

**LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)  
EFEKTIVITAS DISTRIBUSI FISIK DALAM MENINGKATKAN  
PENJUALAN PADA CV. ANGKASA LEATHER**



**Oleh :**

**Adhia Eka Rizkiyah 1961210**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN PEMASARAN**

**STIE PGRI DEWANTARA**

**JOMBANG**

**2022**

**KULIAH KERJA MAGANG (KKM)  
CV. ANGKASA LEATHER**



Oleh :

**Adhia Eka Rizkiyah**

**NIM 1961210**

Menyetujui,  
Dosen Pembimbing Lapangan

**Nurul Hidayati, SE., MM**  
Menyetujui,  
Pendamping Lapangan

**Arif Prasetyo, ST**

15 September 2022

**Adhia Eka Rizkiyah**  
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 yang berjudul Efektifitas Distribusi Fisik Dalam Meningkatkan Penjualan yang telah dilaksanakan di CV. Angkasa Leather, Jombang. Penulis laporan Kuliah Kerja Magang mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya atas segenap pihak yang secara langsung maupun tidak langsung telah membantu penulis dalam menyusun laporan Kuliah Kerja Magang. Dengan rasa hormat kami ucapkan terima kasih kepada:

1. Allah SWT Yang Maha Pengasih dan Penyayang.
2. Bpk. Dr. Abd. Rohim, SE., M.Si., CRA selaku Ketua STIE PGRI Dewantara Jombang.
3. Ibu Dr. Erminati Pancaningrum, ST., MSM. Selaku Ketua Program Studi Manajemen STIE PGRI Dewantara Jombang.
4. Bapak Arief Prasetyo, ST selaku Pendamping Lapangan Kuliah Kerja Magang yang telah membimbing selama melaksanakan kegiatan Kuliah Kerja Magang.
5. Ibu Nurul Hidayati, SE., MM. Selaku Dosen Pembimbing Lapangan (DPL) yang telah membimbing dalam menyelesaikan laporan magang.
6. Seluruh pihak staf dan karyawan CV. Angkasa Leather, Jombang yang telah membantu dan memberi materi dukungan selama berada di department terkait hingga selesainya Kuliah Kerja Magang ini.

Penulis menyadari bahwa laporan ini jauh dari kata sempurna, serta masih banyak kekurangan dan kesalahannya. Oleh karena itu kritik dan saran dari semua pihak yang bersifat membangun selalu kami harapkan, demi kesempurnaan laporan ini.

Jombang, 15 September 2022

**Adhia Eka Rizkiyah**

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PENGESAHAN .....	ii
KATA PENGANTAR .....	iv
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR GAMBAR.....	vi
DAFTAR TABEL.....	vii
DAFTAR LAMPIRAN.....	viii
BAB I.....	1
PENDAHULUAN .....	1
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Tujuan Kuliah Kerja Magang.....	2
1.3 Manfaat Kuliah Kerja Magang.....	2
1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang.....	2
1.5 Jadwal Waktu Kuliah Kerja Magang .....	3
BAB II.....	4
2.1 Sejarah Perusahaan.....	4
2.2 Kegiatan Umum Perusahaan .....	8
BAB III .....	19
3.1 Pelaksanaan Kuliah Kerja Magang .....	19
3.2 Hasil Pengamatan Di Tempat Magang .....	19
3.3 Usulan Pemecahan Masalah/Solusi.....	20
BAB IV .....	21

4.1 Kesimpulan .....	21
4.2 Saran.....	21
DAFTAR PUSTAKA .....	22
LAMPIRAN – LAMPIRAN.....	23

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 : Struktur Organisasi .....	5
Gambar 2 : Produk PT. Godrej Indonesia.....	9
Gambar 3 : Produk PT. Tays Boga Inti Selaras .....	9
Gambar 4 : Produk PT. Pangan Lestari .....	10
Gambar 5 : Produk PT. Pusan Manis Mulia .....	10
Gambar 6 : Produk PT. Vixon Indonesia.....	11
Gambar 7 : Produk PT. Mustika Ratu Buana .....	12
Gambar 8 : Produk PT. Focus Distribusi Indonesia .....	12
Gambar 9 : Produk PT. KAO Indonesia .....	13
Gambar 10 : Produk PT. Sukses Makmur Jaya .....	13
Gambar 11 : Produk PT. Indonesia Bakery Family .....	14
Gambar 12 : Produk PT. Dua Kelinci .....	14
Gambar 13 : Produk PT. Fumakilla Nomos.....	15
Gambar 14 : Produk PT. Kino Indonesia.....	15
Gambar 15 : Produk PT. Kino Food Indonesia.....	16
Gambar 16 : Produk PT. PZ Cussons Indonesia.....	17
Gambar 17 : Produk PT. Sinar Sosro.....	18

## DAFTAR TABEL

Tabel 1 Waktu Pelaksanaan Kuliah Kerja Magang .....	3
Tabel 2 Jam Kerja di CV. Angkasa Leather .....	19

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Keterangan telah melaksanakan magang/referensi dari perusahaan.....	23
Lampiran 2 Form Aktivitas Harian/Log Book.....	24
Lampiran 3 Dokumentasi.....	30

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Kuliah Kerja Magang atau yang biasa dikenal dengan istilah KKM merupakan bentuk perkuliahan melalui kegiatan bekerja secara langsung di dunia kerja. Kuliah Kerja Magang ini merupakan suatu kegiatan praktik bagi mahasiswa dengan tujuan mendapatkan pengalaman dari kegiatan tersebut, yang nantinya dapat digunakan untuk pengembangan profesi. Dalam mata kuliah ini kegiatan pembelajaran dilaksanakan langsung dalam dunia kerja.

Menurut Kotler dan Armstrong (2008:60) Distribusi fisik adalah tugas yang dilibatkan dalam perencanaan, pengimplementasian dan pengendalian aliran fisik bahan barang akhir, dan informasi yang berhubungan dari titik asal ke titik konsumsi untuk memenuhi kebutuhan pelanggan dalam kondisi untuk mendapatkan laba.

Menurut Tjiptono (2008:185) secara garis besar pendistribusian dapat diartikan sebagai kegiatan pemasaran yang berusaha memperlancar dan mempermudah penyampaian barang dan jasa dari produsen ke konsumen, sehingga penggunaannya sesuai dengan yang diperlukan (jenis, jumlah, harga, tempat, dan waktu yang dibutuhkan), karena setelah barang selesai dibuat dan siap untuk dipasarkan adalah menentukan metode dan rute yang akan dipakai untuk menyalurkan barang tersebut ke pasar.

Kemacetan dalam mendistribusikan barang-barang akan banyak menimbulkan kesulitan baik dipihak konsumen maupun produsen. Kesulitan yang akan terjadi di pihak produsen meliputi terganggunya penerimaan penjualan sehingga target penjualan yang telah di tentukan tidak dapat terpenuhi. Hal ini akan menyebabkan arus pendapatan yang dibutuhkan oleh perusahaan untuk melangsungkan kontinuitasnya tidak dapat diharapkan. Dengan adanya suatu sarana pemasaran yang baik dan memadai diharapkan penyaluran barang dari produsen ke konsumen dapat tersalurkan dengan lancar, sehingga pemasaran hasil produksi dari perusahaan dapat ditingkatkan dan dapat diketahui bahwa perusahaan bukan semata-mata untuk memproduksi saja, akan tetapi juga mempertimbangkan penyaluran hasil produksinya ke pasar, karena itu perusahaan harus berusaha mengatasi pelaksanaan distribusi yang telah ada sebaik mungkin, agar barang yang dibutuhkan konsumen dapat selalu diperoleh dengan mudah oleh para konsumennya.

Sebuah perusahaan dapat dipandang sebagai sistem keseluruhan, begitu pula saluran yang digunakan oleh perusahaan dalam mencapai konsumen akhir. Dalam hal ini, keberhasilan perusahaan sering tergantung pada hasil kerja distribusinya karena distribusi fisik merupakan sebuah jaringan organisasi yang melaksanakan fungsi-fungsi yang menghubungkan produsen dengan para pemakai akhir. Distribusi fisik terdiri atas institusi dan agensi yang saling tergantung dan terkait, berfungsi sebagai sebuah sistem atau jaringan yang bekerja sama dalam upaya memproduksi dan mendistribusikan sebuah produk kepada para pemakai akhir.

Distribusi yang efektif, dapat dipahami sebagai menerima hasil tertinggi dari penetrasi pasar sasaran yang berupa laba tertinggi bagi produsen. Efektivitas memegang peranan penting dalam usaha memasarkan produk kepada konsumen serta meningkatkan penjualan. Perusahaan bekerja memaksimalkan efektivitas dari penjualan langsung, perwakilan, distributor, dan pengecer. Menaksir kinerja dari saluran penjualan, merekomendasikan alternatif dengan maksud mendapatkan konsumen, dan mengembangkan kemampuan dari penjualan merupakan salah satu aspek penting perusahaan.

Pelaksanaan Kuliah Kerja Magang (KKM) dilakukan di CV. Angkasa Leather yang merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang distributor barang kebutuhan rumah tangga dan makanan ringan, di kota Jombang yang dianggap telah berhasil bertahan di tengah persaingan pasar yang semakin kuat. Pada pelaksanaan magang kerja ini penulis memilih CV. Angkasa Leather karena untuk dapat mengidentifikasi manajemen yang terjadi di dalamnya, terutama manajemen proses dalam salah satu bidang yang dimiliki oleh CV. Angkasa Leather yaitu Efektifitas Distribusi Fisik Dalam Meningkatkan Penjualan.

## **1.2 Tujuan Kuliah Kerja Magang**

Tujuan dari pelaksanaan kuliah kerja magang (KKM) ini adalah untuk mengetahui gambaran secara umum mengenai efektifitas distribusi fisik yang ada di CV. Angkasa Leather, Jombang.

## **1.3 Manfaat Kuliah Kerja Magang**

1. Mengetahui sistem kerja yang ada di CV. Angkasa Leather.
2. Memahami tentang alur perjalanan barang dari CV. Angkasa Leather sampai ke tangan konsumen.

#### 1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang

Pelaksanaan Kuliah Kerja Magang (KKM) ini 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 : [angksaleajombang@gmail.com](mailto:angksaleajombang@gmail.com)

#### 1.5 Jadwal Waktu Kuliah Kerja Magang

*Tabel 1 Waktu Pelaksanaan Kuliah Kerja Magang*

No	Kegiatan	Agustus Minggu Ke			September Minggu Ke	
		I	II	III	IV	V
1	Pengenalan Lingkungan Kerja					
2	Pelaksanaan Kuliah Kerja Magang					
3	Pengumpulan Data					
4	Menyusun Laporan					
5	Menyusun Laporan					

Kegiatan Kuliah Kerja Magang (KKM) di CV. Angkasa Leather, Jombang dilakukan sejak tanggal 01 Agustus 2022 sampai dengan 10 September 2022 dengan rincian sebagai berikut :

1. Kegiatan Kuliah Kerja Magang (KKM) dilaksanakan pada hari Senin sampai Sabtu.
2. Kegiatan Kuliah Kerja Magang (KKM) dimulai pada pukul 07.30 WIB sampai dengan pukul 16.00 WIB.
3. Penyusunan laporan Kuliah Kerja Magang (KKM) dimulai sejak minggu ke-4 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 sebagai perusahaan yang bergerak dibidang 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 diproses menjadi bahan setengah jadi dan dijual di Industri kulit.

Sejak 1 November 2013 CV. Angkasa Leather mengganti bidang usaha menjadi sitributor barang kebutuhan sehari-hari (*CONSUMER GOOD*) dan CV. Angkasa Leather berkantor di Jl. Kol. H. Ismail No. 35 Mancar – Peterongan – Jombang – Indonesia 61481. CV. Angkasa Leather melayani pendistributoran barang ke area Kabupaten Jombang dan Mojokerto.

Saat ini CV. Angkasa Leather telah bekerja sama dengan 16 *principal* yaitu :

PT. Godrej Indonesia	PT. Sukses Makmur Jaya
PT. Tays Boga Inti Selaras	PT. Indonesia Bakery Family
PT. Pangan Lestari	PT. Dua Kelinci
PT. Pusan Manis Mulia	PT. Fumakilla Nomos
PT. Vixon Indonesia	PT. Kino Indonesia
PT. Mustika Ratu Buana	PT. Kino Food Indonesia
PT. Focus Distribusi Indonesia	PT. PZ Cussons Indonesia
PT. KAO Indonesia	PT. Sinar Sosro Indonesia

## Visi dan Misi Perusahaan

CV. Angkasa Leather mempunyai Visi dan Misi sebagai pedoman Perusahaan untuk mencapai suatu tujuan perusahaan. Berikut Visi dan Misi CV. Angkasa Leather:

### Visi:

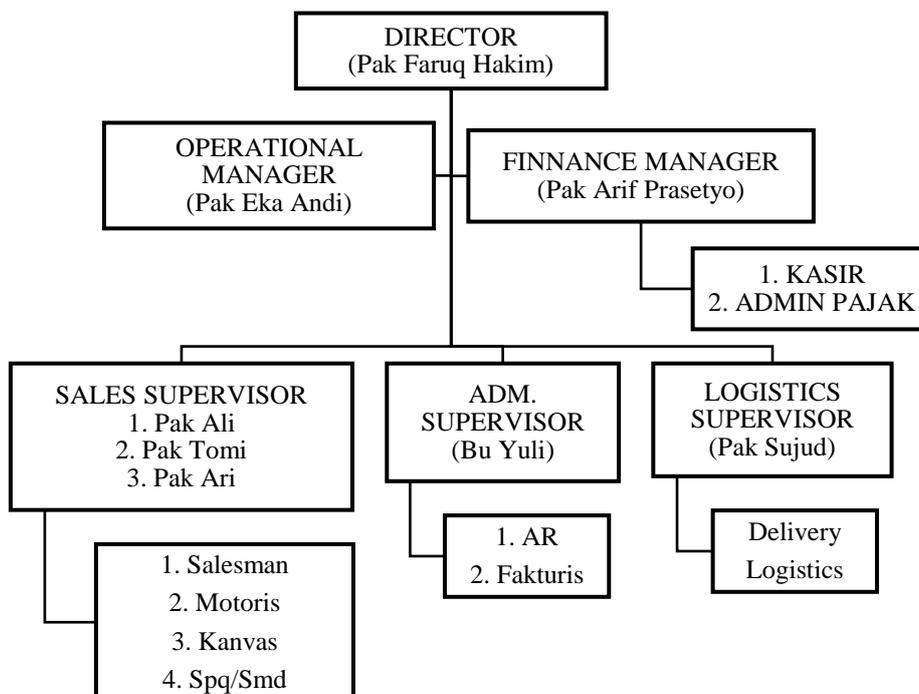
Menjadi perusahaan distribusi terbaik di Jawa Timur.

### 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.

## Struktur Organisasi Perusahaan:

Struktur organisasi merupakan sebuah garis penugasan formal yang menunjukkan alur tugas dan tanggung jawab setiap anggota perusahaan, perusahaan serta hubungan antar pihak dalam organisasi yang bekerja sama untuk mencapai suatu tujuan organisasi. Struktur organisasi dari CV. Angkasa Leather



Gambar 1 : Struktur Organisasi

Deskripsi Jabatan :

1. Director
  - a. Memimpin dan bertanggung jawab menjalankan perusahaan.
  - b. Bertanggung jawab terhadap kerugian yang mungkin dialami perusahaan, juga bertanggung jawab terhadap keuntungan yang didapat perusahaan.
  - c. Menentukan, merumuskan, dan memutuskan sebuah kebijakan dalam perusahaan.
2. Operational Manager
  - a. Bertanggung jawab terhadap kegiatan manajerial dan produktivitas.
  - b. Melakukan control terhadap efektivitas dan efisiensi yang sejalan dengan kebijakan di perusahaan.
3. Finance Manager
  - a. Mengelola penggunaan dana sesuai dengan rencana kerja (work plan) dan anggaran tersedia.
  - b. Memastikan bahwa semua transaksi yang dilakukan telah sesuai dengan peraturan yang berlaku.
4. Kasir
  - a. Menerima pembayaran
  - b. Memantau transaksi yang berlangsung baik dengan e-money, kartu kredit atau debit, maupun uang tunai.
5. Admin Pajak
  - a. Mengumpulkan, mengatur, dan menyiapkan dokumen perpajakan perusahaan.
  - b. Menghitung secara pasti jumlah pajak yang harus dibayar perusahaan.
  - c. Membayar dan melaporkan pajak tepat waktu.
  - d. Membuat perencanaan pajak.
  - e. Mengatur dan memperbarui *database* pajak milik perusahaan.
  - f. Selalu *up to date* dengan segala kebijakan pajak yang ada di wilayah perusahaan.
6. Sales Supervisor

- a. Merencanakan, mengorganisir, melakukan koordinasi, mengontrol dan mengevaluasi seluruh aktivitas salesman yang dibawah tanggung jawabnya.
  - b. Melaksanakan semua tugas sesuai sistem dan prosedur yang telah ditetapkan oleh perusahaan untuk mencapai sasaran perusahaan.
  - c. Menyusun rencana kerja.
7. Admin Supervisor
- a. Mengawasi aktivitas staf administrasi
  - b. Mengkomunikasikan prosedur kerja dan menyelesaikan keluhan pelanggan.
8. *Logistic Supervisor*
- a. Mengkoordinir dan memonitor pelaksanaan penerimaan, penataan, pengiriman, dan muat barang, koordinasi team logistic.
  - b. Pembuatan laporan yang berkaitan dengan aktivitas kerja.
  - c.
9. Salesman
- a. Menjual produk kepada pelanggan dan memastika kepuasan pelanggan setelah membeli dan menggunakan produk.
  - b. Menjamin kebutuhan administrative setiap jenis pelanggan selalu terpenuhi.
  - c. Mengenalkan produk ke masyarakat luas, hingga masyarakat produk dengan baik dan bisa tertarik untuk membelinya.
  - d. Memonitor dan mengikuti dinamika pasar
10. Motoris
- a. Melahirkan rasa ketertarikan pada produk yang akan ditawarkan pada pelanggan.
11. Kanvas
- a. Memperkenalkan produk baru perusahaan kepada pelanggan atau calon pembeli baru.
12. *Account Receivable*
- a. Acuan suatu perusahaan untuk menerima uang dari mereka. Catatan transaksi yang dimaksud merupakan penagihan kepada konsumen yang telah berutang kepada pihak penjual.
13. Fakturis

- a. Melakukan pembuatan invoice.
- b. Membuat laporan penjualan.
- c. Mengirimkan laporan melalui e-mail ke semua cabang.
- d. Menerima retur barang saat membuat laporan.

#### 14. *Delivery Logistic*

- a. Melakukan pengecekan kendaraan sebelum dan sesudah pengantaran agar selalu dalam kondisi baik.
- b. Bertanggung jawab terhadap keamanan dan kebutuhan barang yang diantarkan.

## **2.2 Kegiatan Umum Perusahaan**

Kegiatan CV. Angkasa Leather setiap harinya adalah mendistribusikan barang ke area Jombang dan Mojokerto. CV. Angkasa Leather menggunakan metode distribusi langsung yang merupakan aktivitas penyaluran barang yang dilakukan secara langsung oleh produsen ke konsumen tanpa menggunakan jasa perantara. CV. Angkasa Leather menggunakan metode distribusi langsung karena penghematan terhadap anggaran untuk distribusi.

Saluran distribusi merupakan serangkaian partisipan organisasional yang melakukan semua fungsi yang dibutuhkan untuk menyampaikan produk. CV. Angkasa Leather bekerja sama dengan beberapa perusahaan untuk mendistribusikan barangnya yang mana bertujuan supaya bisa menyebarluaskan dan menjangkau semua konsumen.

Beberapa produk yang didistributorkan oleh CV. Angkasa Leather ke toko-toko sebagai berikut:

### 1. PT. Godrej Indonesia

PT. Godrej Indonesia memasarkan beberapa produknya di Indonesia, seperti Hit, Mitu, Stella, Proclin, Klinpak, Polytex, Carrera, Cap Gajah, Biosol, dan Shock. Khusus untuk Hit (Insektisida rumah tangga), Stella (penyegar udara), dan Mitu (perawatan dan tisu bayi), telah menjadi pemimpin pasar di kategori masing-masing.



*Gambar 2 : Produk PT. Godrej Indonesia*

## 2. PT. Tays Boga Inti Selaras

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



*Gambar 3 : Produk PT. Tays Boga Inti Selaras*

## 3. PT. Pangan Lestari

PT. Pangan Lestari merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang distribusi produk makanan. Beberapa produk Pangan Lestari antara lain sambal uleg, kulit lumpia, kerupuk udang, dan kentang goreng.



*Gambar 4 : Produk PT. Pangan Lestari*

#### 4. 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 makana 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 5 : Produk PT. Pusan Manis Mulia*

## 5. PT. Vixon Indonesia

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



*Gambar 6 : Produk PT. Vixon Indonesia*

## 6. PT. Mustika Ratu Buana

PT. Mustika Ratu Tbk merupakan perusahaan nasional yang bergerak dalam industry pembuatan jamu, kosmetik dan bahan-bahan untuk perawatan kecantikan. Mustika Ratu menjelma menjadi perusahaan jamu dan kosmetik terbesar di Indonesia. Hal ini sejalan dengan pencatatan saham untuk pertama kalinya dalam jajaran nama perusahaan di Bursa Efek Indonesia pada tanggal 27 Juli 1995. PT. Mustika Ratu Tbk memproduksi banyak varian jamu dan kosmetik, diantaranya perawatan rambut (shampoo bayam, minyak cem-ceman, shampoo merang, rice straw shampoo, hibiscus leaf 2in1 shampoo, dll), perawatan wajah (pembersih jeruk nipis, ketimun, sari sekar gambir, mawar, penyegar mawar merah, ketimun), perawatan badan (zaitun, papaya, kopi body care), tren warna Amuspaka Buketan, jamu beras jencur, kunir asam.



*Gambar 7 : Produk PT. Mustika Ratu Buana*

#### 7. PT. Focus Distribusi Indonesia

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



*Gambar 8 : Produk PT. Focus Distribusi Indonesia*

#### 8. PT. KAO Indonesia

PT. KAO Indonesia merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang usaha barang-barang konsumsi (Consume Good). Adapun produk-produk PT Kao Indonesia antara lain pembersih wajah, sabun Biore, pembalut wanita Laurier, detergen Attack



#### 10. PT. Indonesia Bakery Family

PT. Indonesia Bakery Family berdiri pada tahun 2017, PT. Indonesia Bakery Family adalah perusahaan PMA Tiongkok, dan bergerak pada bidang makanan, khususnya memproduksi roti.



*Gambar 11 : Produk PT. Indonesia Bakery Family*

#### 11. PT. Dua Kelinci

PT. Dua Kelinci merupakan salah satu 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, Shanghai, Supernut, Kacang Sukro, Snack Tic Tac, Sir Jus, Jus Cup, dan beberapa varian produk makanan dan minuman lainnya.



*Gambar 12 : Produk PT. Dua Kelinci*

## 12. PT. Fumakilla Nomos

PT. Fumakilla Nomos merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang insektisida rumah tangga.



*Gambar 13 : Produk PT. Fumakilla Nomos*

## 13. PT. Kino Indonesia

PT. Kino Indonesia Tbk (KINO) bergerak dalam kegiatan produksi dan distribusi barang konsumsi terpadu dengan produk seperti body care, makanan dan minuman, dan farmasi.



*Gambar 14 : Produk PT. Kino Indonesia*

#### 14. PT. Kino Food Indonesia

PT. Kino Food Indonesia saat ini memproduksi beragam jenis permen, makanan ringan dan minuman serbuk dengan rasa buah, coklat juga susu bersoda. Namun tak pernah berhenti untuk terus berinovasi dengan menciptakan produk baru yang enak, btinggi, dan layak konsumsi serta menjadi produk yang mendunia tanpa meninggalkan nilai-nilai lokal.



Gambar 15 : Produk PT. Kino Food Indonesia

#### 15. PT. PZ Cussons Indonesia

Sebagai perusahaan *consumer goods* internasional, PZ Cussons telah dipercaya memberikan produk berkualitas dibidang *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 16 : Produk PT. PZ Cussons Indonesia*

#### 16. PT. Sinar Sosro Indonesia

PT. Sinar Sosro adalah sebuah perusahaan yang bergerak di bidang minuman ringan, terutama yang berbahan dasar the. PT. Sinar Sosro merupakan perusahaan minuman teh siap minum dalam kemasan botol yang pertama di Indonesia dan di dunia.

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 17 : Produk PT. Sinar Sosro*

## BAB III

### PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG

#### 3.1 Pelaksanaan Kuliah Kerja Magang

Distributor ini telah memberikan manfaat dari segi teori maupun praktek lapangan sehingga dapat mengetahui situasi dunia kerja yang sebenarnya dan dapat mengetahui penerapan teori yang sudah ditempuh di bangku perkuliahan. Pelaksanaan Kuliah Kerja Magang (KKM) di CV. Angkasa Leather berada di Jl. Kol. H. Ismail No. 35 Mancar – Peterongan – Jombang – Indonesia 61481 pada tanggal 01 Agustus 2022 sampai dengan 10 September 2022.

*Tabel 2 Jam Kerja di CV. Angkasa Leather*

Hari Kerja	Jam Kerja	Jam Istirahat
Senin s/d Jumat	07.00 – 16.00 WIB	12.00 – 13.00 WIB
Sabtu	07.00 – 15.00 WIB	12.00 – 13.00 WIB

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

Menurut pengamatan selama melakukan Kuliah Kerja Magang di CV. Angkasa Leather mulai tanggal 01 Agustus 2022 sampai dengan 10 September 2022 sebagai admin intrasari. Bahwa penginputan barang melalui accurate dilakukan tiap pagi untuk transaksi hari sebelumnya. Dan melakukan rekapan sales pada sore harinya.

Selama melaksanakan magang, penulis mengalami berbagai kendala pada beberapa kegiatan. Berikut beberapa kendala yang penulis alami selama magang:

1. Sistem koneksi yang tidak stabil menjadi penghalang untuk mengunggah data ke web.
2. Tidak dapat mengetahui batas maksimal pengunggahan pada web.

3. Adanya pembatasan pengunggahan setiap hari pada web-web tertentu.

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

Adapun cara – cara dalam mengatasi kendala selama berlangsungnya kegiatan magang:

1. Penulis sering berbicara dan bertanya dengan pembimbing lapangan mengenai koneksi jaringan WiFi yang kurang stabil. Dengan menghubungkan pada jaringan WiFi yang lain.
2. Penulis melakukan riset awal sehingga dapat mengetahui batas maksimal pengunggahan setiap web, jika akun web sudah penuh bisa diatasi dengan membuat akun baru.
3. Penulis hanya menunggu selama 1x24 jam sehingga akun web bisa digunakan kembali tanpa ada masalah.

## **BAB IV**

### **KESIMPULAN**

#### **4.1 Kesimpulan**

CV. Angkasa Leather ini telah memberikan manfaat dari segi teori maupun praktek lapangan sehingga dapat mengetahui situasi dunia kerja yang sebenarnya dan dapat mengetahui penerapan teori yang sudah di tempuh di bangku perkuliahan. Pelaksanaan Kuliah Kerja Magang di CV. Angkasa Leather, Peterongan pada tanggal 01 Agustus 2022 sampai dengan 10 September 2022.

Penulis mendapat pengetahuan bahwa kemacetan dalam mendistribusikan barang-barang akan banyak menimbulkan kesulitan baik dipihak konsumen maupun produsen. Kesulitan yang akan terjadi di pihak produsen meliputi terganggunya penerimaan penjualan sehingga target penjualan yang telah di tentukan tidak dapat terpenuhi. Dengan adanya suatu sarana pemasaran yang baik dan memadai diharapkan penyaluran barang dari produsen ke konsumen dapat tersalurkan dengan lancar, sehingga pemasaran hasil produksi dari perusahaan dapat ditingkatkan dan dapat diketahui bahwa perusahaan bukan semata-mata untuk memproduksi saja, akan tetapi juga mempertimbangkan penyaluran hasil produksinya ke pasar, karena itu perusahaan harus berusaha mengatasi pelaksanaan distribusi yang telah ada sebaik mungkin, agar barang yang dibutuhkan konsumen dapat selalu diperoleh dengan mudah oleh para konsumennya.

#### **4.2 Saran**

Sebelum menginput data sebaiknya melakukan riset terlebih dahulu, supaya mengetahui batas maksimal pengunggahan di setiap web. Sehingga dapat mempercepat ataupun mengatasi masalah dalam menginputan, dan tidak akan merugikan pihak manapun, supaya bisa saling menguntungkan. Menyediakan jaringan WiFi

## DAFTAR PUSTAKA

Armstrong, Gary and Philip Kotler (2009) Marketing An Introduction. London:

Pearson Education International.

Tjiptono dan Gregorius Chandra. 2008. Pemasaran Strategik. Yogyakarta: Penerbit Andi.

Tjiptono, Fandy. 2008. Strategi Pemasaran. Yogyakarta: Penerbit Andi.

<https://www.godrejindonesia.com/> (Diakses pada tanggal 13 September 2022)

<https://www.duakelinci.com/> (Diakses pada tanggal 13 September 2022)

<https://yellowpages.co.id/bisnis/focus-distribusi-indonesia-pt-1> (Diakses pada tanggal 13 September 2022)

<https://ptindonesiabakeryfamily.com> (Diakses pada tanggal 13 September 2022)

<https://www.kao.com/id/id> (Diakses pada tanggal 13 September 2022)

<https://www.kino.co.id> (Diakses pada tanggal 13 September 2022)

<https://mustika-ratu.co.id> (Diakses pada tanggal 13 September 2022)

<https://www.dnb.com/business-directory/company> (Diakses pada tanggal 13 September 2022)

<https://www.pzcussons.com> (Diakses pada tanggal 13 September 2022)

<https://klikalamat.com/tangerang/pt-sukses-jaya-makmur-indonesia> (Diakses pada tanggal 13 September 2022)

<https://www.taysbakers.com> (Diakses pada tanggal 13 September 2022)

<https://www.indonetwork.co.id/company/vixon-indonesia> (Diakses pada tanggal 13 September 2022)

<https://sinarsosro.id> (Diakses pada tanggal 13 September 2022)

## **LAMPIRAN – LAMPIRAN**

**Lampiran 1 Surat Keterangan telah melaksanakan magang/referensi dari perusahaan**

## Lampiran 2

### Form Aktivitas Harian/Log Book

#### FORM AKTIVITAS HARIAN/LOG BOOK

Nama : Adhia Eka Rizkiyah  
NIM : 1961210  
Program Studi : Manajemen Pemasaran  
Tempat KKM : CV. Angkasa Leather  
Bagian : Admin Intrasari

Minggu Ke	Tanggal	Jenis Kegiatan	Tanda Tangan
I	1 Agustus 2022	1. Pengenalan Lingkungan Kerja CV. Angkasa Leather Jombang 2. Mengambil barang di gudang 3. Packing pesanan online 4. Menulis rekapan kunjungan sales	
		1. Mengambil barang di gudang 2. Packing pesanan online 3. Menulis rekapan kunjungan sales 4. Import faktur pajak 5. Input faktur	
	2 Agustus 2022	1. Menulis rekapan kunjungan sales 2. Mengambil barang di gudang 3. Packing pesanan online 4. Import faktur pajak 5. Input faktur	
	3 Agustus 2022	1. Menulis rekapan kunjungan sales 2. Mengambil barang di gudang 3. Packing pesanan online 4. Import faktur pajak	

		5. Input faktur	
	4 Agustus 2022	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menulis rekapan kunjungan sales</li> <li>2. Mengambil barang di gudang</li> <li>3. Packing pesanan online</li> <li>4. Import faktur pajak</li> <li>5. Input faktur</li> </ol>	
	5 Agustus 2022	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menulis rekapan kunjungan sales</li> <li>2. Mengambil barang di gudang</li> <li>3. Packing pesanan online</li> <li>4. Import faktur pajak</li> <li>5. Input faktur</li> </ol>	
	6 Agustus 2022	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menulis rekapan kunjungan sales</li> <li>2. Mengambil barang di gudang</li> <li>3. Packing pesanan online</li> <li>4. Import faktur pajak</li> <li>5. Input faktur</li> </ol>	
II	7 Agustus 2022	LIBUR	
	8 Agustus 2022	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menulis rekapan kunjungan sales</li> <li>2. Mengambil barang di gudang</li> <li>3. Packing pesanan online</li> <li>4. Import faktur pajak</li> <li>5. Input faktur</li> <li>6. Split faktur</li> <li>7. Menulis rekapan sales</li> </ol>	
	9 Agustus 2022	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menulis rekapan kunjungan sales</li> <li>2. Mengambil barang di gudang</li> <li>3. Packing pesanan online</li> <li>4. Import faktur pajak</li> <li>5. Input faktur</li> <li>6. Split faktur</li> </ol>	
	10 Agustus 2022	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menulis rekapan kunjungan sales</li> <li>2. Mengambil barang di gudang</li> <li>3. Packing pesanan online</li> <li>4. Import faktur pajak</li> <li>5. Input faktur</li> <li>6. Menulis rekapan sales</li> </ol>	
	11 Agustus 2022	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menulis rekapan kunjungan sales</li> <li>2. Mengambil barang di gudang</li> <li>3. Packing pesanan online</li> <li>4. Import faktur pajak</li> </ol>	

		<ul style="list-style-type: none"> <li>5. Input faktur</li> <li>6. Menulis rekapan sales</li> </ul>	
	12 Agustus 2022	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Menulis rekapan kunjungan sales</li> <li>2. Mengambil barang di gudang</li> <li>3. Packing pesanan online</li> <li>4. Import faktur pajak</li> <li>5. Input faktur</li> <li>6. Menulis rekapan sales</li> </ul>	
	13 Agustus 2022	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Menulis rekapan kunjungan sales</li> <li>2. Mengambil barang di gudang</li> <li>3. Packing pesanan online</li> <li>4. Import faktur pajak</li> <li>5. Input faktur</li> <li>6. Menulis rekapan sales</li> </ul>	
III	14 Agustus 2022	LIBUR	
	15 Agustus 2022	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Cek kerjasama toko</li> <li>2. Menulis setoran sales di buku besar</li> <li>3. Merekap total PO sales</li> <li>4. Packing pesanan online</li> </ul>	
	16 Agustus 2022	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Mengarsipkan file-file surat jalan</li> <li>2. Cek kerjasama toko</li> <li>3. Menulis setoran sales</li> <li>4. Merekap total PO sales</li> <li>5. Packing pesanan online</li> </ul>	
	17 Agustus 2022	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Mengarsipkan file-file surat jalan</li> <li>2. Packing pesanan online</li> <li>3. Menulis setoran sales</li> <li>4. Merekap total PO sales</li> </ul>	
	18 Agustus 2022	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Mengarsipkan file-file surat jalan</li> <li>2. Packing pesanan online</li> <li>3. Menulis setoran sales</li> <li>4. Merekap total PO sales</li> </ul>	
	19 Agustus 2022	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Mengarsipkan file-file surat jalan</li> <li>2. Packing pesanan online</li> <li>3. Menulis setoran sales</li> <li>4. Merekap total PO sales</li> <li>5. Klastering rute perjalanan kirim barang wilayah Ngawi dan Madiun</li> </ul>	
	20 Agustus 2022	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Mengarsipkan file-file surat jalan</li> <li>2. Packing pesanan online</li> </ul>	

		<ol style="list-style-type: none"> <li>3. Menulis setoran sales</li> <li>4. Merekap total PO sales</li> <li>5. Klastering rute perjalanan kirim barang wilayah Magetan dan Ponorogo</li> </ol>	
IV	21 Agustus 2022	LIBUR	
	22 Agustus 2022	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menjumlah PPN pada faktur pajak</li> <li>2. Crosscheck pembayaran AR Kino</li> <li>3. Menulis setoran sales</li> <li>4. Merekap total PO sales</li> <li>5. Packing pesanan online</li> </ol>	
	23 Agustus 2022	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Cek kerjasama toko</li> <li>2. Menulis setoran sales di buku besar</li> <li>3. Merekap total PO sales</li> <li>4. Packing pesanan online</li> </ol>	
	24 Agustus 2022	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menyusun jadwal kunjungan sales wilayah Mojokerto</li> <li>2. Menulis kupon pada faktur</li> <li>3. Split faktur</li> <li>4. Packing pesanan online</li> </ol>	
	25 Agustus 2022	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Membuat Callplan (Rencana kunjungan sales)</li> <li>2. Packing pesanan online</li> <li>3. Menulis setoran sales di buku besar</li> <li>4. Merekap total PO sales</li> </ol>	
	26 Agustus 2022	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Packing pesanan online</li> <li>2. Menulis setoran sales di buku besar</li> <li>3. Merekap total PO sales</li> </ol>	
	27 Agustus 2022	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Membuat form klaim sewa hanger bulan April – Juni 2022</li> <li>2. Mengambil barang di gudang</li> <li>3. Packing pesanan online</li> </ol>	
V	28 Agustus 2022	LIBUR	
	29 Agustus 2022	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mengambil barang di gudang</li> <li>2. Packing pesanan online</li> <li>3. Menghitung plus minus daari setoran sales</li> </ol>	
	30 Agustus 2022	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menghitung plus minus daari setoran sales</li> <li>2. Input faktur</li> <li>3. Menyimpan KTP outlet untuk form klaim penyewaan</li> <li>4. Mengambil barang di gudang</li> </ol>	

		5. Packing pesanan online	
	31 Agustus 2022	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menghitung plus minus daari setoran sales</li> <li>2. Input faktur</li> <li>3. Menyimpan KTP outlet untuk form klaim penyewaan</li> <li>4. Mengambil barang di gudang</li> <li>5. Packing pesanan online</li> </ol>	
	1 September 2022	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menghitung plus minus dari setoran sales</li> <li>2. Input faktur</li> <li>3. Menyimpan KTP outlet untuk form klaim penyewaan</li> <li>4. Mengambil barang di gudang</li> <li>5. Packing pesanan online</li> <li>6. Import faktur pajak</li> </ol>	
	2 September 2022	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Input faktur</li> <li>2. Mengambil barang di gudang</li> <li>3. Packing pesanan online</li> <li>4. Split faktur</li> </ol>	
	3 September 2022	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Input faktur</li> <li>2. Mengambil barang di gudang</li> <li>3. Packing pesanan online</li> <li>4. Split faktur</li> </ol>	
V	4 September 2022	LIBUR	
	5 September 2022	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Membuat form klaim</li> <li>2. Split faktur</li> <li>3. Membuat Callplan (Rencana kunjungan sales)</li> <li>4. Mengambil barang di gudang</li> <li>5. Packing pesanan online</li> </ol>	
	6 September 2022	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Membuat form klaim</li> <li>2. Mengambil barang di gudang</li> <li>3. Packing pesanan online</li> <li>4. Menulis rekapan kunjungan sales</li> </ol>	
	7 September 2022	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Split faktur</li> <li>2. Mengambil barang di gudang</li> <li>3. Packing pesanan online</li> <li>4. Menulis rekapan kunjungan sales</li> </ol>	
	8 September 2022	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Split faktur</li> <li>2. Mengambil barang di gudang</li> </ol>	

		<ul style="list-style-type: none"> <li>3. Packing pesanan online</li> <li>4. Menulis rekapan kunjungan sales</li> </ul>	
	9 September 2022	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Split faktur</li> <li>2. Mengambil barang di gudang</li> <li>3. Packing pesanan online</li> <li>4. Menulis rekapan kunjungan sales</li> <li>5. Membuat form klaim</li> </ul>	
	10 September 2022	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Split faktur</li> <li>2. Mengambil barang di gudang</li> <li>3. Packing pesanan online</li> <li>4. Menulis rekapan kunjungan sales</li> <li>5. Membuat form klaim</li> <li>6. Import faktur pajak</li> </ul>	

Jombang, 15 September 2022

Pendamping Lapangan



(Arif Prasetyo, ST)

## Lampiran 2

### 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 : Adhia Eka Rizkiyah  
NIM : 1961210  
Program Studi : Manajemen Pemasaran  
Tempat Magang : CV. Angkasa Leather  
Alamat Tempat Magang : Jl. Kol. H. Ismail No. 35 Mancar, Peterongan 61481  
Bagian/Bidang : Admin Intrasari

No.	Aspek Yang Dinilai	Nilai (0 - 100)
1.	Disiplin kerja	89
2.	Kerjasama dalam tim/hubungan dengan rekan kerja	88
3.	Sikap, etika dan tingkah laku saat bekerja	85
4.	Kreativitas dan ketrampilan	85
5.	Kemampuan mengaplikasikan pengetahuan akademis dalam pekerjaan	88
6.	Kemampuan menyesuaikan diri dalam pekerjaan dan lingkungan kerja	88
7.	Kemampuan berkomunikasi	87
8.	Produktivitas Kerja*	87
Jumlah		697
Nilai Rata-Rata		87,1

Catatan : Penilaian harap diisi dalam angka

Catatan:

.....

Jombang, 15 September 2022

Pendamping Lapangan

  
**Angkasa  
Leather**  
(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 : Adhia Eka Rizkiyah  
NIM : 1961210  
Program Studi : Manajemen Pemasaran  
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	80
2.	Motivasi	85
3.	Pengetahuan tentang tugas dalam obyek KKM	85
4.	Tata Bahasa dan kerapihan laporan	90
5.	Kejelasan menyampaikan laporan	90
6.	Sistematika laporan	90
7.	Kemampuan mengidentifikasi masalah	85
8.	Kemampuan memberikan alternatif pemecahan masalah	85
Jumlah		690
Nilai Rata-Rata		86,25

Jombang, 15 September 2022  
Dosen Pembimbing Lapangan,

(Nurul Hidayati, SE., MM)