

LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN
PENJUALAN PADA CV AFCO FRESH MOJOKRAPAK



Oleh :

Altalino Aldiansyah (1961142)

PROGRAM STUDI MANAJEMEN
STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG
2022

KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN
PENJUALAN PADA CV AFCO FRESH MOJOKRAPAK



Oleh :

Altalino Aldiansyah (1961142)

Menyetujui,

Dosen Pembimbing Lapangan

(Nurah SE., MSM)

NIDN. 0731017103

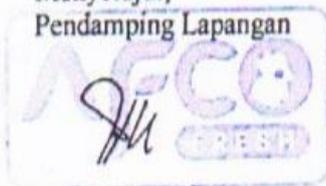
Jombang, 5 September 2022

Penulis

(Altalino Aldiansyah)

NIM. 1961142

Menyetujui,
Pendamping Lapangan



Dani Anik. S

Mengertahui,
Ka. Prodi Manajemen



Dr. Emmati Pancaningrum, ST., MSM
NIDN : 0716097202

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada tuhan yang maha kuasa, akhirnya penulis dapat menyusun laporan kuliah kerja magang (kkm) ini dengan judul **“Strategi Pemasaran Untuk meningkatkan Penjualan pada CV AFKO FRESH Mojokrapak”** dapat terselesaikan dengan baik.

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

1. Bapak Dr. Abd Rohim, SE., M.Si., CRA selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) PGRI Dewantara Jombang.
2. Bapak Nurali, SE., MSM selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan bimbingan dan pengarahan selama kegiatan KKM dilaksanakan.
3. Ibu Erminati Pancaningrum, M.S.M selaku Ketua Program Studi Manajemen STIE PGRI Dewantara Jombang.
4. Bapak Fauzi Hartaji selaku HRD-GA & PJ CV AFKO FRESH Frozen Food Mojokrapak yang telah memberikan izin kepada penulis untuk melakukan Kuliah Kerja Magang (KKM).
5. Ibu Danik Ani S selaku Kepala Toko Outlet Ngledok yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk mengadakan penelitian ini.
6. Serta selaku pendamping lapangan yang telah membimbing dan memberikan arahan kepada penulis serta membantu penulis dalam mendapatkan informasi dan keterangan-keterangan yang penulis perlukan selama melaksanakan proses Kuliah Kerja Magang.

Penulis menyadari bahwa dalam laporan KKM masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, segala kritik dan saran yang sifatnya membangun akan

menyempurnakan penulisan laporan KKM ini serta bermanfaat bagi penulis, pembaca dan bagi laporan-laporan selanjutnya.

Jombang, 5 September 2022

Altalino Aldiansyah

NIM 1961142

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR GAMBAR.....	vii
DAFTAR LAMPIRAN	viii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Kuliah Kerja Magang	1
1.2 Tujuan Kuliah Kerja Magang	2
1.3 Manfaat Kuliah Kerja Magang	3
1.3.1 Manfaat Bagi Mahasiswa	3
1.3.2 Manfaat Bagi Instansi Tempat Praktik	3
1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang.....	3
1.5 Jadwal Waktu Kuliah Kerja Magang.....	4
BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG	5
2.1 Sejarah Perusahaan/instansi	5
2.2 Visi dan Misi Perusahaan.....	6
2.2.1 Visi Perusahaan.....	6
2.2.2 Misi Perusahaan	6
2.3 Struktur Organisasi Perusahaan	7
2.4 Kegiatan Umum Perusahaan	9
BAB III PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG	10
3.1 Pelaksanaan Kerja yang dilakukan di tempat magang.....	10
3.1.1 Pengertian Pemasaran	11
3.1.2 Strategi Pemasaran	11
3.2 Hasil Pengamatan di Tempat Magang.....	12

3.3 Usulan Pemecahan Masalah/Solusi	13
BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN	15
4.1 Kesimpulan	15
4.2 Saran	15
DAFTAR PUSTAKA	16
LAMPIRAN.....	17

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Lokasi CV Afco Fresh & Frozen Food	3
Gambar 2.1 Struktur Organisasi CV Afco Fresh & Frozen Food.....	7
Gambar 2.2 Contoh Produk CV Afco Fresh & Frozen Food.....	9

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Surat Keterangan Pelaksanaan Magang	17
Lampiran 2. Logbook Kegiatan Harian Mahasiswa	18
Lampiran 3. Dokumentasi Pelaksanaan Kegiatan Magang.....	20
Lampiran 4. Penilaian KKM Dosen Pembimbing Lapangan.....	21
Lampiran 5. Penilaian KKM Pendamping Lapangan	22

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Kuliah Kerja Magang

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

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

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

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka penulis ingin menyusun tugas akhir yang berjudul ***“Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Pada CV AFKO FRESH Mojokrapak”***.

1.2. Tujuan Kuliah Kerja Magang

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

1.3. Manfaat Kuliah Kerja Magang

1.3.1 Manfaat Bagi Mahasiswa

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

1.3.2 Manfaat Bagi Instansi Tempat Praktik

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

1.4. Tempat Kuliah Kerja Magang

Adapun tempat kuliah kerja magang sebagai berikut :

Nama Perusahaan : CV AFKO FRESH AND FROZEN FOOD

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



Gambar 1.1 Lokasi CV Afko Fresh & Frozen Food

1.5. Jadwal Waktu Kuliah Kerja Magang

Praktik kuliah kerja magang di CV afco fresh and frozen food dilaksanakan terhitung sejak tanggal 08 Agustus 2022 sampai dengan 10 September 2022 yang dilaksanakan sesuai jam kerja karyawan perusahaan yaitu Senin s/d Sabtu jam 07.30 WIB sampai 12.00 WIB dengan libur setiap 1 minggu sekali pada Hari Minggu dan berlaku juga libur pada tanggal merah Hari Libur Nasional.

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG

2.1 Sejarah Perusahaan/instansi

CV Afco Fresh & Frozen Food merupakan perusahaan di bidang manufaktur yang didirikan pada tahun 1998 oleh praktisi berpengalaman pada bidang masing-masing. Afco fresh & frozen food yang beralamat di Jl. Kyai Haji Wahab Hasbullah No.174, Krapak, Tambak Rejo, Kec. Jombang, Kabupaten Jombang, Jawa Timur 61419. Swalayan ini bergerak di bidang pemasaran olahan dan menjual buah buahan, sayuran, frozen foods, dan ada juga peralatan kantor beraneka ragam sekali.

Selaku perusahaan yang bergerak dalam bidang supplier, CV Afco Fresh & Frozen Food selalu berusaha untuk menjalin kerjasama dengan pelanggannya secara profesional dan selalu menjaga kepercayaan pelanggan akan produk yang berkualitas. CV Afco Fresh & Frozen Foods juga berusaha memberikan jaminan produk yang berkualitas kepada para pelanggan dalam memenuhi kebutuhan akan daging ayam atau unggas yang dibutuhkan. Dengan jaringan yang luas, profesionalisme kerja, serta komitmen atas setiap pelayanan, kami percaya mampu memberikan produk dan jasa yang berkualitas, konsisten dan memiliki nilai tambah demi tercapainya tujuan bersama. Didukung oleh tim yang memiliki kompetensi tinggi, CV Afco Fresh & Frozen Foods memberikan Produk atas dasar Kemitraan, dimana kepuasan mitra adalah segalanya tanpa menghiraukan tujuan utama dari kegiatan usaha itu sendiri (value of money) dan kepedulian akan lingkungan dan kehidupan sekitar. Sebagai perusahaan yang telah berdiri kurang lebih 12 tahun CV Afco Fresh & Frozen Foods telah memiliki beberapa legalitas, diantaranya adalah:

- a. Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP) No: 517/0639/415.21/2016
- b. Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) 07.190.310.8-602.000
- c. Nomor Tanda Daftar Perusahaan (TDP) 132034601903
- d. Nomor Kontrol Veteriner (NKV) 503/834/115.05/2013

e. Nomor Sertifikat Halal MUI 07020013290312

Pelanggan adalah bagian yang tidak terpisahkan dengan kami, Oleh karena itu dalam memberikan layanan, kami selalu berusaha memberikan kualitas yang terbaik dan terjamin. Serta kami berusaha menjadi mitra bagi pelanggan yang akan mewujudkan sebuah kerjasama yang saling menguntungkan bagi kedua belah pihak. Sehingga CV Afco Fresh & Frozen Foods memiliki Komitmen Perusahaan diantaranya adalah:

a. **Jujur** ; Baik kepada diri sendiri maupun orang lain.

b. **Adil** ; Merupakan nilai-nilai yang harus diterapkan dalam melakukan kemitraan dengan siapapun.

c. **Peduli**; Bahwa CV Afco Fresh & Frozen Foods dibangun adalah karena kepedulian terhadap masyarakat dan nilai tersebut harus selalu ada dalam gerak langkah perusahaan, baik untuk kepentingan bisnis maupun kepentingan sosial.

d. **Profesional** ; Yang mengandung unsur-unsur kompetensi, tanggungjawab, corporateness, dan etika profesi yang saling terkait serta tidak bisa dipisah pisahkan.

e. **Kerja Cerdas** ; CV Afco Fresh & Frozen Foods dan elemen di dalamnya selalu mengutamakan kerja cerdas, yakni melalui pengembangan kompetensi pribadi (pengetahuan, ketrampilan dan sikap positif) dan kemampuan mengembangkan jaringan dengan stakeholder.

2.2 Visi dan Misi Perusahaan

2.2.1 Visi Perusahaan

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

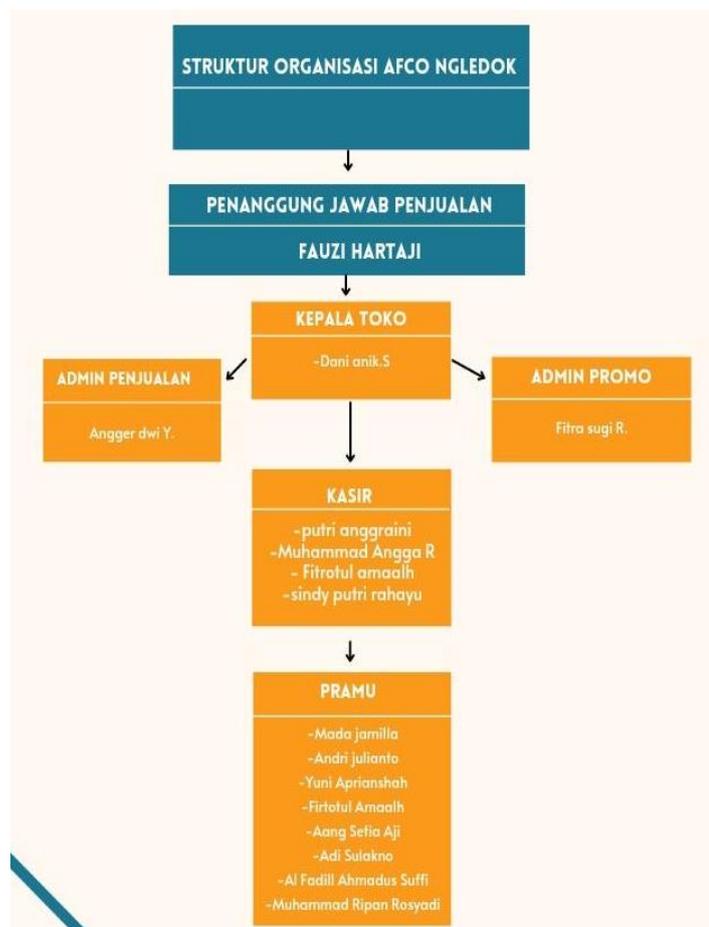
2.2.2 Misi Perusahaan

1. Memuaskan konsumen dengan menyediakan produk – produk yang bermutu, kualitas terbaik, serta sistem distribusi yang aman, tepat waktu

dan tepat jumlah.

2. Memberikan keberkahan bagi keluarga besar perusahann, mitra perusahaan, lingkungan, dan masyarakat sekitar.
3. Selalu melakukan peningkatan produktifitas dan kualitas sumber daya manusia.
4. Meciptakan kemanfaatan jangan panjang yang berkesinambungan dalam hubungan antara perusahaan dengan seluruh mitra perusahaan.
5. Bakti kepada lingkungan, dengan memberdayakan potensi sumber daya bagi keseimbangan dan kemanfaatan lingkungan.

2.3 Struktur Organisasi Perusahaan



Gambar 2.1 Struktur Organisasi CV Afco Fresh & Frozen Food

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

1. Direktur
 - a. Bertanggung jawab dalam memimpin dan menjalankan kegiatan usaha.
 - b. Menentukan strategi dalam menunjang keberlangsungan kegiatan perusahaan.
 - c. Pengambilan keputusan tertinggi dalam perusahaan
2. Kepala toko
 - a. Membuat prosedur dan standar perusahaan
 - b. Merencanakan strategi toko jangka menengah dan jangka panjang
 - c. Merencanakan, melaksanakan, mengkoordinasi, mengawasi, dan menganalisis semua kegiatan perusahaan.
3. Admin penjualan
 - a. Menangani permintaan pelanggan
 - b. Mengejar harga jual
 - c. Menekan target penjualan harian
 - d. Mempertahankan hubungan pelanggan yang baik
 - e. Menjawab permintaan pelanggan melalui telepon
 - f. Memproduksi laporan
 - g. Menumbuhkan bisnis
 - h. Mempertahankan catatan klien
4. Admin promosi
 - a. Melakukan promosi dan komunikasi baik hard file maupu softcopy
 - b. Membuat materi untuk keperluan sales (penjualan)
 - c. Membuat brosur untuk promosi
 - d. Membuat quotation
 - e. Membuat Email blast
 - f. Korespondensi dengan customer
5. Keuangan/kasir
 - a. Menerima uang penjualan dan menyetorkan ke rekening bank
 - b. Membuat laporan keuangan harian
 - c. Bertanggungjawab terhadap saldo kas harian beserta pencatatannya

6. Pramuniaga
 - a. Melayani kebutuhan pelanggan
 - b. Membuat nota penjualan
 - c. Mempromosikan barang kepelanggan
 - d. Bertanggungjawan terhadap pengiriman barang pada pelanggan

2.4 Kegiatan Umum Perusahaan

CV Afco fresh & Frozen food pertama kali mulai berdiri tanggal pada tahun 2012, dan secara notaris adalah tanggal 10 juli 2017 dan berhasil membangun toko pertama di Jl. Kyai Haji Wahab Hasbullah No.174, Krapak, Tambak Rejo, Kec. Jombang, Kabupaten Jombang, Jawa Timur 61419, kemudian menjalankan tokonya menjadi swalayan. awal mula Afco fresh & frozen foods melakukan penjualan, yaitu dengan berkeliling menawarkan barang-barangnya dari toko ke toko, Barang dagangannya adalah bahan-bahan kebutuhan pokok seperti barang groceries dan olahan seperti olahan ayam, daging ayam giling, dan aneka olahan lainnya lain-lain.

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



Gambar 2.2 Contoh Produk CV Afco Fresh & Frozen Food

BAB III

PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG

3.1 Pelaksanaan Kerja yang dilakukan di tempat magang

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

Kegiatan operasional yang dilakukan di Afco fresh & Frozen food difokuskan pada penjualan barang kepada reseller. CV Afco fresh & Frozen food merupakan unit UMKM di bidang bisnis produks. CV. Afco Fresh & Frozen Food juga memasarkan produknya ke berbagai daerah, dalam pemasaraanya. CV. Afco Fresh & Frozen Food menggunakan situs web resminya untuk mempermudah pembeli karena dapat ditemukan di google dengan kata kunci “CV. Afco Fresh & Frozen Food”.

Pelaksanaan Kegiatan Praktik Kerja Lapangan yang dimulai tanggal 08 Agustus 2022 sampai dengan tanggal 10 September 2022. Peserta magang dibimbing mengenai pekerjaan atau tugas-tugas oleh Pendamping Lapangan

Magang atau karyawan lain yang ada di toko. Pendamping memberikan bimbingan dan arahan dalam melaksanakan kegiatan KKM, pada KKM kali ini peserta magang ditugaskan untuk memperkenalkan atau memasarkan produk-produk yang ada di CV Afco Fresh & Frozen Food kepada masyarakat sekitar.

3.1.1 Pengertian Pemasaran

1. **Kotler dan Amstrong (2012)** "*Marketing as the process by which companies create value for customers and build strong customer relationships in order to capture value from customers in return*", artinya menyatakan bahwa pemasaran sebagai proses di mana perusahaan menciptakan nilai bagi pelanggan dan membangun hubungan pelanggan yang kuat menangkap nilai dari pelanggan sebagai imbalan.
2. **Stanton (2013)** Pemasaran adalah suatu sistem dari kegiatan bisnis yang dirancang untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan produk yang dapat memuaskan keinginan dalam mencapai tujuan perusahaan.

3.1.2 Strategi Pemasaran

Dalam menjalankan kegiatan pemasaran suatu perusahaan atau individu yang memiliki usaha tidak mungkin melakukan pemasaran secara sembrono atau tanpa adanya strategi. Strategi dalam pemasaran merupakan suatu hal yang sangat penting dalam melakukan pemasaran produk perusahaan. menurut Kurtz (2008), pengertian strategi pemasaran adalah keseluruhan program perusahaan dalam menentukan target pasar. dan memuaskan konsumen dengan membangun kombinasi elemen dari marketing mix produk, distribusi, promosi, dan harga. Dapat dilihat dari keempat pendapat tersebut dapat disimpulkan bahwa strategi pemasaran adalah rencana menentukan pasar target dengan menganalisa situasi peluang pasar yang terus berubah. Semua tujuan finansial akan sangat

ditentukan oleh tingkat volume penjualan, yang umumnya menjadi dasar proyeksi pendapatan perusahaan. Strategi pemasaran yang ditetapkan dan dijalankan perusahaan memiliki beberapa fungsi yaitu:

- a. Menetapkan basis konsumen secara strategis, rasional dan lengkap dengan informasinya.
- b. Mengidentifikasi kebutuhan yang sekarang dan yang akan datang dari konsumen dan calon konsumen.
- c. Menciptakan produk yang dapat memenuhi kebutuhan - kebutuhan konsumen dengan tepat dan menguntungkan, serta mampu membedakan perusahaan dengan pesaing.
- d. Mengkomunikasikan dan mengantarkan produk tersebut ke pasarsasaran.
- e. Memimpin seluruh staf bidang pemasaran untuk menjadi sekumpulan tenaga kerja yang disiplin, potensial, berpengalaman dan berdedikasi kepada perusahaan.

Adapun juga macam – macam sebagai berikut :

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

3.2 Hasil Pengamatan di Tempat Magang

Berdasarkan hasil magang di CV Afco Fresh & Frozen Food Mojokrapak, penulis menemukan strategi Pemasaran yang digunakan CV

Afco Fresh & Frozen Food. Yaitu, dengan menggunakan metode pemasaran online, sistem pembelian online, dan juga sales door to door. CV Afco Fresh & Frozen Food melakukan hal tersebut dikarenakan dimasa sekarang masih berada di Pandemi COVID-19 masyarakat juga kesusahan untuk membeli produk ke toko langsung. Sehingga CV Afco Fresh & Frozen Food menggunakan metode pemasaran online, sistem pembelian online, dan sales door to door untuk mempermudah masyarakat membeli kebutuhan di CV Afco Fresh & Frozen Food. Dan juga penulis mengalami beberapa kendala yang dihadapi baik faktor internal maupun faktor eksternal dalam melaksanakan pekerjaan atau tugas Praktik, di antaranya:

1. Saat memulai praktik kerja lapangan Peserta magang merasa kurang diperhatikan secara baik dengan para karyawan maupun yang lain di CV. Afco Fresh & Frozen food
2. Terjadi selisih pencatatan antara saldo kas fisik dan pemrosesan data di komputer.
3. Terjadi komplain saat melakukan kegiatan sales door to door tentang barang dagangan.

3.3 Usulan Pemecahan Masalah/Solusi

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

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

-
-
3. Peserta Magang konsultasi kepada HRD atau kepala toko untuk solusi yang diberikan saat menanggapi komplain.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

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

4.2 Saran

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

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

DAFTAR PUSTAKA

Assael, & Henry. (1992). *Consumer Behavior & Marketing Action*. Fourth Edition. New York: Kent Publishing Company.

Kotler, Philip, dan Kevin Lane Keller, 2009, *Manajemen Pemasaran Edisi Tiga*
Mulyadi. 1993. *Sistem Akuntansi Edisi Ketiga*. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi
YKPN : Yogyakarta.

STIE PGRI DEWANTARA. 2021/2022. *Buku Pedoman Kuliah Kerja Magang Mahasiswa*. Jombang.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Surat Keterangan Pelaksanaan Magang

 **SURAT KETERANGAN MAGANG**

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

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

Dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : Altalino Aldiansyah
Alamat : Ploso Geneng Kec./Kab. Jombang
Jurusan : Manajemen Pemasaran STIE

Bersama dengan ini kami menerangkan bahwa, saudara Altalino Aldiansyah pernah Magang Cv. AFCO Fresh sebagai Pemasaran pada bulan Agustus.

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

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

Hormat kami,

Fauzi Hartaji
HRD-GA CV. Afco Fresh




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

LAMPIRAN

Lampiran 2. Logbook Kegiatan Harian Mahasiswa

KEGIATAN HARIAN MAHASISWA

Nama : Altalino Aldiansyah
 NIM : 1961142
 Program Studi : Manajemen Pemasaran
 Tempat KKM : Afco Fresh & Frozen Food Mojokrapak
 Bidang/Bagian : Marketing

Minggu ke	Tanggal	Jenis Kegiatan	Tanda Tangan
I	Senin, 8 Agustus 2022	Product knowledge	
	Selasa, 9 Agustus 2022	Membantu membersihkan Toko dan melayani pelanggan	
	Rabu, 10 Agustus 2022	Membantu merestock barang yang kosong di gudang	
	Kamis, 11 Agustus 2022	Mulai jalan sebagai sales door to door	
	Jumat, 12 Agustus 2022	Memasarkan dan mengantarkan pesanan kepada customer di desa Dapurkejambon Tembelang	
	Sabtu, 13 Agustus 2022	Keliling untuk memasarkan produk	
II	Senin, 15 Agustus 2022	Membersihkan toko dan keliling memasarkan produk	
	Selasa, 16 Agustus 2022	Membantu merestock barang yang kosong dan keliling memasarkan produk	
	Rabu, 17 Agustus 2022	Libur Hari Kemerdekaan	
	Kamis, 18 Agustus 2022	Perkenalan Produk/Memasarkan produk	
	Jumat, 19 Agustus 2022	Mengirimkan Pesanan ke customer di Desa Dukuhklopo Peterongan	
	Sabtu, 20 Agustus 2022	Sebar Brosur Diskon Afco di Stadion Jombang	
III	Senin, 22 Agustus 2022	Membersihkan toko dan membantu merestock barang	
	Selasa, 23 Agustus 2022	Memasarkan produk ke toko-toko	
	Rabu, 24 Agustus 2022	Mengantarkan pesanan ke customer di Desa Gedahlawak Sentul	
	Kamis, 25 Agustus 2022	Membersihkan dan merapikan barang di toko	
	Jumat, 26 Agustus 2022	Sebar Brosur Afco di Karnaval Desa Balung Besuk	

	Sabtu, 27 Agustus 2022	Sebar Brosur Afco di SDIT Al Ummah Sengon	
IV	Senin, 29 Agustus 2022	Mulai Memasarkan Produk Afco di Tk dan SD	Jh
	Selasa, 30 Agustus 2022	Mengantarkan Pesanan di Pulo	
	Rabu, 31 Agustus 2022	Sebar Brosur Afco di Kebon Rojo Jombang dan Mengantarkan pesanan di Desa Plosogeneng Jombang	
	Kamis, 1 September 2022	Memasarkan produk Afco di SDN Pulo Lor 3 Jombang dan SD-SMP Islam Roushon Fikr Jombang	
	Jumat, 2 September 2022	Memasarkan Produk Afco di SDN 2 Jombang dan SDN Sengon Jombang	
	Sabtu, 3 September 2022	Memasarkan Produk Afco di SDN Jelakombo 2 dan SDN Kaliwungu 1	
	Senin, 5 September 2022	Memasarkan Produk Afco di TK AN-Nur dan TK-Playgroup Muslimat Jundulloh	
Selasa, 6 September 2022	Memasarkan Produk Afco di SDN Sambongdukuh 1 dan TK Pertiwi 2 Sambong Permai		
Rabu, 7 September 2022	Memasarkan Produk Afco di SDN 3 Jombang dan TK Pertiwi Kaliwungu serta langsung mengirimkan pesanan di SDN 3 Jombang		
Kamis, 8 September 2022	Memasarkan produk Afco di SDN Jombatan 6 dan SDN Diwek 2		
Jumat, 9 September 2022	Memasarkan produk Afco di SDN Plosogeneng 1 dan SDN Denanyar 2		
Sabtu, 10 september 2022	Rekap dan pengumpulan laporan pada Afco serta perpisahan selesai kegiatan magang		

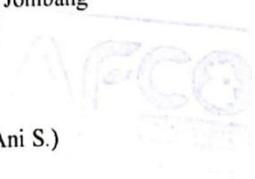
Jombang, 21 September 2022

Kepala Toko

Afco Fresh & Frozen Food

Mojokrapak Jombang

(Danik Ani S.)



LAMPIRAN

Lampiran 3. Dokumentasi Pelaksanaan Kegiatan Magang



Lampiran 4. Penilaian KKM 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	:	Altalino Aldiansyah
NIM	:	1961142
Program Studi	:	Manajemen Pemasaran
Tempat Magang	:	Afco Fresh & Frozen Food
Bagian/Bidang	:	Admin dan Marketing

Catatan : Penilaian harap diisi dalam angka

No.	Aspek yang Dinilai	Nilai (0 - 100)
1.	Keaktifan konsultasi	90
2.	Motivasi	90
3.	Pengetahuan tentang tugas dalam obyek KKM	92
4.	Tata Bahasa dan kerapihan laporan	92
5.	Kejelasan menyampaikan laporan	90
6.	Sistematika laporan	90
7.	Kemampuan mengidentifikasi masalah	85
8.	Kemampuan memberikan alternatif pemecahan masalah	85
Jumlah		74
Nilai Rata-Rata		89,25

Jombang, 10 September 2022
Dosen Pembimbing Lapangan,

(Nurali SE., MSM)

NIDN : 0731017103

Lampiran 5. Penilaian KKM Pendamping 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 : *Altalio Aldiansyah.*
 NIM : *1361142.*
 Program Studi : *Manajemen Pemasaran*
 Tempat Magang : *AFCO Fresh.*
 Alamat Tempat Magang :
 Bagian/Bidang :

No.	Aspek Yang Dinilai	Nilai (0 - 100)
1.	Disiplin kerja	80
2.	Kerjasama dalam tim/hubungan dengan rekan kerja	85
3.	Sikap, etika dan tingkah laku saat bekerja	80
4.	Kreativitas dan ketrampilan	80
5.	Kemampuan mengaplikasikan pengetahuan akademis dalam pekerjaan	80
6.	Kemampuan menyesuaikan diri dalam pekerjaan dan lingkungan kerja	80
7.	Kemampuan berkomunikasi	85
8.	Produktivitas Kerja*	85
Jumlah		655
Nilai Rata-Rata		81,87.

Catatan : Penilaian harap diisi dalam angka

*Peserta magang menghasilkan produk/ karya

Catatan:

.....

Jombang, 15 Sept. 2022

Pendamping Lapangan/Pejabat Penilai**,


(.....*Danik Anis S.*.....)

** dituliskan nama pejabat penilai disertai tanda tangan dan stempel perusahaan/instansi