

LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)

STRATEGI PEMASARAN PADA

UD. BANDUNG INDAH MOTOR 2



Oleh :

AFRIDA NOVITA SARI

(1961208)

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG

TAHUN 2021/2022

LEMBAR PENGESAHAN
LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG
STRATEGI PEMASARAN PADA
UD. BANDUNG INDAH MOTOR 2

Oleh
AFRIDA NOVITA SARI
1961208

Mengetahui /Menyetujui,
Dosen Pembimbing Lapangan



(Chusnul R. SE., MM.)

1 September 2022

Mahasiswa

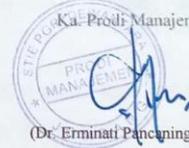


(Afrida Novita Sari)

Mengetahui /Menyetujui,
Pendamping Lapangan



Mengetahui /Menyetujui,
Ka. Prodi Manajemen



KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Tuhan Yang Maha Kuasa atas segala limpahan Rahmat, dan Berkat-Nya sehingga kami dapat menyusun dan menyelesaikan laporan Kuliah Kerja Magang (KKM) ini dengan baik.

Laporan Kuliah Kerja Magang (KKM) digunakan untuk memenuhi syarat untuk menyusun Skripsi. Selain itu Laporan Kuliah Kerja Magang (KKM) bertujuan untuk menerapkan mata kuliah yang telah didapatkan dan dipelajari di perguruan tinggi pada dunia kerja.

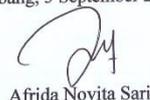
Selama melaksanakan Laporan Kuliah Kerja Magang (KKM) dan menyusun laporan ini, mendapatkan banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, kami sampaikan rasa terima kasih kepada:

1. Erminati Pancaningrum, S.T., M.SM., selaku Ketua Program Studi Manajemen.
2. Chusnul R. SE., MM. selaku Dosen Pembimbing Lapangan (DPL).
3. Ali Imron selaku pemilik UD. Bandung Indah Motor 2.
4. Semua pihak terkait dan bersangkutan yang telah membantu sejak awal hingga berakhirnya Kuliah Kerja Magang (KKM) di UD. Bandung Indah Motor 2

Penulis menyadari dalam laporan KKM masih jauh dari kata 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



Afrida Novita Sari

Scanned with CamScanner

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI.....	iv
BAB I.....	1
PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Tujuan	2
1.3 Manfaat	2
1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang.....	3
1.5 Jadwal Waktu Kuliah Kerja Magang	4
BAB II.....	5
TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG	5
2.1 Sejarah Perusahaan/instansi	5
2.2 Struktur Organisasi Perusahaan/instansi	6
2.3 Kegiatan Umum Perusahaan.....	7
BAB III	8
PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG	8
3.1 Pelaksanaan Kerja Magang.....	8
3.2 Hasil Pengamatan di Tempat Magang.....	9
3.3 Cara Mengatasi Kendala.....	10
BAB IV	11
KESIMPULAN DAN SARAN.....	11
4.1 Kesimpulan.....	11
4.2 Saran.....	11
DAFTAR PUSTAKA	12
LAMPIRAN.....	13

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Dari sekian banyak showroom dan dealer yang berdiri di Indonesia, dapat kita lihat perkembangan penjualan motor dan mobil yang sangat pesat. Perkembangan kegiatan penjualan motor dan mobil yang pesat menyebabkan persaingan niaga yang sangat ketat. Adanya produk sejenis yang dijual oleh dealer dan perusahaan motor dan mobil bekas yang berbeda memberikan kebebasan kepada konsumen untuk memilih produk yang sesuai dengan kebutuhannya karena keinginan yang berbeda-beda. Oleh karena itu, perusahaan harus mengambil tindakan untuk mengungguli pesaingnya.

Pada masa sekarang ini, khususnya pada sektor industri otomotif terjadi perkembangan yang pesat, sehingga menyebabkan setiap pemasar kendaraan berusaha menjual kendaraan sebanyak mungkin dan berlomba dengan pesaing yang juga semakin meningkat. Perkembangan penjualan ini dapat meningkatkan perekonomian Indonesia khususnya dalam memperlancar transportasi. Aspek yang paling penting dalam pembangunan bidang ekonomi berkaitan erat dengan sektor perhubungan. Dengan berkembangnya sektor perhubungan ini menyebabkan hubungan antar daerah dengan daerah yang lainnya lebih dekat serta arus barang ke daerah lain menjadi lebih lancar sehingga produk atau barang dapat menyebar luas secara merata

Di Kota Jombang, khususnya kecamatan Diwek terdapat beberapa showroom motor dan mobil bekas yang menjual berbagai jenis dan merk, salah satunya adalah UD. Bandung Indah Motor 2. Merek sepeda motor dan mobil bekas yang ditawarkan di showroom bervariasi meliputi honda beat, beatstreet, vario 125, vario 150, scoopy dan PCX, Supra fit, Revo, CRF, CBR, verza, Nmax. Untuk mobil antara lain honda brio, ayla dan avanza.

Dalam era digital seperti sekarang ini, perlu adanya inovasi yang mendorong perusahaan lebih dikenal masyarakat luas sehingga masyarakat tidak

ragu-ragu menggunakan produk dari perusahaan. Akan tetapi untuk membuat perusahaan semakin berkembang pesat, perusahaan tidak hanya berfokus pada faktor eksternal saja melainkan juga dibutuhkan manajemen internal yang kuat salah satunya yaitu mempunyai tenaga sdm yang berwawasan luas dan dapat memasarkan produk sesuai maksimal. Dalam usaha UD. Bandung Indah Motor 2 memerlukan inovasi penjualan yang bisa mendorong perkembangan usaha dan membuat laporan keuangan yang baik.

Memastikan penjualan bisnis terus meningkat bukanlah hal yang mudah. Banyak perusahaan melakukan cara dan metode untuk bisa menghasilkan penjualan. Mulai dari membangun relasi yang baik dengan customer hingga berbagai teknik marketing dengan tujuan untuk mengembangkan bisnis. Berusaha untuk meningkatkan penjualan dan mendapatkan keuntungan adalah inti dalam sebuah perusahaan bisnis. Kedua hal tersebut menentukan hidup atau tidaknya sebuah perusahaan yang dapat dilihat dari lancar atau tidaknya perusahaan dalam memenuhi permintaan konsumen, memberikan peningkatan dalam jasa pelayanan, peningkatan promosi melalui marketplace serta membuat laporan keuangan yang baik.

1.2 Tujuan

Tujuan pelaksanaan kegiatan Kuliah Kerja Magang ini adalah untuk meningkatkan keterampilan dan kemampuan mahasiswa dalam menerapkan teori yang diperoleh dibangku kuliah ke dalam praktik pelaksanaan kerja di UD. Bandung Indah Motor 2. Sehingga mahasiswa lebih memahami bidang pekerjaan yang ditekuni. Disamping itu pelaksanaan kuliah kerja magang juga akan menciptakan keselarasan antara teori dan praktik di lapangan.

1.3 Manfaat

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

1. Bagi Mahasiswa :

- a. Mengenalkan mahasiswa pada dunia kerja yang nyata (*real*).

- b. Memperoleh kemampuan praktis di lapangan, sehingga mahasiswa benar-benar paham bagaimana kondisi kerja yang sebenarnya.
- c. Mengetahui perbandingan antara teori yang diperoleh pada bangku perkuliahan dengan fakta yang ada di lapangan.
- d. Diharapkan dapat memberikan masukan mengenai segala sesuatu yang berhubungan dengan kehidupan industri dan usaha.
- e. Diharapkan dapat memberikan suatu pengalaman bagi mahasiswa yang bersifat praktis, kritis serta inovatif, sehingga dapat mengantarkan mahasiswa untuk siap menghadapi dunia kerja setelah lulus perkuliahan.

2. Bagi STIE PGRI Dewantara :

- a. Mempercepat peningkatan kerjasama antara STIE PGRI Dewantara dengan dunia usaha.
- b. Memberi masukan pada penyempurnaan kurikulum program studi/jurusan dalam menyiapkan lulusan yang siap kerja.
- c. Memperoleh masukan yang berupa berbagai kasus yang dapat digunakan sebagai contoh dalam proses pendidikan

3. Bagi Instansi :

- a. Berperan sebagai sarana untuk menjembatani antara instansi dengan pihak Fakultas Ekonomi STIE PGRI Dewantara untuk membina hubungan kerjasama lebih lanjut baik bersifat akademis maupun keorganisasian.
- b. Perusahaan bertindak sebagai lembaga pendidik dalam proses pembentukan jiwa kerja mahasiswa yang lebih unggul.
- c. Memperoleh gambaran kondisi SDM yang akan datang.
- d. Memperoleh jalinan kemitraan dengan STIE PGRI Dewantara Jombang.

1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang

Kuliah Kerja Magang dilaksanakan di Desa Bandung kecamatan Diwek Kabupaten Jombang. Perusahaan ini bergerak dalam bidang penjualan motor dan mobil bekas yang letaknya cukup strategis yaitu di depan pasar bandung.

1.5 Jadwal Waktu Kuliah Kerja Magang

Waktu pelaksanaan kuliah kerja magang yaitu tanggal 6 Agustus 2022 sampai dengan 1 September 2022, waktu pelaksanaan kuliah magang 6 hari dalam 1 minggu yaitu hari senin, selasa, rabu, kamis, jum'at, dan sabtu antara pukul 08.00 sampai pukul 14.00.

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG

2.1 Sejarah Perusahaan/instansi

UD. Bandung Indah Motor 2 merupakan sebuah badan usaha di bidang jual beli motor dan mobil bekas. Perusahaan ini di dirikan oleh Bapak Ali Imron Novianti pada sekitar tahun 2004. Pada mulanya usaha ini dijalankan dalam skala kecil di rumah Bapak Ali Imron kemudian berkembang dan membuka cabang di daerah Ngoro Jombang. Setelah kontrak di daerah Ngoro habis, Bapak Ali membuka showroom yang sekarang ini di Desa bandung yang tepatnya berada di depan pasar Bandung. UD. Bandung Indah Motor 2 mulai beroperasi dari pukul 08.00 Wib sampai dengan pukul 14.00 Wib.

Visi :

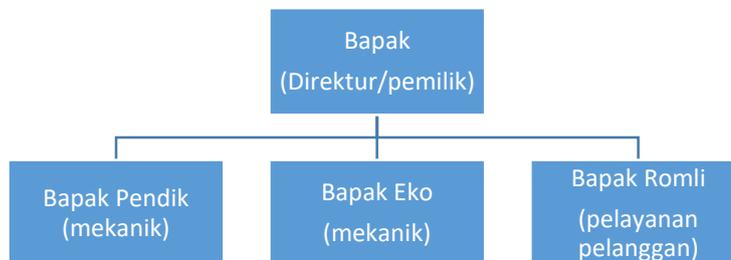
“Menyediakan dan memenuhi kebutuhan pelanggan terutama produk sepeda motor dan mobil bekas dengan memberikan pelayanan terbaik khususnya untuk kalangan masyarakat setempat, dan dapat dikenal oleh seluruh kalangan masyarakat di Jombang”

Misi :

1. Menjaga mutu dan kualitas dengan harga yang terjangkau.
2. Memberikan kenyamanan dan keamanan yang bersahabat untuk menjalin kebersamaan antara pembeli dan penjual.
3. Memberikan akses mudah dan perbaikan terus-menerus guna melayani kebutuhan pelanggan.

2.2 Struktur Organisasi Perusahaan/instansi

Struktur organisasi pada UD. Bandung Indah Motor 2 sebagai berikut:



Deskripsi Tugas

1. Direktur / Pemilik Toko merupakan pengurus usaha yang bertanggung jawab penuh dalam segala hal yang mengenai usaha, yang mewakili usaha toko terhadap pihak luar, yang berhak menandatangani atas nama usaha toko, Pemilik showroom menghubungkan toko dengan pihak luar dan sebaliknya. Pemilik showroom bertanggung jawab untuk mencari produk baik motor dan mobil bekas yang akan didisplay di showroom. Pemilik showroom bertugas mengkoordinasikan tugas harian kepada semua personel dan juga melakukan evaluasi keluar dan masuknya produk, menetapkan harga, dan juga pengambil keputusan bilamana diperlukan. Pemilik toko melakukan pencatatan laporan penjualan serta pencatatan produk masuk dan keluar.
2. Customer Service bertugas melayani konsumen yang datang secara langsung ke UD. Bandung Indah Motor, membantu proses negosiasi harga dengan pemilik showroom apabila pemilik showroom sedang berada di luar serta merangkap menjadi kasir apabila pemilik showroom tidak berada di lokasi.
3. Mekanik bertugas untuk mengecek kelayakan produk yang akan masuk, apabila produk sudah memenuhi kriteria baik kemudian pemilik toko akan memasukkan produk tersebut dan pihak mekanik menyervis ulang produk tersebut sebelum didisplay di showroom. Tim mekanik juga terkadang merangkap menjadi customer service apabila dari karyawan customer

service libur. Selain itu, tugas mekanik adalah menyervis ulang ketika ada pelanggan yang komplain mengenai produk yang sudah di beli dengan ketentuan 1 sampai 2 hari setelah pembelian.

2.3 Kegiatan Umum Perusahaan

UD. Bandung Indah Motor 2 merupakan usaha yang bergerak di bidang jual beli yang berfokus pada motor dan mobil bekas. Untuk memperoleh produk dagangan berupa motor, perusahaan memperoleh dari supplier yang ada di lingkup kota jombang selain itu ada beberapa penjual motor rumahan yang langsung menawarkan ke showroom. Untuk memperoleh produk dagangan berupa mobil juga sama namun produk yang didapatkan biasanya dari luar kota jombang seperti Lamongan, Madiun, Mojokerto dan Surabaya. Untuk pembelian motor/mobil bekas dilakukan secara langsung di showroom dan terkadang melalui marketplace facebook.

Karena showroom ini bergerak dalam bidang alat transportasi maka pasti ada sistem garansi. Garansi berlaku 1-2 hari untuk semua produk mobil/motor karena produk yang dibeli adalah produk bekas yang masih bagus, oleh karena itu pembeli diwajibkan untuk mengecek dengan benar produk yang akan dibeli sebelum proses pembelian dilakukan. Garansi bisa diajukan ke toko dengan membawa kelengkapan sesuai kesepakatan garansi dan kwitansi pembelian.

Untuk memasarkan produk dagangnya, showroom memasarkan melalui offline maupun online. Dengan pemasaran offline, pelanggan bisa mengecek secara langsung produk yang akan dibeli dan melakukan negosiasi harga pada saat di lokasi. Untuk pemasaran online masih belum maksimal karena adanya kendala Sistem penjualan yang berlaku yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Dalam penjualan kredit, pihak showroom bekerja sama dengan beberapa pihak kreditur yang memberikan jasa pinjaman seperti MPM, koperasi, avarist.

BAB III

PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG

3.1 Pelaksanaan Kerja Magang

Kuliah kerja magang dilaksanakan di UD. Bandung Indah Motor 2 yang telah dilaksanakan dan dimulai tanggal 6 Agustus 2021 sampai 31 Agustus 2022. Dalam pelaksanaan kuliah kerja magang, mahasiswa ditempatkan di showroom.

Adapun uraian dari aktifitas – aktifitas yang dilakukan selama pelaksanaan kuliah kerja magang (KKM) Sebagai berikut :

a. Pengenalan produk

Kegiatan pertama yang dilakukan pada saat magang yaitu pengenalan produk. Produk yang dimaksud adalah motor bekas yang di display di showroom dengan rata-rata merk honda dan yamaha sedangkan rata-rata merk mobil bekas adalah

Produk motor honda terdiri dari :

- Honda *matic* : honda beat, beatstreet, vario 125, vario 150, scoopy dan PCX
- Honda bebek : Supra fit dan Revo
- Honda sport : CRF, CBR dan verza

Produk motor yamaha terdiri dari :

- Yamaha *matic* : Nmax

Produk mobil diantaranya honda brio, ayla dan avanza.

b. Pelayanan konsumen

Kegiatan operasional magang pada UD. Bandung Indah Motor 2 salah satunya dengan melayani konsumen yang datang ke showroom. Biasanya pelanggan akan bertanya mengenai produk yang di inginkan, kemudian customer sevice akan mengarahkan beberapa produk yang sesuai keinginan pelanggan. Pelanggan akan mengecek produk tersebut. Kalau di rasa cocok, akan terjadi negosiasi harga. Karyawan juga lebih

banyak melakukan promosi melalui *marketplace* facebook, dalam melakukan promosi karyawan harus mempunyai bakat mempromosikan dengan baik. Dalam pelayanan pelanggan ini, saya juga bertugas untuk melakukan pencatatan administrasi seperti pembuatan nota pembelian.

c. Mencatat Laporan Keuangan

Laporan Keuangan *showroom* disusun oleh pemilik usaha yang berisi kinerja dan keberhasilan usaha yang dicapai selama periode tertentu. Dalam laporan keuangan toko ini masih menggunakan pencatatan manual dengan mencatat setiap transaksi yang masuk dan keluar.

d. Melakukan promosi dan pengecekan *marketplace* facebook

Promosi produk motor dan mobil melalui *marketplace facebook* dilakukan oleh anak dari pemilik *showroom*. Kegiatan promosi ini tidak dilakukan setiap hari, hanya ketika anak dari pemilik *showroom* libur kuliah dan berada di *showroom*. Promosi di *marketplace facebook* berisi mengenai foto produk, harga dan spesifikasinya. Tidak jarang para pelanggan yang melihat promosi melalui *marketplace facebook* langsung menuju *showroom* untuk mengecek kondisi produk sepeda motor atau mobilnya. Selain itu, ada juga konsumen yang hanya menanyakan harga saja melalui *marketplace facebook*.

3.2 Hasil Pengamatan di Tempat Magang

Permasalahan yang dihadapi dalam menjalankan Kuliah Kerja Magang (KKM) di UD. Bandung Indah Motor diantaranya adalah

- Pemilik *showroom* yang berwenang untuk negosiasi harga produk banyak melakukan aktifitas di luar *showroom* untuk mencari produk motor maupun mobil bekas sehingga proses negosiasi harus dilakukan melalui telfon kemudian konfirmasi kembali kepada pembeli sampai selesai tentu hal ini kurang efisien.
- Mahasiswa magang masih kesulitan dalam mengingat spesifikasi produk sehingga komunikasi dengan pelanggan masih di rasa kurang.
- Kurangnya promosi melalui media sosial sehingga pemasaran rata-rata

melalui *offline* saja.

3.3 Cara Mengatasi Kendala

Langkah dalam memecahkan masalah dalam menjalankan Kuliah Kerja Magang (KKM) di UD. Bandung Indah Motor 2 diantaranya adalah :

- Mengamati dan mengingat pertanyaan yang sering di tanyakan oleh pelanggan dan mempelajarinya agar bisa berkomunikasi lancar dengan pelanggan.
- Membantu melakukan promosi melalui marketplace facebook 2 hari sekali agar produk semakin di kenal luas oleh masyarakat dan diharapkan dapat meningkatkan penjualan.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Dalam pelaksanaan kegiatan Kuliah Kerja Magang (KKM) selama kurang lebih 5 minggu ini tidak mengalami banyak hambatan, materi baik teori maupun praktek yang telah didapatkan pada waktu perkuliahan kurang lebih sama dengan yang ada pada perusahaan. Praktek Kerja Lapangan ini memberi bekal kepada mahasiswa untuk menjalani pekerjaan dalam bidang yang sama dikemudian hari. Oleh karena itu pada waktu melakukan Kuliah Kerja Magang (KKM) dapat mempraktekkan apa yang telah didapat secara langsung pada dunia kerja, sehingga hal tersebut membantu pelaksanaan kegiatan di lapangan. Dengan adanya kuliah Kerja Magang (KKM) ini, penulis mampu menambah wawasan utamanya dalam kegiatan praktisi dilapangan yang selama ini hanya didapat melalui teori di kampus. Berbagai pelajaran yang telah didapat pada waktu Kuliah Kerja Magang (KKM) di UD. BANDUNG INDAH MOTOR 2 yang sesuai dengan yang telah didapat pada waktu kuliah.

4.2 Saran

Bagi UD. Bandung Indah Motor 2 saya berharap untuk terus melakukan inovasi dari segala sisi, terlebih dari aspek pemasaran agar tetap dan terus bertahan di era saat ini. Karena di zaman digital yang serba cepat inovasi merupakan hal yang penting.

DAFTAR PUSTAKA

<https://www.jurnal.id/id/blog/2017-4-cara-bagaimana-meningkatkan-penjualan-dalam-sebuah-bisnis/>

LAMPIRAN

Lampiran Surat keterangan telah melaksanakan magang

UD. BANDUNG INDAH MOTOR 2
Jln. Raya Bandung RT.01 RW. 07 Randulawangkrajan, Bandung Kec. Diwek Kab. Jombang Jawa Timur
☎ 0856-4551-0914

SURAT KETERANGAN MAGANG KERJA
Nomor : 001/VIII/2022

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Ali Imron
Jabatan : Pemilik UD. Bandung Indah Motor
Nama usaha : UD. Bandung Indah Motor
Alamat : Jln. Raya Bandung RT.01 RW. 07 Randulawangkrajan, Bandung Kec. Diwek Kab. Jombang

Dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Afrida Novita Sari
Nim : 1961208
Program studi : Manajemen

Diterima magang di UD. BANDUNG INDAH MOTOR terhitung mulai tanggal 6 Agustus 2022 – 31 Agustus 2022. Demikian surat keterangan magang ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jombang, 7 September 2022


(Ali Imron)



CS Dipindai dengan CamScanner

Lampiran Form aktivitas harian magang/log book.

FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA

Nama : AFRIDA NOVITA SARI

NIM : 1961208

Program Studi : Manajemen Pemasaran

Tempat KKM : UD. INDAH BANDUNG MOTOR

Bagian/bidang : Penjualan

Minggu ke	Tanggal	Jenis kegiatan	Tanda tangan
I	6 Agust	Pengenalan sistem kerja dan produk	<i>AN</i>
II	8 Agust	Pengenalan produk dan pencatatan administrasi	<i>AN</i>
	9 Agust	Promosi produk melalui <i>marketplace facebook</i>	<i>AN</i>
	10 Agust	Pengenalan produk dan pencatatan administrasi	<i>AN</i>
	11 Agust	Promosi produk melalui <i>marketplace facebook</i>	<i>AN</i>
	12 Agust	Pengenalan produk, pengecekan <i>marketplace facebook</i> dan pencatatan administrasi	<i>AN</i>
	13 Agust	Promosi produk melalui <i>marketplace facebook</i> dan pencatatan administrasi	<i>AN</i>
III	15 Agust	Pencatatan administrasi dan pengecekan <i>marketplace facebook</i> .	<i>AN</i>
	16 Agust	Pencatatan administrasi	<i>AN</i>
	17 Agust	Pelayanan pelanggan dan pencatatan administrasi	<i>AN</i>
	18 Agust	Promosi produk melalui <i>marketplace facebook</i> , pengecekan <i>marketplace facebook</i> dan melayani komplain pelanggan.	<i>AN</i>
	19 Agust	Pelayanan pelanggan dan pengecekan <i>marketplace facebook</i> .	<i>AN</i>
	20 Agust	Promosi produk melalui <i>marketplace facebook</i> dan pencatatan administrasi	<i>AN</i>
IV	22 Agust	Pelayanan pelanggan dan pencatatan administrasi	<i>AN</i>
	23 Agust	Pelayanan pelanggan, promosi produk melalui <i>marketplace facebook</i> dan pengecekan <i>marketplace facebook</i> .	<i>AN</i>
	24 Agust	Pelayanan pelanggan dan pencatatan administrasi	<i>AN</i>
	25 Agust	Promosi produk melalui <i>marketplace facebook</i>	<i>AN</i>
	26 Agust	Pelayanan pelanggan dan pencatatan administrasi	<i>AN</i>
	27 Agust	Promosi produk melalui <i>marketplace facebook</i> dan pengecekan <i>marketplace facebook</i> .	<i>AN</i>
V	29 Agust	Pencatatan administrasi dan melayani komplain pelanggan	<i>AN</i>
	30 Agust	Pengecekan <i>marketplace facebook</i> dan membuat laporan keuangan	<i>AN</i>

	31 Agust	membuat laporan keuangan	
--	----------	--------------------------	---

Jombang, 1 September 2022

Pendamping Lapangan,



Lampiran 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

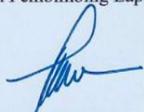
PENILAIAN KULIAH KERJA MAGANG MAHASISWA

Nama : AFRIDA NOVITA SARI
NIM : 1961208
Program Studi : MANAJEMEN PEMASARAN
Tempat Magang : UD. BANDUNG INDAH MOTOR 2
Bagian/Bidang : PENJUALAN

Catatan : Penilaian harap diisi dalam angka

No.	Aspek yang Dinilai	Nilai (0 - 100)
1.	Keaktifan konsultasi	95
2.	Motivasi	95
3.	Pengetahuan tentang tugas dalam obyek KKM	95
4.	Tata Bahasa dan kerapihan laporan	95
5.	Kejelasan menyampaikan laporan	95
6.	Sistematika laporan	95
7.	Kemampuan mengidentifikasi masalah	95
8.	Kemampuan memberikan alternatif pemecahan masalah	95
Jumlah		760
Nilai Rata-Rata		95

Jombang, 19 September 2022
Dosen Pembimbing Lapangan,


(Chusnul R. SE., MM.)

Lampiran Curriculum Vitae (CV)

AFRIDA NOVITA SARI

MAHASISWA MANAJEMEN

☎ 085813326854

✉ vitaafrida6@gmail.com

📍 JOMBANG

SUMMARY

Seorang mahasiswa jurusan manajemen pemasaran. memiliki minat terhadap dunia pemasaran juga terbiasa dengan dunia administrasi. Menyukai hal baru dan cepat beradaptasi dengan lingkungan.

EXPERIENCE

01/2021 - 01/2022

Pramuniaga

Nibras House Jombang

- melayani pelanggan baik secara online maupun offline
- menata stok dan display produk dengan baik
- melakukan stok opname produk di gudang
- membuat konten di media sosial baik di instagram maupun tik tok untuk memaksimalkan penjualan serta membranding nibras house jombang

05/2020 - 05/2021

Divisi Pengawasan 2

Dewan Perwakilan Mahasiswa

- Membuat laporan tertulis mengenai penyeteroran proposal serta surat pertanggung jawaban kegiatan UKM maupun ORMAWA STIE PGRI Dewantara Jombang agar kegiatan dapat terpantau dengan baik
- Melakukan pengecekan terhadap proposal maupun surat pertanggungjawaban kegiatan UKM maupun ORMAWA STIE PGRI Dewantara Jombang untuk meminimalisir kesalahan ketika surat di ajukan kepada BEM

04/2019 - 04/2020

Divisi Aspirasi

Dewan Perwakilan Mahasiswa

- membuat sarana aspirasi mahasiswa STIE PGRI Dewantara Jombang agar dapat disalurkan kepada pihak yang bersangkutan dan menyampaikan respon atas aspirasi yang telah disampaikan

03/2018 - 02/2019

Sekretaris

IPPNU Ranting Desa Grogol

- mengerjakan tugas administrasi seperti surat untuk pelantikan, surat untuk kegiatan dan lain lain

EDUCATION

2018

IPA

SMAN Bareng

Juara 3 olimpiade biologi pada tahun 2018 di UNISMA Malang

SKILLS

microsoft word

canva

microsoft power point

Demikian daftar riwayat hidup ini saya buat dengan sebenar benarnya, untuk dapat dipergunakan sebagai mana mestinya.

Jombang, 1 September 2022

Hormat saya,

Afrida Novita Sari

NIM. 1961208

Lampiran Dokumentasi Kegiatan





Mode Dat

Beli Data

Buka Hanya Teks

← Jual beli motor bekas pl... ... ➦ 🔍



Nadia Al Muflihah

Admin 2 jam



UD Bandung Indah Motor 2
 Depan pasar Bandung Diwek Jombang
 Avanza tipe s tahun 2008
 -SS lengkap hidup, asli plat S Jombang
 -Barang istimewa, gk ada minus
 -TT/Bt boleh
 -Cash/kredit bisa... Lihat selengkapnya

