

LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
PROSEDUR PENJUALAN SEPEDA MOTOR HONDA
PADA PT MITRA PINASTHIKA MUSTIKA MOTOR JOMBANG



Oleh:

David Songgo Bhakti 1961205

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

2022

KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
KUALITAS PELAYANAN PEMELIHARAAN KENDARAAN HONDA
PADA PT. MITRA PINASTHIKA MUSTIKA MOTOR JOMBANG



Oleh:

David Songgo Bhakti

NIM. 1961205

Jombang, 05 September 2022

Menyetujui,
Dosen Pembimbing Lapangan

(Nurul Hidayati, SE, MM)

NIDN. 0705037301

(David Songgo Bhakti)

NIM 1961205

Menyetujui,
Pendamping Lapangan

PT Mitra Pinasthika Mustika, Tbk
Jombang

(Eris Darmahik)

Mengetahui,

Ka. Program Studi Manajemen

(Dr. Erminati Pancaningrum, ST., MSM)

NIDN. 0716097205

KATA PENGANTAR

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

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

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

1. Bapak Dr. Abd Rohim, SE.,MSi., CRA selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) PGRI Dewantara Jombang;
2. Ibu Erminati Pancaningrum., ST.,MSM. selaku Ketua Program Studi Manajemen STIE PGRI Dewantara Jombang
3. Ibu Nurul Hidayati, SE, MM. selaku Dosen Pembimbing dalam pelaksanaan kuliah kerja magang.
4. Bapak Sudarto Bachtiar selaku Kepala Cabang MPM Motor Jombang;
5. Ibu Titis Harmanik Selaku Pembimbing Lapangan Kuliah Kerja Magang;
6. Pak Juliyanto Selaku Pembimbing Bidang Pemasaran MPM Motor Jombang;
7. Kedua Orang Tua yang telah memberikan kasih sayang, motivasi, doa dan dukungan moril maupun materil;
8. Semua pihak baik secara langsung maupun tidak langsung yang telah membantu dalam penyelesaian laporan akhir kegiatan magang.

Penulis menyadari bahwa dengan segala keterbatasan, laporan KKM ini masih jauh dari sempurna. Sehingga kritikan dan masukan yang membangun sangat penulis harapkan demi sempurnanya laporan ini kedepan.

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

Jombang, 05 September 2022

David Songgo Bhakti

DAFTAR ISI

COVER	i
LEMBAR PENGESAHAN.....	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR GAMBAR	vii
DAFTAR LAMPIRAN.....	viii
BAB I.....	1
PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Tujuan Kuliah Kerja Magang.....	3
1.3 Manfaat Kuliah Kerja Magang.....	3
1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang.....	4
1.5 Jadwal waktu kuliah kerja magang.....	4
BAB II.....	6
TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG.....	6
2.1 Profil Instansi	6
2.2 Struktur Organisasi	7
2.2 Sejarah Perusahaan	9
2.3 Kegiatan Umum MPM Motor Jombang	12
BAB III.....	14
PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG	14
3.1 Pelaksanaan Kerja Magang	14
3.2 Hasil Pengamatan di Tempat Magang	20
3.3 Pemecahan Masalah/Solusi	23
BAB IV	24
KESIMPULAN	24
4.1 Kesimpulan.....	24
4.2 Saran	24

DAFTAR PUSTAKA	26
LAMPIRAN	28

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.2 Struktur Organisasi.....	7
-------------------------------------	---

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran A-1 Surat Keterangan Kuliah Kerja Magang.....	29
Lampiran A-2 Formulir Kegiatan Harian Mahasiswa.....	30
Lampiran A-3 Dokumentasi Kegiatan.....	35

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Manajemen Pemasaran adalah seni dan ilmu memilih pasar sasaran dan meraih mempertahankan serta menumbuhkan pelanggan dengan menciptakan, menghantarkan, dan mengkomunikasikan nilai pelanggan yang unggul. Pemasaran adalah sebuah proses kemasyarakatan dimana individu dan kelompok memperoleh yang dibutuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan secara bebas mempertukarkan produk, dan jasa yang bernilai.

Unsur utama proses Manajemen Pemasaran adalah strategi dan rencana pemasaran yang menggunakan dan kreatif yang dapat memandu kegiatan pemasaran. Pengembangan strategi pemasaran yang benar sepanjang waktu memerlukan bauran disiplin dan fleksibilitas. Perusahaan harus tetap berdagang pada strategi, tetapi juga menemukan rencana baru untuk terus mengembangkannya. Pemasaran juga harus selalu meningkatkan strategi untuk sejumlah produk dan jasa di dalam organisasinya, yang dimaksud rencana Pemasaran adalah pernyataan tertulis dari salah satu pemasaran dan bagian-bagiannya seperti waktu untuk membuat strategi.

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

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

Mengingat semakin meningkatnya permintaan sepeda motor maka setiap perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan sepeda motor memberikan fasilitas pelayanan bagi para konsumen agar dapat dengan mudah bisa membeli motor dengan cepat tanpa persyaratan yang rumit. Setiap perusahaan yang bergerak dalam bidang tersebut berlomba- lomba untuk bersaing demi mendapatkan konsumen sebanyak banyaknya. Perusahaan berusaha memberikan pelayanan dengan sebaik-baiknya agar para konsumen merasa puas akan pelayanan yang diberikan oleh perusahaan tersebut. Salah satu pelayanan yang diberikan para perusahaan tersebut adalah dengan memberikan dua prosedur penjualan sepeda motor. Dengan memberikan pelayanan tersebut, masyarakat bisa dengan gampang mendapatkan sepeda motor.

MPM Motor Jombang adalah salah satu dealer Honda yang merupakan pusat dari seluruh cabang yang sudah tersebar. MPM Motor Jombang merupakan salah satu dari sekian banyak perusahaan yang memberikan fasilitas berupa penjualan secara kredit dan cash. Setiap penjualan sudah pasti terdapat prosedur atau urutan yang harus dilalui terlebih dahulu oleh para konsumen. Prosedur itu sendiri juga harus dipatuhi dan dilakukan secara urut bagi konsumen yang melakukan pembelian sepeda motor.

Hal ini yang memberikan alasan untuk penulis melakukan kuliah kerja magang di MPM Motor Jombang yang bertempat di, Jl. Gus Dur No.127, Candi Mulyo, Kec. Jombang, Kabupaten Jombang, Jawa Timur. Ditempatkan di bidang Pemasaran (*sales counter*) yang berhubungan dengan menangani proses penjualan, dari saat permintaan pertama hingga eksekusi pesanan.

1.2 Tujuan Kuliah Kerja Magang

1. Tujuan Umum

- a. Mengenalkan dan menyiapkan mahasiswa dalam menghadapi dunia kerja.
- b. Melatih mahasiswa praktik kerja dilapangan dalam aspek-aspek yang tidak terdapat dalam proses perkuliahan.

2. Tujuan Khusus

- a. Bagaimana prosedur penjualan sepeda motor Honda pada MPM Motor Jombang?
- b. Bagaimana Hambatan prosedur penjualan sepeda motor Honda pada MPM Motor Jombang?
- c. Bagaimana cara untuk menghadapi kendala dalam praktik KKM?

1.3 Manfaat Kuliah Kerja Magang

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

1. Bagi Mahasiswa:

- a. Dapat membandingkan ilmu yang telah diperoleh di perkuliahan dengan pelaksanaan KKM di MPM Motor Jombang dan mengaplikasikan kemampuan Praktikan dalam perkuliahan selama KKM.
- b. Berlatih tanggung jawab terhadap pekerjaan, serta berlatih sebagai pekerja yang memiliki sikap profesioanal.
- c. Sarana untuk mengetahui bagaimana proses dalam melaksanakan pekerjaan secara langsung dan nyata yang ada di sebuah instansi.

2. Bagi STIE PGRI Dewantara Jombang

- a. Terjalinnya kerjasama sesuai bidang yang di butuhkan antara STIE PGRI Dewantara Jombang dengan Perusahaan.

- b. STIE PGRI Dewantara Jombang dapat meningkatkan lulusannya melalui Kuliah Kerja Magang.
- c. Dengan diadakannya program Kuliah Kerja Magang di harapkan dapat menambah citra positif dari perusahaan terhadap STIE PGRI Dewantara Jombang.

3. Bagi MPM Motor Jombang

- a. Kemungkinan menjalin hubungan yang teratur dan dinamis antara MPM Motor Jombang dengan Lembaga Perguruan Tinggi.
- b. Membina dan mendidik tenaga kerja yang terampil dan kompeten sehingga membantu perusahaan dalam mendapatkan sumber daya manusia yang sesuai dengan kebutuhannya.
- c. Instansi dapat merekrut mahasiswa apabila instansi memerlukan tenaga kerja, karena instansi telah melihat kinerja mahasiswa selama Praktik Kuliah Kerja Magang (KKM) tersebut.

1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang

Kuliah Kerja Magang dilaksanakan:

Nama Tempat KKM : MPM Motor Jombang

Alamat Perusahaan/Instansi: Jl. Gus Dur No.127, Candi Mulyo, Kec. Jombang, Kabupaten Jombang, Jawa Timur 61419

No. Telp : (0321) 869197

1.5 Jadwal waktu kuliah kerja magang

Kuliah kerja Magang (KKM) dilaksanakan selama 36 hari

Dimulai pada:

Tanggal: 1 Agustus 2022 - 5 September 2022

Hari : Senin - Sabtu

Waktu: Senin - Sabtu Pukul 09.00 - 17.00 WIB

Pakaian/seragam:

Senin - Kamis	Hitam Putih
Jum'at	Batik
Sabtu	Bebas Rapi Berkerah

BAB II

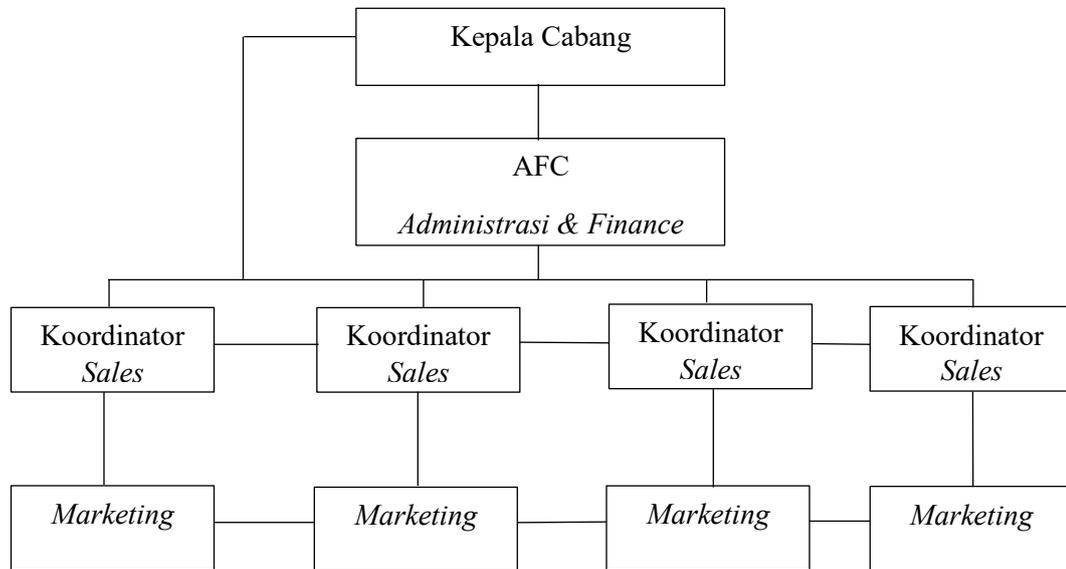
TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG

2.1 Profil Instansi

PT. Mitra Pinasthika Mustika Tbk atau yang lebih dikenal dengan MPM Group yang berdiri sejak 1987 dan berkantor pusat di Jakarta, Indonesia. Perusahaan ini merupakan perusahaan investasi yang bergerak di bidang otomotif dan jasa keuangan di Indonesia dan telah tercatat di Bursa Efek Indonesia sejak 2013 Perseroan mencatatkan saham perdana di Bursa Efek Indonesia (“BEI”) dengan kode saham “MPMX” pada 29 Mei 2013. Perusahaan memiliki beberapa bidang usaha, diantaranya adalah penjualan dan distribusi sepeda motor dan mobil, pelayanan *spare part*, jasa pelayanan transportasi dan logistik, serta jasa keuangan.

MPM Group (PT Mitra Pinasthika Mustika Tbk) bagian dari Saratoga Investama Sedaya yang merupakan sebuah perusahaan terkemuka di Indonesia dan telah beroperasi sejak tahun 1987, dengan visi untuk memberikan dampak positif pada kehidupan melalui mobilitas yang cerdas dan integrasi sosial. Bisnis MPM meliputi spektrum solusi mobilitas yang luas, dari penjualan dan distribusi sepeda motor dan mobil, suku cadang dan pelayanan after market, jasa pelayanan transportasi dan logistik, serta jasa keuangan. MPM merupakan ekosistem mobilitas Indonesia yang terus menciptakan solusi mobilitas cerdas untuk membantu Indonesia menjadi lebih terintegrasi dari sebelumnya.

2.2 Struktur Organisasi



Sumber: MPM Motor Jombang

Dari struktur organisasi MPM Motor Jombang dapat dijelaskan definisi dan tugas dari masing-masing bagian yaitu sebagai berikut:

A. Kepala Cabang

Kepala cabang adalah seseorang yang menjadi pimpinan kantor cabang. Kepala Cabang harus menjadi contoh bagi bawahan yang berada di kantor cabang tersebut di dalam perusahaan.

Adapun beberapa tugas dan tanggung jawab menjadi seorang kepala cabang adalah sebagai berikut:

- Mengawasi serta melakukan koordinasi dari kegiatan operasional
- Memimpin kegiatan pemasaran dalam kantor cabang
- Memonitor segala kegiatan operasional perusahaan (lingkup kantor cabang)
- Memantau prosedur operasional manajemen risiko
- Melakukan pengembangan kegiatan operasional

B. Administrasi Finance

Administrasi Finance adalah seseorang yang memiliki tugas untuk membuat pembukuan, laporan, arsip data, *entry data*, dan melakukan transaksi keuangan (*finance*).

Adapun beberapa tugas dan tanggung jawab menjadi seorang *Administrasi Finance* adalah sebagai berikut:

- Melakukan tugas utama bagian staff *administrasi finance* atau admin keuangan
- Membuat pembukuan dan laporan keuangan
- Membuat arsip dan data *entry*
- Melakukan transaksi keuangan perusahaan dan melakukan pencatatan transaksi secara akurat
- Memantau dan melakukan pembayaran kepada pemasok
- Melakukan penagihan kepada pelanggan
- Melakukan *Stock Opname* dan melakukan pencatatan transaksi *Stock*
- Mengelola dokumen dan surat menyurat perusahaan
- Membuat laporan pajak

C. Koordinator Sales

Koordinator *Sales* adalah *salesman fix* yang dilatih untuk menjadi seorang *leader*. Jabatan ini berbeda dengan *Supervisor Sales* / SPV baik secara hak maupun kewajibannya.

Pada sistem karyawan jabatan koordinator *sales* tetap *Salesman Fix*, namun di sistem *salesman* mempunyai kode *sales* dan kode koordinator.

Adapun beberapa tugas dan tanggung jawab menjadi seorang koordinator *sales* adalah sebagai berikut:

- Bertanggung jawab untuk melakukan *sourcing*, yaitu mengumpulkan *quotation* dari berbagai pemasok
- Menangani semua pertanyaan dan pesanan yang masuk baik melalui panggilan telepon, *fax* atau *email*

- Menyiapkan *quotation* dan saran mengenai *lead time* pengiriman
- Mengenali semua produk yang dimiliki oleh perusahaan
- Berkoordinasi dan berhubungan dengan banyak divisi untuk melakukan konfirmasi pengiriman/logistik dan konfirmasi pesanan
- Mempertahankan hubungan yang baik dengan konsumen lama dan konsumen baru
- Membedakan markup biaya yang digunakan berdasarkan kategori pelanggan yang berbeda
- Memastikan persyaratan atau pesanan pelanggan diproses dengan efisien
- Memberi dukungan pada divisi individu
- Melakukan pengembangan dan analisis strategi penjualan untuk meningkatkan penjualan dan jumlah pelanggan

D. *Marketing*

Marketing atau pemasaran adalah sisi inti dari satu perusahaan, serta *sales* yaitu sisi dari *marketing* yang juga akan wujudkan tujuan serta maksud dari gagasan *marketing* yang sudah di buat, oleh karenanya kehadiran *sales* begitu diperlukan oleh satu perusahaan.

Adapun beberapa tugas dan tanggung jawab menjadi seorang *marketing* adalah sebagai berikut:

- *Marketing* Bertugas dalam Berpromosi
- Berperan sebagai *Sales*
- *Marketing* Bertugas Mendalami Riset dan Pengembangan
- *Marketing* Bertugas sebagai Perwujudan Konsep *Marketing Communication*

2.2 Sejarah Perusahaan

Mitra Pinasthika Mustika (MPM) pada awalnya didirikan oleh William Soeryadjaya pada tahun 1987. Perseroan mendapatkan status badan hukum Perseroan Terbatas (“PT”) pada 1988 dan memulai kegiatan usahanya di bidang

distribusi sepeda motor yang kemudian memulai usaha penjualan sepeda motor secara ritel pada 1992. Perseroan terus melakukan pengembangan bisnis di berbagai bidang usaha, yaitu dari memproduksi beragam oli sepeda motor, penjualan ritel sepeda motor, distribusi mobil, penjualan suku cadang sepeda motor, pembiayaan, dan asuransi, sampai merambah ke jasa dealership penjualan kendaraan roda empat dengan *platform online*.

Selama rentang lebih dari 30 tahun tersebut, berbagai upaya strategis dilakukan Perseroan untuk merekapitalisasi usahanya agar dapat mempertahankan eksistensinya dan memberikan nilai lebih kepada para pemangku kepentingan, antara lain dengan mendirikan sejumlah Entitas Anak baru, yaitu PT Federal Karyatama pada tahun 1988 yang memproduksi beragam oli sepeda motor untuk pasar OEM dan merek produk sendiri; PT Mitra Pinasthika Mulia didirikan pada 2010 untuk mengambil alih usaha distribusi sepeda motor. PT Asuransi Mitra Pelindung Mustika (MPM Insurance) didirikan pada 2012 untuk menyediakan produk-produk asuransi kerugian (non-jiwa). PT Putra Mustika Prima didirikan pada 2015 dengan bergerak di bidang distribusi suku cadang dan pelumas. PT Ananta Cipta Tama dan entitas anaknya didirikan pada 2016 sampai dengan 2017, yang merupakan inisiatif pengembangan usaha Perseroan dalam bidang usaha berbasis teknologi informasi, termasuk tetapi tidak terbatas PT Armada Maha Karya dan sejumlah Entitas Anak dari PT Mitra Pinasthika Mustika Rent yang bergerak di bidang usaha penunjang dari bidang usaha perusahaan induknya tersebut. Per 31 Desember 2019, Perseroan memiliki 5 Entitas Anak dan 1 (satu) Entitas Asosiasi yang seluruhnya beroperasi secara aktif.

Perseroan juga mengakusisi saham-saham dalam sejumlah badan hukum, yaitu PT Sasana Artha Finance, yang bergerak di bidang pendanaan sepeda motor pada 1994. PT Mitra Pinasthika Mustika Rent yang bergerak di bidang penyewaan mobil pada 2012 dan PT JACCS Mitra Pinasthika Mustika Finance Indonesia atau PT JACCS MPM Finance (d.h. PT Mitra Pinasthika Mustika Finance) yang bergerak di bidang pembiayaan kendaraan bermotor pada 2012.

Selanjutnya pada bulan Desember 2012, Perseroan menjalin kemitraan bersama sebuah perusahaan kredit konsumen terkemuka di Jepang yang juga merupakan anggota Mitsubishi UFJ Financial Group, yaitu JACCS Co., Ltd. (JACCS). Melalui kemitraan ini, JACCS menanamkan investasi yang besar pada PT Sasana Artha Finance yang selanjutnya pada bulan Mei 2014 menjadi bagian dari brand MPM Finance.

Dalam perjalanannya, Perseroan telah melakukan sejumlah aksi korporasi, yaitu: Divestasi 40,0% saham dalam PT Sasana Artha Finance pada 2012 kepada JACCS Co., Ltd.; Penggabungan usaha PT JACCS Mitra Pinasthika Mustika Finance Indonesia atau PT JACCS MPM Finance (d.h. PT Mitra Pinasthika Mustika Finance dan untuk selanjutnya disebut “MPMFinance”) dengan PT Sasana Artha Finance pada 2014; Divestasi 20,0% saham dalam MPMFinance pada 2017 kepada JACCS Co., Ltd.; dan Divestasi 100,0% saham Grup MPM dalam PT Federal Karyatama kepada Grup ExxonMobil.

Visi dan Misi MPM Motor:

- Visi: Memberikan dampak positif pada kehidupan melalui mobilitas yang cerdas dan integrasi sosial.
- Misi: Menciptakan ekosistem untuk ide-ide terbaik yang dihadirkan melalui produk dan layanan paling relevan, oleh orang-orang paling berbakat di industri kita.

Kantor Cabang MPM Motor di Jombang

No	Cabang	Alamat
1	Jombang	Jl. Gus Dur No.127, Candi Mulyo, Kec. Jombang, Kabupaten Jombang, Jawa Timur

2	Ngoro	Jl. Bupati Ismail No. 28, Pandean, Ngoro, Kec. Ngoro, Kab. Jombang, Jawa Timur
3	Ploso	Jl. Raya Jombang-Babat No. 226, Ploso, Losari Selatan, Bawangan, Kec. Ploso, Kab. Jombang, Jawa Timur
4	Mojowarno	Jl. Merdeka, Mojodukuh, Mojowangi, Kec. Mojowarno, Kab. Jombang, Jawa timur

Sumber: Informan MPM Motor Jombang

2.3 Kegiatan Umum MPM Motor Jombang

PT. Mitra Pinasthika Mustika Tbk (MPMX) melakukan kegiatan usaha baik secara langsung maupun tidak langsung melalui anak perusahaannya, distribusi sepeda motor dengan merek Honda di wilayah Jawa Timur dan Nusa Tenggara Timur, penjualan ritel kendaraan roda empat di bawah merek Nissan dan Datsun, penyewaan kendaraan, pembuatan pelumas minyak, asuransi umum, dan aktivitas pendanaan. Perusahaan mulai beroperasi secara komersial pada tahun 1988. Pemegang saham mayoritas perusahaan, PT Saratoga Investama Sedaya Tbk, memiliki anak perusahaan dan afiliasinya di Indonesia dan luar negeri.

a. Data Keuangan Ikhtisar

Periode	Penghasilan	Keuntungan Bersih
Q2 - 2022	1.994.865 M	160.620 M
Q1 - 2022	3.116.036 M	145.613 M
Q4 - 2021	3.341.685 M	89.206 M
Q3 - 2021	3.128.374 M	108.117 M
Q2 - 2021	3.210.423 M	94.486 M
Q1 - 2021	3.227.621 M	119.926 M

Sumber: <https://www.idnfinancials.com/id/mpmx/pt-mitra-pinasthika-mustika-tbk#financial-data>

b. Aktivitas Pasar

MPMX IDR 1.030 -15 (-1 00%)

Pembaharuan Terakhir: 07 September 2022, 02:44 PM

Pembukaan IDR 1.030	Penutupan Sebelumnya IDR 1.075
Penawaran (Offer) IDR 1.015	Penawaran (Bid) IDR 1.010
Harga Terendah IDR 1.010	Harga Tertinggi IDR 1.040
Volume 107.041 (Saham)	Nilai Transaksi IDR 11.000.000.000
Frekuensi 2.315 (Kali)	EPS IDR 0
PE Ratio 0 (Kali)	Kapitalisasi Pasar IDR 4.418.691Jt

Sumber: <https://www.idnfinancials.com/id/mpmx/pt-mitra-pinasthika-mustika-tbk#financial-data>

c. Penghargaan

<i>MPM Receives Living Legend Company Award 2019</i>
<i>Jaccs MPMFinance Receives Indonesia Multifinance Top Leader Award-Best Leader in Market Expansion Category IDR 5-10 Trillion</i>
<i>MPMX Named Top 100 Asia's Best Employer Brands 2019</i>
<i>MPMX Won Indonesia's Best Corporate Social Initiative Award 2019 - Best Creating Shared Value</i>
<i>MPMX Receives 11th Corporate Governance Conference & Award-Best Disclosure & Transparency</i>
<i>Jaccs MPMFinance Receives Excellent Financial Performance for Multifinance Company with Assets between 10-20T</i>
<i>MPMX Named Indonesia Outstanding Performance Public Company 2019 by Warta Ekonomi</i>
<i>MPM Won Indonesian Most Innovative Business Award 2018</i>

Sumber: <https://www.mpmgroup.co.id/id/about-us/awards>

BAB III

PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG

3.1 Pelaksanaan Kerja Magang

Berdasarkan Jadwal Pelaksanaan magang yang telah ditetapkan oleh pihak STIE PGRI Dewantara Jombang, maka penulis melakukan kuliah kerja magang dimulai dari tanggal 01 Agustus 2022 sampai 05 September 2022. Setelah ditentukan penulis ditempatkan pada bagian *marketing (sales counter)* di MPM Motor Jombang ditentukan sesuai struktur organisasi yang ada, masing-masing individu memiliki tugas dan tanggung jawab yang berbeda agar terciptanya sistem kerja yang efektif dan efisien. Jadwal kerja karyawan yang terdapat pada MPM Motor Jombang dengan jadwal hari senin – sabtu dan jam oprasional 09.00 WIB sampai 16.00 WIB. adapun beberapa peraturan sebagai berikut :

1. Awal masuk kantor harus disiplin tepat waktu yakni pukul 09.00 WIB.
2. Jam istirahat jam 12 sampai jam 1 siang.
3. Jam pulang sesuai jam kerja yang di tentukan.
4. Menjalankan tugas sesuai dengan *jobdesk* masing – masing.

Dalam Kuliah Kerja Magang ini penulis menepati bagian pemasaran (*sales counter*). *Sales counter* adalah *sales* yang berada diperusahaan yang bertugas sebagai berikut :

- Bertanggung jawab pada penjualan untuk *walk in customer/ customer* yang datang.
- Menerangkan pada calon konsumen mengenai masing masing tipe kendaraan Honda
- Berusaha agar calon konsumen tersebut jadi membeli kendaraan Honda.

Berikut merupakan beberapa produk sepeda motor Honda yang dijual di MPM Motor Jombang:

A. Cub

No	Nama Produk	Spesifikasi	Gambar
1.	Supra X	<p>Mesin SOHC, 4 - langkah, SOHC, Silinder tunggal. Full Injection</p> <p>Diameter x Langkah (50 x 55,6 mm)</p> <p>Opsi start Electric & Kick Warna : Blue,Red Harga : Rp.17.359.000,-</p>	
2.	Revo X	<p>Mesin SOHC, 4 - langkah, SOHC, Silinder tunggal. Full Injection</p> <p>Diameter x Langkah (50 x 55,6 mm)</p> <p>Opsi start Electric & Kick Warna: Black,Red, Harga: Rp. 17.359.000,-</p>	

B. Matic

No	Nama Produk	Spesifikasi	Gambar
1	Beat Dx	<p>Jenis : CBS, CBS ISS Mesin : 4-langkah, SOHC pendingin udara, eSP, 110cc Transmisi : Otomatis, V-Matic Ban R14 Rising, Tubes Opsi Start Electric & kick Warna : Harmony Black White, Shymphony White Blue Acoustic Black , Groovy Red White Harga : 18.472.000,-</p>	
2	Beat Sporty	<p>Jenis : CW, CBS, CBS ISS Mesin : 4-langkah, SOHC pendingin udara, eSP, 109.5cc Transmisi : Otomatis, V-Matic Ban R14 Rising, Tubes Opsi Start Electric & kick Warna : Dance White, Rock Black, Blue White, Garage Black, Red White, Magenta Black, Blue White, Red White Harga : Rp.18.326.000,-</p>	
3	Beat Street	<p>Jenis : CW, CBS, CBS ISS Mesin : 4-langkah, SOHC pendingin udara, eSP, 109.5cc Transmisi : Otomatis, V-Matic Ban R14 Rising, Tubes Opsi Start Electric & kick Warna: Black, White Harga: Rp.18.276.000,-</p>	
4	Scoopy	<p>Mesin : ISS, 4-langkah, SOHC pendingin udara, eSP, Transmisi : Otomatis, V-Matic Ban R12 Rising,</p>	

		<p>Tubles Opsi Start Electric & kick</p> <p>Warna:</p> <p>Sporty: White, Red, Black Stylish: Matte Brown , Black Playful White, Green, Cream Harga : 22.112.000,-</p>	
5	PCX 160	<p>Jenis : CBS, ABS</p> <p>156.9 cc</p> <p>Tenaga maksimal 15.8 Hp CVT, scooter 2 seater.</p> <p>Tubles</p> <p>Opsi Start Electric</p> <p>Warna: Black, blue, red, White.</p> <p>Harga : Rp.32.079.000,-</p>	
6	Vario 125	<p>Jenis : CBS, ISS</p> <p>Mesin : 4-langkah, SOHC pendingin cairan, eSP, 125 cc Transmisi : Otomatis, V- Matic Ban R14 Rising, Tubles</p> <p>Opsi Start Electric & kick</p> <p>Warna : White, black, red</p> <p>Harga :</p> <p>Rp.23.081.000,-</p>	
7	Vario 160	<p>Jenis: CBS, ABS</p> <p>Mesin: 4-langkah 4-valve, eSP+</p> <p>Pendingin cairan</p> <p>Transmisi: Otomatis, V- Matic</p> <p>Opsi Start Electric & kick</p> <p>Warna: Black, red, white</p> <p>Harga: Rp. 29.064.000,-</p>	

8	Genio	<p>Jenis: CBS, ISS</p> <p>Mesin: 4-Langkah, SOHC, eSP</p> <p>Transmisi: Automatic, V-matic</p> <p>Opsi Start Electric & kick</p> <p>Warna: Blue, brown, black</p> <p>Harga: Rp. 19.475.000,-</p>	
9	ADV 160	<p>Jenis: ABS, CBS</p> <p>Mesin: 4 Langkah, 4-valve, eSP+</p> <p>Pendingin cairan</p> <p>Transmisi: otomatis, V-matic</p> <p>Opsi starter: Electric & kick</p> <p>Warna: Red, black, white</p> <p>Harga: Rp. 39. 250.000,-</p>	

C. Sport

No	Nama Produk	Speksifikasi	Gambar
1.	CBR 250R	<p>Mesin: 4 stroke, 8 valve, parallel twin cylinder</p> <p>Tranmisi : 6 – Kecepatan, 1 – N – 2 – 3 – 4 – 5 - 6 Manual</p> <p>Ban R17 Rising, Tubes Opsi Start Electric & kick</p> <p>Warna: white, Black, Red</p> <p>Harga: Rp.78.173.000,-</p>	

2.	Sonic 150	<p>Mesin : 4 – langkah DOCH 4 katup Tranmisi : 6 – Kecepatan,1 – N – 2 – 3 – 4 – 5 - 6 Manual Ban R17 Rising, Tubles Ops Start Electric & kick Warna :Black, Energic Red, Agresso Matte Black, Honda Racing red Harga : Rp.24.535.000,-</p>	
3.	CBR 150 R	<p>Mesin : 4 – langkah DOCH, Tranmisi: 6– kecepatan, 1 – N – 2 – 3 – 4 – 5 -6 Manual Ban R17 Rising, Tubles Ops Start Electric & kick Warna :Wild Black, Rapid White, Macho Black, Raptor Black, Racing Red Harga : Rp. 36.741.000,-</p>	

3.2 Hasil Pengamatan di Tempat Magang

Prosedur penjualan sepeda motor di MPM Motor Jombang terdapat dua prosedur:

I. Prosedur Penjualan Kredit pada MPM Motor Jombang:

No	Kegiatan	Pihak yang terlibat				Waktu
		Kasir	Sales	Konsumen	Leasing	
1	Konsumen memberikan data diri			 Mulai		1 Hari
2	Pengajuan leasing untuk melakukan survey					1 Hari
3	Pembuatan SPK					1 Hari
4	pemilihan jenis sepeda motor, pemilihan, pengecekan dan Pengiriman kendaraan			 Selesai		1 Hari

Sumber: MPM Motor Jombang

Dari tabel diatas dapat dijelaskan dengan uraian sebagai berikut:

- Calon konsumen datang ke dealer, pameran sepeda motor, melalui *sales outdoor*, untuk menanyakan tipe motor yang ingin dibeli.
- Selanjutnya jika sudah setuju dengan harganya calon konsumen
- Melengkapi dokumen/syarat yang dibutuhkan untuk proses kredit kepada dealer.

Syarat Pembelian Kredit:

- FC KTP Suami Istri
- FC KK (Kartu Keluarga)
- Data penunjang (PBB, Slip Gaji, Rekening Listrik)
- Pihak dealer segera menginformasikan kepada perusahaan *leasing* rekanan, dan calon konsumen dipersilahkan untuk menyiapkan dokumen/syarat yang diserahkan untuk leasing.

- Pihak perusahaan *leasing* segera melakukan kunjungan kerumah calon konsumen untuk melakukan prosedur yang telah ditetapkan oleh perusahaannya (survei).
- Setelah dilakukan proses survei maka pihak perusahaan *leasing* memberikan keputusan untuk menolak atau menyetujui kredit yang diajukan oleh calon konsumen kepada pihak dealer.
- Pemberitahuan tidak langsung memberitahukan hasilnya ke calon konsumen, pihak perusahaan *leasing* berhak untuk menolak pengajuan kredit tanpa memberikan alasan kepada calon konsumen.
- Setelah pemberitahuan dari pihak perusahaan *leasing*, pihak dealer memberitahukan hasilnya kepada calon konsumen (distujui atau ditolak).
- Kegiatan survei yang dilakukan akan membuahkan hasil yaitu apakah hasil survei pengajuan kredit sepeda motor calon konsumen diterima atau ditolak, Alasan kenapa hasil survei ditolak oleh *leasing* adalah:
 - Keberadaan rumah calon konsumen masih mengontrak.
 - Keberadaan rumah yang ditinggali calon konsumen *blacklist* oleh *leasing*
 - Pekerjaan calon konsumen tidak pasti atau serabutan.
 - Pembayaran cicilan motor sebelumnya sering menunggak.
 - Pembayaran listrik rumah calon konsumen sering menunggak
 - Calon konsumen memanipulasi data pada saat dilakukan kegiatan survei
- Bila disetujui, pihak perusahaan *leasing* memberikan persetujuan untuk mengirim unit motor yang dipesan oleh calon konsumen dalam bentuk Surat persetujuan (*purchase order/PO*). Selanjutnya pihak dealer mengirim unit motor yang dimaksud dalam Surat persetujuan.

- Dengan diterimanya unit motor oleh konsumen, maka pada saat itu juga (tanggal pengiriman) menjadi tanggal jatuh tempo pembayaran setiap bulannya. Walaupun jatuh tempo pembayaran angsuran dapat disesuaikan dengan kesiapan konsumen untuk membayar tiap bulannya.

II. Prosedur Penjualan Tunai pada MPM Motor Jombang

No	Kegiatan	Pihak yang terlibat			Waktu
		Konsumen	Sales	Kasir	
1	Konsumen memberikan data diridan pemilihan jenis sepeda motor	Mulai			1 Hari
2	Pembuatan SPK				1 Hari
3	Pengecekan dan Pengiriman kendaraan	Selesai			1 Hari

Sumber: MPM Motor Jombang

Dari tabel diatas dapat dijelaskan dengan uraian sebagai berikut:

1. Konsumen menyiapkan fotocopy KTP dan KK atas Nama STNK/BPKB, kemudian konsumen memilih sepeda motor sendiri yang ingin dibeli.
2. *Sales* membuat Surat pesanan kendaraan untuk kasir bahwa ada yang membeli sepeda motor dan sebagai bukti terjualnya sepeda motor dari dealer.
3. *Sales* melakukan pengecekan sepeda motor dan melakukan pengiriman ke alamat konsumen.

III. Kendala Yang Dihadapi

Adapun kendala yang dihadapi praktikan selama praktik kerja lapangan yaitu:

1. Kurangnya komunikasi yang jelas dan baik oleh marketing dalam menjelaskan tentang sepeda motor atau biaya-biaya uang muka kepada konsumen.
2. Penulis memiliki kendala disaat melakukan *walk in customer* untuk menanggapi harga, uang muka, kredit dan permasalahan setiap konsumen yang berbeda-beda
3. MPM Motor Jombang memiliki kendala pada SPK setiap tahunnya

3.3 Pemecahan Masalah/Solusi

Cara menghadapi kendala yang berasal dari diri praktikan sendiri yaitu:

1. Perusahaan melakukan evaluasi yang sudah dilakukan oleh tenaga marketing agar perusahaan mengetahui kekurangan yang dimiliki oleh tenaga penjual dan tidak terjadi miss komunikasi antara tenaga penjual dengan konsumen.
2. Penulis meminta dampingan pada saat *walk in customer* kepada *staff sales counter* yang lebih berpengalaman untuk menghadapi kendala pada saat walkin customer
3. MPM Motor Jombang meminta kepada penulis untuk mengurutkan SPK setiap tahun, dari tahun 2022 sampai tahun 2018 (berdasarkan nomer faktur pada SPK)

BAB IV

KESIMPULAN

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil dari pelaksanaan Kuliah Kerja Magang (KKM) selama satu bulan yakni pada tanggal 1 Agustus 2022 sampai 05 September 2022, maka kesimpulan dari laporan KKM di MPM Motor Jombang, diantaranya sebagai berikut :

1. Prosedur Penjualan pada MPM Motor Jombang dibagi menjadi dua: prosedur penjualan kredit dan prosedur penjualan tunai. Prosedur penjualan kredit pihak konsumen memberikan data diri kemudian sales melakukan pengajuan pihak *leasing*, *leasing* memberi surat persetujuan untuk melakukan kredit selanjutnya sales melakukan pengecekan pada sepeda motor yang akan diantar ke konsumen. Prosedur penjualan tunai sendiri cukup menyiapkan fotocopy KTP atas nama STNK/BPKB dan membayar uang pembelian kemudian sepeda motor akan diantar ke konsumen.
2. Kendala pada proses penjualan disebabkan penjelasan yang tidak tersampaikan, kelengkapan persyaratan yang kurang lengkap pada pembelian kredit, kesalahan konsumen pada kredit sebelumnya dan ketersediaan motor yang terbatas.
3. Alternatif yang dilakukan perusahaan evaluasi, *sales* lebih selektif dan mengikuti peraturan ,pengambilan unit dibrebes yang tidak tersedia di dealer.

4.2 Saran

Berdasarkan hasil KKM di MPM Motor Jombang, maka penulis menemukan beberapa saran yaitu:

1. MPM Motor Jombang harus lebih meningkatkan, mempertahankan dan memperhatikan prosedur pembelian yang akan dilakukan oleh konsumen sehingga dapat menjadi dealer yang lebih baik lagi dalam
2. penjualan dan citra perusahaan. Perusahaan harus bisa memperhatikan persaingan antar dealer lain dengan cara lebih bisa menekankan pola pada proses penjualan.
3. Tetap menjalin hubungan dan kemitraan yang baik dengan konsumen agar konsumen tetap percaya dan menjadi pelanggan tetap pada dealer MPM Motor Jombang.
4. Menyediakan unit motor yang lebih banyak agar tidak mengecewakan konsumen dan keinginan konsumen dapat terpenuhi.

DAFTAR PUSTAKA

Pedoman KKM Prodi Manajmen STIE PGRI Dewantar Jombang 2022

Aric Pratama, Fidyaa, 2016. Management Finance & Marketing. Yogyakarta: K-Media

Kotler, Philip. 2004. Manajemen Pemasaran, jilid 1, Jakarta : PT. IndeksKelompok Gramedia.

Kotler, Philip. 2005. Manajemen Pemasaran, jilid 2, Jakarta : PT. IndeksKelompok Gramedia.

Kotler, Philip. 2010. Manajemen Pemasaran. Edisi 13 Jilid 2, Jakarta : Erlangga Kelompok Gramedia.

<https://www.mpmgroup.co.id/en/our-business>

<https://www.mpmgroup.co.id/en/about-us>

<https://otomotif.bisnis.com/read/20151104/275/488704/kinerja-mpmx-mitra-pinasthika-bukukan-pendapatan-rp122-triliun>

<https://www.cnbcindonesia.com/market/20180502093948-17-13230/federal-oil-dibentuk-william-soeryadjaya-berlabuh-di-exxon>

https://www.idx.co.id/Portals/0/StaticData/ListedCompanies/Corporate_Actions/New_Info_JSX/Jenis_Informasi/01_Laporan_Keuangan/04_Annual%20Report/2015/MPMX/MPMX_Annual%20Report_2015.pdf

<https://www.bisnisjasa.id/2017/12/list-nama-perusahaan-asuransi-resmi-ojk.html>

<https://www.jpnn.com/news/perkuat-jaringan-mpm-parts-siap-pasarkan-aki-hitachi-di-indonesia>

<https://www.marketeers.com/bidbox-tawarkan-pengalaman-beli-mobil-online-secara-cepat-dan-aman/>

<https://www.mpmgroup.co.id/en/our-business>

<https://www.republika.co.id/berita/ekonomi/bisnis/14/05/01/n4vx56-merger-dua-perusahaan-pembiayaan-ini-dapat-suntikan-dana>

<https://republika.co.id/berita/ekonomi/korporasi/qmm51c291/ganti-nama-jaccs-mpm-finance-ubah-logo-perusahaan>

<http://britama.com/index.php/2013/08/sejarah-dan-profil-singkat-mpmx/#:~:text=britama.com%2C%20Mitra%20Pinasthika%20Mustika,Kuningan%2C%20Jakarta%2012920%20%E2%80%93%20Indonesia.>

<https://www.jpnn.com/news/mpm-perkuat-jaringan-penjualan-suku-cadang>

<https://www.jpnn.com/news/perkuat-jaringan-mpm-parts-siap-pasarkan-aki-hitachi-di-indonesia>

<https://www.marketeers.com/bidbox-tawarkan-pengalaman-beli-mobil-online-secara-cepat-dan-aman/>

<https://ekbis.sindonews.com/berita/732245/32/mpmx-perkuat-bisnis-sektor-rental-mobil>

<https://www.bisnisjasa.id/2017/12/list-nama-perusahaan-asuransi-resmi-ojk.html>

<https://www.mpmgroup.co.id/id/about-us/vision-mission>

<https://m.mediaindonesia.com/ekonomi/443273/bergaji-tinggi-ini-tugas-branch-manager>

<https://sites.google.com/site/sdmjambi/kabar-karyawan/page>

<https://www.idnfinancials.com/id/mpmx/pt-mitra-pinasthika-mustika-tbk#financial-data>

<https://www.mpmgroup.co.id/id/about-us/awards>

LAMPIRAN
Lampiran A-1

Surat Keterangan telah Melaksanakan Magang



SURAT KETERANGAN MAGANG KERJA

Nomor : L.MPM.Mustika/HRD/JBG/016/VIII/22

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Sudarto Bactiar
Jabatan : Branch Head

Dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : David Songgo Bhakti
Asal Universitas : STIE PGRI Dewantara Jombang
Alamat : Peterongan RT/RW 024/003 Peterongan Jombang

Yang bersangkutan telah melaksanakan kegiatan magang kerja di **PT. Mitra Pinasthika Mustika Cab. Jombang** selama kurang lebih 1 (satu) bulan terhitung sejak tanggal **01 Agustus – 03 September 2022**.

Selama pelaksanaan magang kerja tersebut, yang bersangkutan telah melaksanakan tugas dan tanggung jawabnya dengan **Baik**.

Demikian surat keterangan magang ini kami buat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jombang, 03 September 2022

Hormat Kami,

PT Mitra Pinasthika Mustika, Tbk
Jombang

SUDARTO BACTIAR
Branch Head

Lampiran A-2

FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA

Nama : David Songgo Bhakti

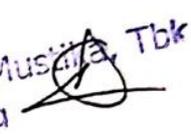
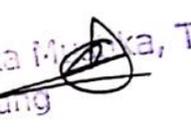
NIM : 1961205

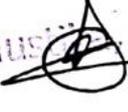
Program Studi : Manajemen Pemasaran

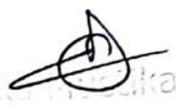
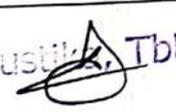
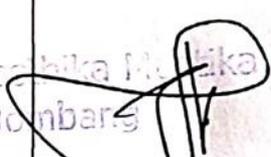
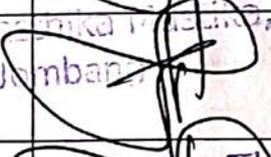
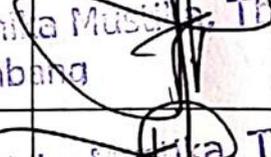
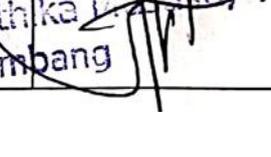
Tempat KKM : MPM Motor Jombang

Bagian/Bidang:

- a) Penjualan, Tanggal 1 Agustus 2022 -15 Agustus 2022.
 b) Administrasi, Tanggal 16 Agustus 2022 - 5 September 2022.

Minggu Ke	Tanggal	Jenis Kegiatan	Tanda Tangan Pendamping
I	Senin 1 Agustus 2022	<ul style="list-style-type: none"> Pengenalan identitas dari mahasiswa dan juga pengenalan kepada bagian staff penjualan yang ada di MPM Motor Jombang. Mempelajari dan mengenal produk yang akan dipasarkan atau dijual. 	
	Selasa 2 Agustus 2022	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan promosi dengan media digital ke calon konsumen. 	
	Rabu 3 Agustus 2022	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan promosi dengan media digital ke calon konsumen. Mempelajari bagaimana proses kredit unit sepeda motor. 	
	Kamis 4 Agustus 2022	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan promosi dengan media digital ke calon konsumen. Mengenali kebijakan-kebijakan proses pemasaran. 	

<p>Jum'at 5 Agustus 2022</p>	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan promosi dengan media digital ke calon konsumen. Mengikuti staff penjualan melakukan proses atau transaksi pemasaran. 	
<p>Sabtu 6 Agustus 2022</p>	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan promosi dengan media digital ke calon konsumen. Mengikuti staff penjualan melakukan proses atau transaksi pemasaran. 	
<p>Minggu 7 Agustus 2022</p>	<p>OFF</p>	
<p>Senin 8 Agustus 2022</p>	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan promosi langsung (offline) ke masyarakat dengan didampingi oleh salah satu staff penjualan. 	
<p>Selasa 9 Agustus 2022</p>	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan promosi dengan media digital ke calon konsumen. 	
<p>Rabu 10 Agustus 2022</p>	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan promosi dengan media digital ke calon konsumen. Mengikuti staff penjualan melakukan proses atau transaksi pemasaran. 	
<p>Kamis 11 Agustus 2022</p>	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan promosi dengan media digital ke calon konsumen. Mengikuti staff penjualan melakukan proses atau transaksi pemasaran. 	

	Jum'at 12 Agustus 2022	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan promosi dengan media digital ke calon konsumen. Mengikuti staff penjualan melakukan proses atau transaksi pemasaran. Mempelajari bagaimana perhitungan angsuran kredit dan tenor unit sepeda motor. 	 PT Mitra Pindasthika Mustika, Tbk Jombang
	Sabtu 13 Agustus 2022	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan promosi dengan media digital ke calon konsumen. Mengikuti staff penjualan melakukan proses atau transaksi pemasaran 	 PT Mitra Pindasthika Mustika, Tbk Jombang
	Minggu 14 Agustus 2022	OFF	 PT Mitra Pindasthika Mustika, Tbk Jombang
III	Senin 15 Agustus 2022	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan promosi dengan media digital ke calon konsumen. Mengikuti staff penjualan melakukan proses atau transaksi pemasaran 	 PT Mitra Pindasthika Mustika, Tbk Jombang
	Selasa 16 Agustus 2022	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan rekab ulang pada data perusahaan. 	 PT Mitra Pindasthika Mustika, Tbk Jombang
	Rabu 17 Agustus 2022	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan rekab ulang pada data perusahaan. 	 PT Mitra Pindasthika Mustika, Tbk Jombang
	Kamis 18 Agustus 2022	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan rekab ulang pada data perusahaan. 	 PT Mitra Pindasthika Mustika, Tbk Jombang
	Jum'at 19 Agustus 2022	<ul style="list-style-type: none"> Izin, dikarenakan mengikuti kegiatan keorganisasian di kampus 	 PT Mitra Pindasthika Mustika, Tbk Jombang

	Sabtu 20 Agustus 2022	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan rekab ulang pada data perusahaan. 	PT Mitra Pinasthika Mustika, Tbk Jombang
	Minggu 21 Agustus 2022	OFF	
IV	Senin 22 Agustus 2022	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan rekab ulang pada data perusahaan. 	PT Mitra Pinasthika Mustika, Tbk Jombang
	Selasa 23 Agustus 2022	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan rekab ulang pada data perusahaan. 	PT Mitra Pinasthika Mustika, Tbk Jombang
	Rabu 24 Agustus 2022	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan rekab ulang pada data perusahaan. 	
	Kamis 25 Agustus 2022	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan rekab ulang pada data perusahaan. 	
	Jum'at 26 Agustus 2022	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan rekab ulang pada data perusahaan. 	
	Sabtu 27 Agustus 2022	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan rekab ulang pada data perusahaan. 	PT Mitra Pinasthika Mustika, Tbk Jombang
	Minggu 28 Agustus 2022	OFF	
V	Senin 29 Agustus 2022	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan rekab ulang pada data perusahaan. 	PT Mitra Pinasthika Mustika, Tbk Jombang
	Selasa 30 Agustus 2022	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan rekab ulang pada data perusahaan. 	PT Mitra Pinasthika Mustika, Tbk Jombang
	Rabu 31 Agustus 2022	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan rekab ulang pada data perusahaan. 	PT Mitra Pinasthika Mustika, Tbk Jombang

	Kamis	1 Sept 2022	Melakukan rekab plang pada data perusahaan
	Jum'at	2 Sept 2022	Melakukan rekab plang pada data perusahaan
	Sabtu	3 Sept 2022	Melakukan rekab plang pada data perusahaan
	Ming	4 Sept 2022	OFF OFF
VI	Senin	5 Sept 2022	Melakukan rekab plang pada data perusahaan

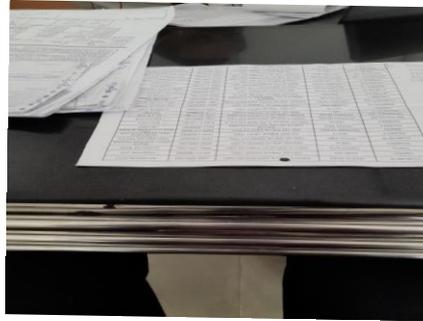
Jombang, 5 September 2022

PT Mitra Rina Teknik Jombang

(Titis (Hans) Hanik)

Lampiran A-3

Dokumentasi



Melakukan panggilan dan memberikan informasi mengenai program promo bulan agustus kepada calon konsumen.



Kegiatan lapangan dengan memberikan brosur informasi mengenai program promo bulan agustus.



Melakukan rekap ulang SKP tahunan, dari tahun 2022 sampai 2018.

PENILAIAN PEMBIMBING LAPANGAN



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 : David Songgo Bhakti
 NIM : 1961205
 Program Studi : Manajemen Pemasaran
 Tempat Magang : MPM MOTOR JOMBANG
 Alamat Tempat Magang : Jl. Gus Dur No.127, Candi Mulyo, Kec. Jombang, Kabupaten Jombang, Jawa Timur 61419
 Bagian/Bidang : Pemasaran Administrasi

No.	Aspek Yang Dinilai	Nilai (0 - 100)
1.	Disiplin kerja	80
2.	Kerjasama dalam tim/hubungan dengan rekan kerja	90
3.	Sikap, etika dan tingkah laku saat bekerja	90
4.	Kreativitas dan ketrampilan	80
5.	Kemampuan mengaplikasikan pengetahuan akademis dalam pekerjaan	80
6.	Kemampuan menyesuaikan diri dalam pekerjaan dan lingkungan kerja	95
7.	Kemampuan berkomunikasi	95
8.	Produktivitas Kerja*	95
Jumlah		705
Nilai Rata-Rata		88,13

Catatan:

Jombang, 5 September 2022

PT Mitra Pina Shika Mustika, Tbk
 Jombang
 (Titis Harmanik)

PENILAIAN DOSEN PEMBIMBING LAPANGAN



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 : David Songgo Bhakti
NIM : 1961205
Program Studi : Manajemen Pemasaran
Tempat Magang : MPM MOTOR JOMBANG
Bagian/Bidang : Pemasaran Administrasi

No.	Aspek yang Dinilai	Nilai (0 - 100)
1.	Keaktifan konsultasi	90
2.	Motivasi	95
3.	Pengetahuan tentang tugas dalam obyek KKM	90
4.	Tata Bahasa dan kerapihan laporan	92
5.	Kejelasan menyampaikan laporan	90
6.	Sistematika laporan	95
7.	Kemampuan mengidentifikasi masalah	90
8.	Kemampuan memberikan alternatif pemecahan masalah	90
Jumlah		732
Nilai Rata-Rata		91,5

Catatan :

Jombang, 12 September 2022
Dosen Pembimbing Lapangan,

(Nurul Hidayati, SE, MM)

NIDN. 0705037301