. Angkasa Leather adalah sebuah perusahaan yang bergerak dalam pendistribusian barang. Kegiatan CV. Angkasa Leather setiap hari adalah mendistribusikan barang ke area jombang dan Mojokerto. CV. Angkasa Leather menggunakan metode distribusi langsung oleh distributor ke konsumen yang dapat menghemat anggaran untuk distribusi.

Saat ini, CV. Angkasa Leather sedang mengembangkan bisnisnya melalui *E-Commerce*. Kegiatan yang dilakukan pada *e-commerce* yaitu mengupload data-data ke web dan marketplace seperti Shoppe dan Tokopedia. CV. Angkasa Leather sudah bekerjasama dengan 16 *principal* yang siap memasarkan dan menyalurkan ke toko-toko yang sudah bekerja sama dengan CV. Angkasa Leather. Beberapa produk yang di distribusikan oleh CV. Angkasa Leather adalah sebagai berikut:

#### 1. PT. Godrej Distribution Indonesia

Godrej Indonesia adalah perusahaan rumah tangga dan perawatan pribadi terkemuka, yang menyenangkan 16 juta rumah tangga di seluruh Indonesia. Merek andalan PT Godrej distribution Indonesia yaitu HIT dalam insektisida rumah tangga, Saniter dalam kebersihan, Stella dalam penyegar udara dan Mitu dalam jaringan bayi dan perawatan bayi - adalah pemimpin pasar dalam kategori masing-masing. Saat ini, Godrej telah memasarkan beberapa produknya di Indonesia, seperti Hit, Mitu, Stella, Proclin, klinpak, politex, carrera, cap gajah, biosol, dan shock.



Gambar 2.2 Produk PT. Godrej Distribution Indonesia

## 2. PT. Focus Distribution Indonesia

PT Focus Distribusi Indonesia merupakan salah satu perusahaan manufaktur, pemasaran dan distribusi yang berkembang pesat khusus dalam minyak goreng, margarin, dan perawatan tubuh.



*Gambar 2.3 Produk PT. Focus Distribution Indonesia*

## 3. PT. Tays Boga Inti Selaras

PT. Tays Boga Inti Selaras merupakan perusahaan yang bergerak di bidang distributor food product seperti wafer, biscuit, chocolate, dan pufft dengan berbagai macam brand antara lain wasuka, nitchi, tricks, bitzy, six, dan domoo.



*Gambar 2.4 Produk PT. TAYS Boga Inti Selaras*

#### 4. PT. KAO Indonesia

Berbekal keyakinan bahwa bangsa Indonesia adalah bangsa yang sejaterah, PT KAO Indoneisia hadir di Indonesia. Perusahaan ini bergerak di bidang usaha barang-barang konsumsi (*Customer goods*). Cara hidup yang sehat adalah cerminan sebuah tingkat kehidupan yang lebih baik. Adapun produk-produk PT KAO Indonesia antara lain pembersih wajah, sabun (Biore), pembalut wanita (Laurier), detergen (*Attack* dan *Easy*), pembersih wajah dan sabun khusus pria (*Mens Biore*), dan popok bayi (Merries).



Gambar 2.5 Produk PT KAO Indonesia

#### 5. PT. Pangan Lestari

PT Pangan Lestari merupakan perusahaan yang bergerak di bidang distribusi makanan yang memasok bahan pangan jenis beku dan kering untuk kebutuhan pasar bisnis (B2B). PT Pangan Lestari berkantor pusat di Surabaya dan memiliki inventaris makanan yang luas dan sejumlah kantor cabang yang tersebar di 7 kota besar di seluruh Indonesia. Berikut merupakan contoh produk dari PT Pangan Indonesia.



*Gambar 2.6 Produk PT Pangan Lestari*

#### 6. PT. Pusan Manis Mulia

PT Pusan Manis Mulia berdiri sejak tahun 1975. Selama bertahun-tahun berdiri sebagai perusahaan melalui dedikasi, inovasi, dan inisiatif dari manajemen dan para staff yang berdedikasi tinggi. Sehingga, PT Pusan Manis Mulia dapat menjadi salah satu perusahaan penyedia makanan dan minuman terbesar di Indonesia. Memproduksi berbagai macam jenis produk seperti Bubble Gum, Chewing Gum, Copressed candy, Hard candy, soft candy, Jellies, Chocolate, Cake and Beverage.



*Gambar 2.7 Produk PT Pusan Manis Mulia*

## 7. PT. Indonesia Bakery Family

PT Indonesia Bakery berdiri pada tahun 2017, merupakan perusahaan PMA Tiongkok, perusahaan Indonesia Bakery merupakan perusahaan baru yang bergerak di bidang makanan, khususnya memproduksi roti. Berikut merupakan contoh produk dari PT Indonesia Bakery Family.



*Gambar 2.8 Produk PT Indonesia Bakery Family*

## 8. PT. Vixon Indonesia

PT Vixon Indonesia merupakan perusahaan penyalur produk Susu Krimer Kental Manis dan Susu Evaporasi dengan merek dagang Dairy Champ dan Dairy Star.



*Gambar 2.9 Produk PT Vixon Indonesia*

## 9. PT. Dua Kelinci

PT Dua kelinci merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang penyedia makanan terkemuka di Indonesia. Produk perusahaan ini terkenal dengan merek Dua Kelinci. Beberapa Produk Dua Kelinci antara lain, kacang garing “Dua Kelinci”, Garlic Nut, Sanghai, Supernut, Kacang Sukro, Snack Tic Tac, Sir Jus, Jus Cup dan beberapa varian produk makanan dan minuman lainnya.



*Gambar 2.10 Produk PT. Dua Kelinci*

## 10. PT. Mustika Ratu

PT Mustika Ratu Tbk merupakan perusahaan nasional yang bergerak dalam industri pembuatan jamu, kosmetik dan bahan-bahan untuk perawatan kecantikan. PT Mustika Ratu menjelma menjadi perusahaan jamu dan kosmetik terbesar di Indonesia. Hal tersebut sejalan dengan pencatatan saham untuk pertama kalinya dalam jajaran nama perusahaan di Bursa Efek Indonesia pada tanggal 27 Juli 1995.

Saat ini, Mustika Ratu telah memperkerjakan lebih dari 3000 orang karyawan yang telah memproduksi banyak varian jamu dan kosmetik di antaranya perawatan rambut (shampoo bayam, minyak cem-ceman, shampoo merang, rice straw shampoo, hibicus leaf 2in1 shampoo, dll), perawatan wajah (pembersih jeruk nipis, ketimun, sari sekar gambir, mawar, penyegar mawar merah, dll.), perawatan badan

(zaitun, pepaya, kopi body care, dll.), trend warna 2012 Amuspa buketan, jamu beras kencur, kunir asam, dan sebagainya.



*Gambar 2.11 Produk PT. Mustika Ratu*

#### 11. PT. Fumakilla Nomos

PT. Fumakilla Indonesia adalah perusahaan multinasional (PMA Jepang) yang bergerak dibidang produk insektisida rumah tangga merek VAPE, GAJAH, DORA dan SHALDAN.



*Gambar 2.12 Produk PT. Fumakilla Nomos*

## 12. PT. KINO Indonesia

PT KINO Indonesia Tbk (KINO) merupakan perusahaan yang bergerak dalam kegiatan produksi dan distribusi barang konsumen terpadu dengan produk seperti *bodycare*, makanan dan minuman, dan farmasi. Saat ini, KINO Indonesia memiliki 19 merek dengan 16 kategori produk dimana diantaranya berhasil mendapatkan pilihan atas merek teratas di kalangan konsumen. KINO Indonesia juga memiliki *Join Venture* dengan *Morianaga & Company Limited* dari Jepang untuk mengembangkan bisnis mereka di Indonesia. Berikut merupakan contoh produk dari PT KINO Indonesia.



Gambar 2.13 Produk PT. KINO Indonesia

## 13. PT. KINO Food Indonesia

Seiring dengan berkembangnya waktu, perusahaan PT KINO Sentra Industrindo yang semakin berkembang dan dikenal masyarakat saat ini telah merubah nama menjadi PT KINO Food Indonesia. Pada tahun 2018, PT KINO Food Indonesia mampu mengoperasikan 2 pabrik yang berlokasi di Terboyo dan Sayung Jawa Tengah dengan jumlah karyawan sebanyak lebih dari 1200 karyawan.

PT KINO Food Indonesia saat ini memproduksi beragam jenis permen, makanan ringan dan minuman serbuk dengan berbagai varian rasa buah, coklat, dan susu bersoda. Namun, PT KINO Food Indonesia tidak pernah berhenti untuk terus berinovasi dengan

menciptakan produk baru yang berkualitas, enak, dan layak dikonsumsi, serta menjadi produk yang mendunia tanpa meninggalkan nilai-nilai lokal.



Gambar 2.14 Produk PT. KINO Food Indonesia

#### 14. PT. PZ Cusson Indonesia

Sebagai perusahaan *consumer good internasional*, PT PZ Cussons telah dipercaya memberikan produk-produk berkualitas di bidang *beauty and personal care*. Sejak tahun 1988, PZ Cussons Indonesia memiliki 4 brand di kategori perawatan pribadi, yaitu Cussons Baby, Cussons Kids, Imperial Leather, dan Original Source.



Gambar 2.15 Produk PT. PZ Cusson Indonesia

### 15. PT. Sukses Makmur

PT Sukses makmur merupakan perusahaan yang bergerak di bidang *distributor food product* Momogi Snack. Berikut merupakan contoh produk dari PT Sukses Makmur Jaya.



Gambar 2.16 Produk PT. Sukses Makmur

### 16. PT Sinar Sosro

PT. Sinar Sosro adalah perusahaan teh siap minum dalam kemasan botol yang pertama di Indonesia dan di dunia.

PT. Sinar Sosro resmi didaftarkan pada tanggal 17 Juli 1974 oleh Bapak Soegiharto Sosrodjojo, yang berlokasi di Jalan Raya Sultan Agung KM. 28 kelurahan Medan Satria Bekasi. Dalam pengembangan bisnisnya, PT. Sinar Sosro telah mendistribusikan produknya keseluruh Nusantara, melalui kantor cabang Penjualan yang tersebar di seluruh Nusantara. Saat ini, produk-produk yang diproduksi oleh PT. Sinar Sosro adalah, Tehbotol Sosro, Fruit Tea Sosro, S-Tee, TEBS, Country Choice dan Air Mineral Prim-A.



Gambar 2.17 Produk PT. Sinar Sosro

## BAB III

### PELAKSANAAN KULIAH EKSRJA MAGANG

#### 3.1 Pelaksanaan Kerja Magang

Pelaksanaan Kuliah kerja magang pada perusahaan bidang distributor ini telah memberikan manfaat dari segi teori maupun praktek lapangan, sehingga dapat mengetahui situasi dunia kerja yang sebenarnya serta dapat mengetahui penerapan teori yang sudah di tempuh di bangku perkuliahan.

Pelaksanaan kuliah kerja magang (KKM) di CV. Angkasa Leather bertempat di JL. Kol. H. Ismail No.35 Mancar – Peterongan – Jombang – Indonesia 61481 yang dilaksanakan pada 1 Agustus 2022 hingga 10 September 2022.

*Tabel 3.2 Jam Kerja di CV. Angkasa Leather*

Hari Kerja	Jam Kerja	Jam Istirahat
Senin s/d Jum'at	07.30 – 16.00	12.00 – 13.00
Sabtu	07.30 – 15.00	12.00 – 13.00

Dalam melaksanakan Kuliah Kerja Magang (KKM) ini, penulis lebih sering berada di bagian admin intrasari yang mana kegiatan harian lebih sering melakukan input data produk. Dalam melaksanakan kegiatan sehari-hari, penulis didampingi oleh karyawan yang sudah memahami tentang kegiatan input data produk.

#### 3.2 Hasil Pengamatan di Tempat Magang

Selama melaksanakan Kuliah Kerja Magang, terdapat beberapa hal yang diamati dan dipelajari oleh penulis, yaitu sebagai berikut:

1. Sistem penjualan produk CV. Angkasa Leather oleh *salesman*.

Pada CV Angkasa Leather, *salesman* akan bertugas mengunjungi 25 toko *partner* yang tersebar di kota Jombang dan Mojokerto. Pembagian sales dan toko *partner* yang akan

dikunjungi akan diatur oleh admin agar terciptanya pembagian toko pada *salesman* dapat tertata dengan baik.

Hal pertama yang dilakukan adalah *salesman* akan diberikan jumlah tagihan yang harus disetorkan, pada pagi hari *salesman* akan mengambil *sales invoice* yang sebelumnya sudah dicetak oleh admin, dan selanjutnya *salesman* pergi untuk mengunjungi 25 toko *partner* yang tersebar, dan *salesman* akan kembali lagi pada sore hari untuk menyetorkan uang tagihan pada hari tersebut kepada admin kasir.

Kedala yang sering dihadapi yaitu kurang tepatnya perhitungan uang total setorang sales yang disetorkan pada admin kasir, sehingga admin harus melakukan pengecekan berulang.

## 2. Tata cara penjualan melalui E-commerce

Pada CV angkasa Leather juga memasarkan produknya pada *E-commerce* terutama pada *marketplace* Shopee dan Tokopedia. Pada bagian ini, hal yang dilakukan adalah menginput data-data barang yang akan diperjual belikan pada *E-commerce* seperti foto produk, harga, dan deskripsi produk. Selanjutnya apabila terdapat pembelian maka admin akan mencetak resi penjualan dan *sales invoice* guna pengambilan barang di gudang CV Angkasa Leather.

Pada bagian ini, kendala yang sering dialami yaitu kurang diketahuinya bagaimana tata cara mencetak resi penjualan dan bagaimana mengelola akun *marketplace* dengan baik.

## 3. Tata cara menginput faktur dan *sales invoice*

Pada bagian ini, admin akan melakukan input data yang dilakukan melalui aplikasi *E-faktur* dan *Accurate* pada komputer. Kendala yang sering dialami yaitu sistem koneksi

yang tidak stabil serta sering kali terjadi mati listrik sehingga menjadi penghalang untuk proses input data.

### **3.3 Usulan Pemecahan Masalah/Solusi**

Adapun solusi dalam mengatasi kendala selama berlangsungnya kegiatan kuliah kerja magang, yaitu sebagai berikut:

1. Memberitahu kepada salesman agar lebih teliti lagi dalam menghitung jumlah setoran.
2. Lebih sering mengajak mahasiswa magang dalam proses pengelolaan akun *marketplace* sehingga dapat lebih memahami bagaimana tata cara mengelola akun *marketplace* dengan baik.
3. Menggunakan saluran jaringan/wifi lain, dan apabila terjadi mati listrik maka akan menggunakan bantuan alat gedset sebagai gantinya.

## **BAB IV**

### **KESIMPULAN**

#### **4.1 Kesimpulan**

Perancangan sistem informasi pemasaran merupakan proses identifikasi portofolio aplikasi sistem informasi berbasis komputer akan mendukung perusahaan dalam pemasaran dan merealisasikan tujuan pemasarannya. *E-Commerce* adalah teknologi, proses, dan praktek yang dapat melakukan transaksi tanpa menggunakan kertas sebagai sarana mekanisme. Distribusi merupakan penyaluran hasil produksi berupa barang dan jasa dari produsen ke konsumen untuk memenuhi kebutuhan manusia. Kegiatan tersebut dilakukan agar suatu perusahaan dapat terus melakukan produksi dan tidak ada barang yang tertahan.

Pelaksanaan Kuliah Kerja Magang (KKM) di CV Angkasa Leather memberikan pengetahuan dan pengalaman bagi penulis. Penulis mendapatkan pengetahuan mengenai alur distribusi pada perusahaan serta pengalaman yang dapat menambah *skill* dalam dunia kerja. Selain itu, penulis juga dapat membandingkan teori antara teori yang dipelajari pada perkuliahan dan teori yang didapat saat pelaksanaan Kuliah Kerja Magang (KKM).

#### **4.2 Saran**

Dalam proses input data sebaiknya setiap PC/Komputer disetting dengan *auto save*, sehingga menghindari hilang data atau data yang tidak tersimpan akibat mati listrik, jaringan tidak stabil, dan atau komputer error. Serta, menyediakan jaringan Wifi yang stabil, karena apabila jaringan Wifi kurang stabil akan menghambat proses pengunggahan data.

## DAFTAR PUSTAKA

- Fatoni, F. (2022). SISTEM INFORMASI PEMASARAN DENGAN MENGGUNAKAN METODE CRM PADA PT SINAR NIAGA SEJAHTERA (DISTRIBUTOR GARUDA FOOD) PALEMBANG. *SISTEM INFORMASI PEMASARAN DENGAN MENGGUNAKAN METODE CRM PADA PT SINAR NIAGA SEJAHTERA (DISTRIBUTOR GARUDA FOOD) PALEMBANG*.  
Daikses pada <http://eprints.binadarma.ac.id/12284/>
- <http://www.panganlestari.co.id/id/> (Diakses pada 14 September 2022)
- <https://confectioneryspecialist.co.id/about-us/> (Diakses pada 14 September 2022)
- <https://klikalamat.com/tangerang/pt-sukses-jaya-makmur-indonesia> (Diakses pada 14 September 2022)
- <https://m.merdeka.com/mustika-ratu/profil> (Diakses pada 14 September 2022)
- <https://sinarsosro.id/profile> (Diakses pada 15 September 2022)
- <https://www.godrejindonesia.com/> (Diakses pada 14 September 2022)
- <https://www.indonetwork.co.id/company/vixon-indonesia> (Diakses pada 14 September 2022)
- <https://www.kao.com/id/id/> (Diakses pada 14 September 2022)
- <https://www.kino.co.id/company/profile-of-kino> (Diakses pada 14 September 2022)
- <https://www.kinofood.co.id/about-us/> (Diakses pada 14 September 2022)
- <https://www.lokerinone.com/2021/02/pt-focus-distribusi-indonesia.html#gsc.tab=0> (Diakses pada 14 September 2022)

<https://www.merdeka.com/dua-kelinci/profil> (Diakses pada 14 September 2022)

<https://www.pzcussons.com/about-us/> (Diakses pada 14 September 2022)

<https://www.taysbakers.com/> (Diakses pada 14 September 2022)

<https://yellowpages.co.id/bisnis/vixon-indonesia-pt> (Diakses pada 14 September 2022)

NABILLA, N. U. (2022). Model Sistem Informasi Manajemen Pada Distributor Masker Wajah Organik. Diakses dari <https://dspace.uui.ac.id/handle/123456789/38255>

Pratiwi, Risma Indah. (2022). *ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN PADA CV ANGKASA LEATHER JOMBANG*. Kuliah Kerja Magang. <https://repository.stiedewantara.ac.id>.

Widiana, I. N. W. (2021). Analisis yang Mempengaruhi Niat Bertransaksi Online di E-Commerce Shopee di Kota Denpasar Provinsi Bali. *Indonesian Journal of Intellectual Publication*, 1(2), 70-81.

## **LAMPIRAN – LAMPIRAN**

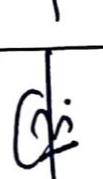
**Lampiran 1. Surat Keterangan Telah Melaksanakan Magang/Referensi  
Dari Perusahaan**

**Lampiran 2. Form. Kegiatan Harian Kuliah Kerja Magang/Log Book**

**FORMULIR KEGIATAN HARIAN KULIAH KERJA MAGANG/LOG BOOK**

Nama : Widya Eka Prastiwi  
 NIM : 1961382  
 Program Studi : Manajemen  
 Tempat Magang : CV. Angkasa Leather  
 Bagian/Bidang : Admin Intrasari

MINGGU KE	TANGGAL	JENIS KEGIATAN	TANDA TANGAN
I	01-08-2022	1. Pengenalan tentang lingkungan kerja pada CV. Angkasa Leather 2. Menulis jumlah setoran harian sales 3. Packing pesanan online 4. Menginput data nomor kontak customer 5. Mengecek jumlah uang setoran sales	
	02-08-2022	1. Menulis jumlah setoran harian sales 2. Menginput data nomor kontak customer 3. Packing pesanan online 4. Mengecek jumlah uang setoran sales	
	03-08-2022	1. Kelas pagi peserta magang 2. Packing pesanan online 3. Input data nomor kontak customer 4. Mengecek jumlah uang setoran sales 5. Mengupgrade data harga dan stock barang di Marketplace	
	04-08-2022	1. Menulis Jumlah setoran harian sales 2. Mengecek jumlah setoran pajak 3. Monitoring data indomart 4. Mengecek jumlah uang setoran sales	
	05-08-2022	1. Menulis jumlah setoran harian sales 2. Packing pesanan online	

		3. Mengecek jumlah uang setoran sales	
	06-08-2022	1. Menulis jumlah setoran harian sales 2. Packing pesanan online 3. Mengecek jumlah uang setoran sales	
	07-08-2022	LIBUR	
II	08-08-2022	1. Menulis jumlah setoran harian sales 2. Packing pesanan online 3. Mengecek jumlah uang setoran sales	
	09-08-2022	1. Mendata tagihan harian sales produk KINO 2. Mengecek rekapan hutang pada toko partner 3. Mengambil barang di gudang 4. Packing pesanan online 5. Check jumlah uang setoran sales	
	10-08-2022	1. Check ulang jumlah setoran sales 2. Mendata tagihan harian sales produk KINO 3. Packing pesanan online	
	11-08-2022	1. Input data kode wilayah penjualan sales 2. Mendata tagihan harian sales 3. Packing penjualan online 4. Check jumlah uang setoran sales	
	12-08-2022	1. Penulisan nomor kupon hadiah 2. Packing penjualan online 3. Pengecekan nomor faktur 4. Mengalokasikan faktur ke gudang 5. Packing penjualan online	
	13-08-2022	1. Mendata jumlah setoran harian sales 2. Packing penjualan online 3. Penulisan nomor kupon hadiah	
	14-08-2022	LIBUR	
III	15-08-2022	packing penjualan online penulisan nomor kupon hadiah menulis rekapan kunjungan sales mengalokasikan faktur ke gudang mengambil barang di gudang	

	16-08-2022	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menulis rekap kunjungan sales</li> <li>2. Mengalokasikan faktur ke gudang</li> <li>3. Mengambil barang di gudang</li> <li>4. Packing penjualan online</li> <li>5. Upload faktur pada aplikasi E-faktur</li> <li>6. Monitoring data pembelian Indomart</li> </ol>	
	17-08-2022	LIBUR	
	18-08-2022	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menulis rekap kunjungan sales</li> <li>2. Mengalokasikan faktur ke gudang</li> <li>3. Mengambil barang di gudang</li> <li>4. Packing penjualan online</li> <li>5. Monitoring data pembelian Indomart</li> </ol>	
	19-08-2022	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menulis rekap kunjungan sales</li> <li>2. Mengalokasikan faktur ke gudang</li> <li>3. Mengambil barang di gudang</li> <li>4. Upload faktur pada aplikasi E-faktur</li> <li>5. Monitoring data pembelian Indomart</li> <li>6. Penulisan nomor kupon hadiah</li> </ol>	
	20-08-2022	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Upload faktur pada aplikasi E-faktur</li> <li>2. Menulis rekap kunjungan sales</li> <li>3. Mengalokasikan pengiriman ke kantor JNT</li> <li>4. Ambil barang di gudang</li> <li>5. Packing penjualan online</li> </ol>	
	21-08-2022	LIBUR	
IV	22-08-2022	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Upload faktur pada aplikasi E-faktur</li> <li>2. Mengategorikan faktur pajak dan sales invoice</li> <li>3. Mengalokasikan sales invoice ke gudang</li> <li>4. Ambil barang di gudang</li> <li>5. Packing penjualan online</li> </ol>	
	23-08-2022	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mengalokasikan sales invoice ke gudang</li> </ol>	

		<ol style="list-style-type: none"> <li>2. Ambil barang di gudang</li> <li>Packing penjualan online</li> <li>3. Packing penjualan online</li> <li>4. Penulisan nomor kupon hadiah</li> <li>5. Input faktur pada aplikasi E-faktur</li> </ol>	
	24-08-2022	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Input faktur pada aplikasi E-faktur</li> <li>2. Mengalokasikan faktur ke gudang</li> <li>3. Ambil barang di gudang</li> <li>4. Packing pesanan online</li> <li>5. Penulisan nomor kupon hadiah</li> <li>6. Menulis rekap kunjungan sales</li> </ol>	
	25-08-2022	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Penulisan nomor kupon berhadiah</li> <li>2. Menulis rekap kunjungan sales</li> <li>3. Mengalokasikan faktur ke gudang</li> <li>4. Ambil barang di gudang</li> <li>5. Packing penjualan online</li> <li>6. Input faktur pada aplikasi E-faktur</li> </ol>	
	26-08-2022	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Input faktur pada aplikasi E-faktur</li> <li>2. Menulis rekap kunjungan sales</li> <li>3. Mengalokasikan faktur ke gudang</li> <li>4. Ambil barang di gudang</li> <li>5. Packing pesanan online</li> <li>6. Penulisan nomor kupon hadiah</li> </ol>	
	27-08-2022	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Input faktur pada aplikasi Accurate</li> <li>2. Mengalokasikan faktur ke gudang</li> <li>3. Menulis rekap kunjungan sales</li> <li>4. Ambil barang di gudang</li> <li>5. Packing pesanan online</li> <li>6. Penulisan nomor kupon hadiah</li> </ol>	
	28-08-2022	LIBUR	
V	29-08-2022	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Input faktur pada aplikasi E-faktur</li> <li>2. Menulis rekap kunjungan sales</li> </ol>	

		<ol style="list-style-type: none"> <li>3. Mengalokasikan faktur ke gudang</li> <li>4. Ambil barang di gudang</li> <li>5. Packing pesanan online</li> <li>6. Penulisan nomor kupon hadiah</li> </ol>	
	30-08-2022	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Input faktur pada aplikasi E-faktur</li> <li>2. Menulis rekap kunjungan sales</li> <li>3. Mengalokasikan faktur ke gudang</li> <li>4. Ambil barang di gudang</li> <li>5. Packing penjualan online</li> <li>6. Monitoring data pembelian Indomart</li> <li>7. Merekap Plus/minus gaji sales</li> </ol>	
	31-08-2022	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menulis rekap kunjungan sales</li> <li>2. Monitoring data pembelian Indomart</li> <li>3. Merekap plus/minus gaji sales</li> </ol>	
	01-09-2022	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menulis rekap kunjungan sales</li> <li>2. Mengalokasikan faktur ke gudang</li> <li>3. Ambil barang di gudang</li> <li>4. Packing penjualan online</li> <li>5. Monitoring data pembelian Indomart</li> </ol>	
	02-09-2022	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menulis rekap kunjungan sales</li> <li>2. Mengalokasikan faktur ke gudang</li> <li>3. Ambil barang di gudang</li> <li>4. Packing penjualan online</li> </ol>	
	03-09-2022	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menulis rekap kunjungan sales</li> <li>2. Mengalokasikan faktur ke gudang</li> <li>3. Ambil barang di gudang</li> <li>4. Packing penjualan online</li> </ol>	
	04-09-2022	LIBUR	
VI	05-09-2022	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menulis Jumlah tagihan dan setoran harian sales</li> <li>2. Packing penjualan online</li> <li>3. Mengecek jumlah uang setoran sales</li> </ol>	
	06-09-2022	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menulis Jumlah tagihan dan setoran harian sales</li> </ol>	

		<ol style="list-style-type: none"> <li>2. Packing penjualan online</li> <li>3. Mengecek jumlah uang setoran sales</li> </ol>	
	07-09-2022	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menulis Jumlah tagihan dan setoran harian sales</li> <li>2. Packing penjualan online</li> <li>3. Mengategorikan surat jalan</li> <li>4. Mengecek jumlah uang setoran sales</li> </ol>	
	08-09-2022	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menulis jumlah tagihan dan setoran harian sales</li> <li>2. Packing penjualan online</li> <li>3. Mengecek jumlah uang setoran sales</li> </ol>	
	09-09-2022	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menulis jumlah tagihan dan setoran harian sales</li> <li>2. Packing penjualan online</li> <li>3. Mengecek jumlah uang setoran sales</li> </ol>	
	10-09-2022	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ambil barang di gudang</li> <li>2. Packing penjualan online</li> <li>3. Mengecek jumlah uang setoran sales</li> </ol>	

Jombang, 14 September 2022  
Pendamping Lapangan

  
**Angkasa**  
Leather  
Arif Prasetyo, ST

### Lampiran 3. Dokumentasi







# 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 : Widya Eka Prastiwi  
NIM : 1961382  
Program Studi : Manajemen  
Tempat Magang : CV Angkasa Leather  
Alamat Tempat Magang : Jl. Kol. H. Ismail No. 35 Mancar – Peterongan –  
Jombang – Indonesia 61481  
Bagian/Bidang : Admin Intrasari

No.	Aspek Yang Dinilai	Nilai (0 - 100)
1.	Disiplin kerja	89
2.	Kerjasama dalam tim/hubungan dengan rekan kerja	85
3.	Sikap, etika dan tingkah laku saat bekerja	86
4.	Kreativitas dan ketrampilan	85
5.	Kemampuan mengaplikasikan pengetahuan akademis dalam pekerjaan	87
6.	Kemampuan menyesuaikan diri dalam pekerjaan dan lingkungan kerja	87
7.	Kemampuan berkomunikasi	85
8.	Produktivitas Kerja*	85
Jumlah		689
Nilai Rata-Rata		86,1

Catatan : Penilaian harap diisi dalam angka

\*Peserta magang menghasilkan produk/ karya

Catatan:

.....

Jombang, 16 September 2022

Pendamping Lapangan/Pejabat Penilai,

( Arif Prasetyo, ST )



# 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 : Widya Eka Prastiwi  
NIM : 1961382  
Program Studi : Manajemen  
Tempat Magang : CV. Angkasa Leather  
Bagian/Bidang : Admin Intrasari

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	92
4.	Tata Bahasa dan kerapian laporan	95
5.	Kejelasan menyampaikan laporan	90
6.	Sistematika laporan	95
7.	Kemampuan mengidentifikasi masalah	90
8.	Kemampuan memberikan alternatif pemecahan masalah	90
Jumlah		737
Nilai Rata-Rata		92,1

Jombang, 16 September 2022

Dosen Pembimbing Lapangan,

( Widy Taurus Sandy, SE., MSM. )