

LAPORAN KULIAH KERA MAGANG (KKM)

STRATEGI PEMASARAN INDIHOME DI JOMBANG



Oleh :

Deviona Fransisca Putri 2061125

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI (STIE) PGRI DEWANTARA

JOMBANG

2023

KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
STRATEGI PEMASARAN INDIHOME DI JOMBANG



Oleh :

Deviona Fransisca Putri 2061125

Jombang, 01 Agustus 2023

Menyetujui

Pendamping lapangan

KOPEGTEL
JOMBANG
(Nur Hadi)

Dosen pembimbing lapangan



(Nurul Hidayati, SE.,MM)

NIDN. 0705037301

Mengetahui,

Ketua Prodi Manajemen


(Dr. Erminati Pancaingrum, ST., MSM)

NIDN. 0716097202

KATA PENGANTAR

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, hidayah-Nya kami dapat menyelesaikan laporan kuliah kerja magang (KKM). Laporan ini disusun berdasarkan materi – materi yang telah kami dapatkan dan berorientasi pada tema yang dibahas. Sehingga dengan adanya penyusunan laporan kuliah kerja magang (KKM) ini diharapkan dapat membantu meningkatkan pemahaman tentang pokok – pokok materi yang telah dipelajari guna mendapat prestasi belajar yang maksimal

Laporan kuliah kerja magang (KKM) ini dibuat untuk memenuhi persyaratan akademik dalam menyelesaikan studi pada program studi manajemen, fakultas ekonomi, sekolah tinggi ilmu ekonomi (STIE) PGRI dewantara Jombang. Laporan ini merupakan hasil dari kegiatan kuliah kerja Magang (KKM) yang dilakukan selama 3 bulan di KOPEGTEL JOMBANG

Kami 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 makalah ini. Mudah-mudahan laporan ini dapat mendorong kita untuk lebih giat dalam proses menimba ilmu dengan sebaik- baiknya. Amin Yarobbal' alamin

Jombang, 01 September 2023

DAFTAR ISI

Contents

| | |
|--|-----|
| KATA PENGANTAR | i |
| DAFTAR ISI..... | ii |
| DAFTAR GAMBAR..... | iii |
| DAFTAR TABEL | iv |
| DAFTAR LAMPIRAN | v |
| 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 | 4 |
| 1.5 Jadwal Waktu Kuliah Kerja Magang | 4 |
| BAB II | 5 |
| TINJAUAN UMUM | 5 |
| 2.1 Sejarah Singkat Koperasi Pegawai Telkom (KOPEGTEL) Jombang..... | 5 |
| 2.1.1 Sejarah | 5 |
| 2.1.2 Visi dan Misi Perusahaan | 6 |
| 2.1.3 Logo KOPEGTEL..... | 6 |
| 2.2 Struktur Organisasi KOPEGTEL Jombang | 7 |
| 2.2.1 Struktur Organisasi..... | 7 |
| 2.2.2 Pengurus Koperasi Pegawai Telkom Jombang | 8 |
| 2.3 Kegiatan Umum Marketing Kopegtel Jombang | 10 |
| BAB III | 11 |
| PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG..... | 11 |
| 3.1 Pelaksanaan Kerja Yang Dilakukan Di Tempat Magang..... | 11 |
| 3.2 Hasil Pengamatan di Tempat Magang | 11 |
| 3.3 Usulan Pemecahan Masalah / Solusi..... | 12 |
| BAB IV | 13 |
| KESIMPULAN | 13 |
| 4.1 Kesimpulan..... | 13 |
| 4.2 Saran..... | 13 |
| 4.2.1 Untuk Marketing KOPEGTEL Jombang..... | 13 |
| 4.2.2 Untuk STIE PGRI Dewantara Jombang | 13 |
| DAFTAR PUSTAKA..... | 14 |
| LAMPIRAN..... | 15 |

DAFTAR GAMBAR

| | |
|---|---|
| Gambar 1.1 Logo Kopegtel..... | 6 |
| Gambar 2.2 Sususan Kepengurusan KOPEGTEL..... | 7 |

DAFTAR TABEL

| | |
|--|---|
| Tabel 1.1 Jam Kerja Kuliah Kerja Magang | 4 |
| Tabel 2.2 Pengurus Koperasi Pegawai Telkom Jombang | 8 |

DAFTAR LAMPIRAN

| | |
|--|----|
| Lampiran 1 Surat Keterangan Telah Melaksanakan Magang..... | 15 |
| Lampiran 2 Formulir Aktivitas Harian/ Logbook..... | 16 |
| Lampiran 3 Penilaian Oleh Pendamping Lapangan | 18 |
| Lampiran 4 Penilaian Oleh Dosen Pendamping Lapangan..... | 19 |
| Lampiran 5 Dokumentasi | 20 |

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kuliah Kerja Magang (KKM) adalah suatu bentuk pendidikan dengan cara memberikan pengalaman belajar bagi mahasiswa untuk berpartisipasi dengan tugas langsung di Instansi BUMN, BUMD, Perusahaan Swasta, dan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) setempat. Kuliah Kerja Magang (KKM) memberi kesempatan kepada mahasiswa untuk mengabdikan ilmu-ilmu yang telah diperoleh di kampus. Kuliah Kerja Magang (KKM) merupakan wujud relevansi antara teori yang didapat selama di perkuliahan dengan praktik yang ditemui dalam dunia industri maupun dunia usaha, baik swasta maupun pemerintah. Kuliah Kerja Magang (KKM) dipandang perlu, karena melihat pertumbuhan dan perkembangan ekonomi yang cepat berubah.

Kuliah Kerja Magang (KKM) akan menambah kemampuan untuk mengamati, mengkaji serta menilai antara teori dengan kenyataan yang terjadi di lapangan yang pada akhirnya dapat meningkatkan kualitas manajerial mahasiswa dalam mengamati permasalahan dan persoalan, baik dalam bentuk aplikasi teori maupun kenyataan yang sebenarnya. Dalam dunia kerja, setiap perusahaan atau instansi memiliki aturan dan kebijakan yang berbeda. Dalam perkuliahan mahasiswa mendapat pengetahuan yang berupa teori yang diiringi dengan sedikit praktik. Hal ini tidak cukup, karena ilmu yang didapatkan juga harus di iringi dengan praktik yang direalisasikan dalam kehidupan nyata. Dalam pelaksanaan Kuliah Kerja Magang (KKM), mahasiswa dituntut agar dapat memperluas pengetahuan dan

informasi terhadap bidang yang di tekuni atau dipelajari.

Dalam pelaksanaan Kuliah Kerja Magang (KKM) ini mahasiswa diberi kebebasan untuk memilih sendiri tempat magangnya. Untuk itu berdasarkan latar belakang diatas saya selaku pelaksana mahasiswa termotivasi untuk melaksanakan praktek magang di KOPEGTEL Jombang. Saya beranggapan bahwa dengan memilih dan mengikuti praktek kerja magang di KOPEGTEL Jombang dapat mengetahui dan memahami seluk beluk dunia Marketing. Dengan demikian, kami dapat membantu organisasi mencapai tujuanya.

1.2 Tujuan Kuliah Kerja Magang

Adapun tujuan dari Kuliah Kerja Magang (KKM) ini adalah sebagai berikut:

- a. Memberikan kesempatan kepada mahasiswa magang untuk memperoleh pengalaman kerja sekaligus mempraktikkan konsep dan teori yang telah diperoleh selama masa perkuliahan sehingga mahasiswa magang dapat mempraktikkannya secara nyata
- b. Untuk mengetahui lingkungan kerja yang sebenarnya dari suatu perusahaan atau instansi
- c. Untuk mempersiapkan diri dalam menghadapi dunia kerja yang sebenarnya
- d. Untuk mengetahui proses kerja yang terdapat di perusahaan atau instansi, terutama di bidang Marketing di Indihome Jombang.

1.3 Manfaat Kuliah Kerja Magang

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

1. Bagi Mahasiswa
 - a. 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 suatu pengalaman bagi mahasiswa yang bersifat praktis, sehingga dapat mengantarkan mahasiswa untuk siap menghadapi dunia kerja setelah lulus bangku kuliah

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 Perusahaan

- a. Berperan sebagai sarana untuk menjembatani antara perusahaan dengan pihak 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 Pemasaran yang akan datang.
- d. Memperoleh jalinan kemitraan dengan STIE PGRI Dewantara Jombang.

1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang

Mahasiswa magang melaksanakan kegiatan Kuliah Kerja Magang (KKM) di KOPEGTEL JOMBANG . Berikut informasi lengkap koperasi Pegawai Telkom tempat pelaksanaan Kuliah Kerja Magang (KKM):

Nama Instansi : KOPEGTEL JOMBANG

Alamat : Jl. K.H. Wahid Hasyim 177 Jombang, Jawa Timur

Telepon : (0321) 866668

Tempat KKM : KOPEGTEL JOMBANG

1.5 Jadwal Waktu Kuliah Kerja Magang

Waktu pelaksanaan Kuliah Kerja Magang ini berlangsung selama 3 Bulan kerja efektif di KOPEGTEL Jombang rentang waktu tanggal 10 Juli 2023 sampai dengan 10 September 2023.

Pelaksanaan Kuliah Kerja Magang sesuai dengan rincian jam kerja sebagai berikut:

Tabel 1.1 Jam Kerja Kuliah Kerja Magang

| Hari kerja | Jam kerja | Jam istirahat |
|------------|-------------|---------------|
| Senin | 08.00-16.00 | 12.00-13.00 |
| Selasa | 08.00-16.00 | 12.00-13.00 |
| Rabu | 08.00-16.00 | 12.00-13.00 |
| Kamis | 08.00-16.00 | 12.00-13.00 |
| Jum'at | 08.00-16.00 | 12.00-13.00 |

BAB II

TINJAUAN UMUM

2.1 Sejarah Singkat Koperasi Pegawai Telkom (KOPEGTEL) Jombang

2.1.1 Sejarah

Kopegtel (Koperasi Pegawai Telkom) Jombang adalah koperasi yang didirikan oleh pegawai PT Telkom Jombang sebagai wadah peningkatan ekonomi anggota yang berpedoman pada prinsip ekonomi anggota pada khususnya dan Masyarakat pada umum. KOPEGTEL Jombang didirikan di kota Jombang Tanggal 20 Mei 1996 dengan nomor 1076/ABH/II/12-671996 di syahkan kepala kantor wilayah Departemen koperasi dan pembinaan pengusaha kecil menengah Provinsi Jawa Timur Oleh Bapak Ir. Widodo Anwari. Setelah diadakan perubahan anggota dasar dan diubah dengan kta perubahan anggaran dasar nomor 05 tanggal 12 Februari 2022 Notaris DIAN PERMADANI SH, M.KN dengan nomor SK MENKUM HAM AHU – 0004168.AH.01.27.TAHUN 2022 tanggal 17 Februari 2022

KOPEGTEL Beralamat di Jalan K.H. Wahid Hasyim 177 Jombang dalam anggaran dasarnya disebutkan bahwa anggota KOPEGTEL Jombang adalah para karyawan PT.Telkom Kandatel Jombang yang bertempat tinggal diwilayah kabupaten Jombang. Pada tahun 1996 sampai saat ini pengurus KOPEGTEL mulai mengangkat seorang manajer dan mulai membentuk struktur organisasi dan kebijakan ini diambil karena usaha – usaha KOPEGTEL ini yang bergerak pada bidang usaha Instalasi Jaringan Telekomunikasi.

2.1.2 Visi dan Misi Perusahaan

Visi dari KOPEGTEL JOMBANG antara lain:

A. “Menjadi Mitra Jaringan Telekomunikasi dengan kompetensi tinggi dan budaya saing global”

Misi dari KOPEGTEL JOMBANG antara lain :

- a. Meningkatkan Kompetensi tinggi baik di SDM maupun Peralatan
- b. Meningkatkan kepuasan secara terukur bagi partner bisnis stackholder
- c. Menggunakan metodologi dan teknologi secara tepat dan terkini untuk mendukung proses
- d. Memperluas area kerja yang luas mampu berdaya saing tinggi.

2.1.3 Logo KOPEGTEL



Gambar 1.1 Logo Kopegtel

ARTI & MAKNA LOGO

- Huruf K yang berwarna hijau dan merah adalah lambing dari koperasi arti warnanya adalah mengambil dari Sejarah kota jombang yaitu berasal dari
- kata “ Jombang = Ijo Abang .” (Hijau dan Merah)
- Warna Kuning yang berarti harapan diharapkan kopegtel Jombang dalam

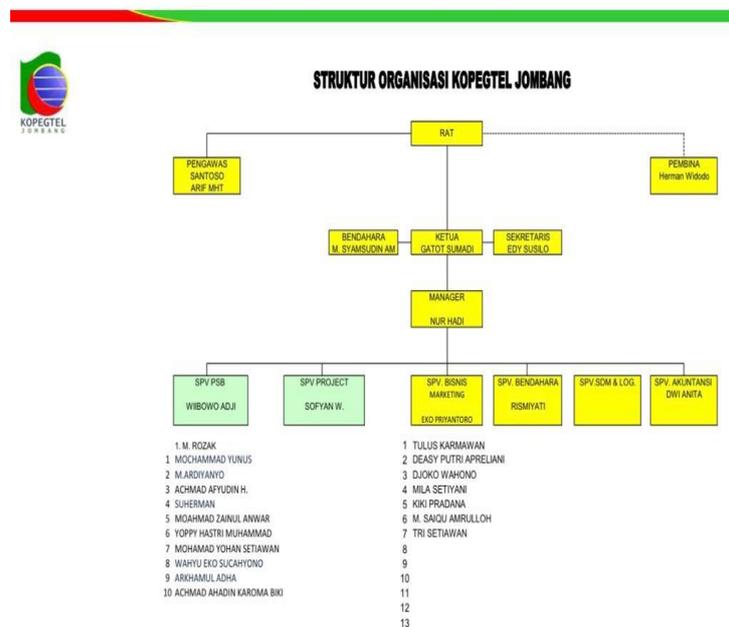
menjalankan visi dan misinya dapat tercapai.

- Arti warna biru sebagai lambang kesetiaan dan kedamaian.

2.2 Struktur Organisasi KOPEGTEL Jombang

2.2.1 Struktur Organisasi

Setiap Perusahaan pada umumnya mempunyai struktur organisasi. Penyusunan struktur organisasi merupakan Langkah terencana dalam suatu Perusahaan untuk melaksanakan fungsi perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan. Menurut Wikipedia.com struktur organisasi adalah salah satu sarana yang digunakan manajemen untuk mencapai sasarnya. Jika manajemen melakukan perubahan signifikan dalam strategi organisasinya, struktur pun perlu dimodifikasi untuk menampung dan mendukung perusbahan tersebut. Berikut adalah susunan kepengurusan KOPEGTEL Jombang :



Gambar 2.2 Susunan Kepengurusan KOPEGTEL

2.2.2 Pengurus Koperasi Pegawai Telkom Jombang

| No | Nama | Jabatan |
|----|---------------|-----------------|
| 1 | Gatot Sumadi | Ketua |
| 2 | Edy Susilo | Sekretaris |
| 3 | M.Syamsudi Am | Bendahara |
| 4 | Nur Hadi | General Manager |

Tabel 2.2 Pengurus Koperasi Pegawai Telkom Jombang

Pengurus dan badan pengawas koperasi merupakan anggota yang ditunjuk dan diberi mandat melalui keputusan rapat anggota tahunan (RAT) untuk menjalankan pengelolaan dan pengawasan atas kegiatan koperasi.

Adapun tugas masing-masing Pengurus adalah Sebagai berikut :

1. Ketua
 - a. Merumuskan dan menetapkan garis besar kebijakan, visi, misi, tujuan dan saran usaha KOPEGTEL
 - b. Mengatur, mengarahkan dan mengendalikan usaha KOPEGTEL , sesuai dengan Anggaran dasar dan RKA KOPEGTEL
 - c. Mengembangkan aktivitas KOPEGTEL untuk lebih terfokus pada pelayanan kepada anggota
 - d. Memelihara dan meningkatkan hubungan baik dengan semua unsure yang terkait dengan usaha KOPEGTEL
 - e. Mengantisipasi perubahan lingkup usaha dan mengambil Langkah-langkah strategis yang diperlukan agar KOPEGTEL berada pada posisi yang unggul.

2. Sekretaris

- a. Membina dan mengendalikan kegiatan usaha pada unit usaha
- b. Merumuskan dan menetapkan prosedur-prosedur operasi yang berkaitan dengan bidang usaha dari unit usaha.
- c. Mengkoordinasi kebijakan operasional dari unit usaha
- d. Mengkoordinasi kebijakan operasional dan pemasaran dari unit usaha
- e. Melakukan evaluasi atas kinerja unit usaha.

3. Bendahara

- a. Bendahara melakukan pengelolaan Kas/Bank KOPEGTEL
- b. Menetapkan prosedur – prosedur keuangan dan pelaporannya sebagai alat pengendalian usaha
- c. Memberikan layanan konsultasi dalam rangka pelaksanaan pencapaian tujuan KOPEGTEL
- d. Memberikan saran atau rekomendasi untuk peningkatan performansi usaha /bisnis serta untuk pengendalian resiko

4. General Manager

- a. Bertanggung jawab dalam pengelolaan bidang pengembangan bisnis
- b. Bertanggung jawab dalam pengelolaan bidang pelayanan anggaran serta bidang pendukung melalui optimalisasi seluruh sumber daya secara efisien, efektif dan sinergis untuk meningkatkan pelayanan
- c. Bertanggung Jawab dalam peningkatan profitabilitas serta pengembangan iklim kerja secara produktif sehingga dapat meningkatkan pertumbuhan usaha dalam rangka mencapai tujuan dan sasaran kinerja KOPEGTEL

Jombang.

- d. Bertanggung Jawab sebagai pelaksana operasional unit – unit usaha yang ada di KOPEGTEL Jombang.

2.3 Kegiatan Umum Marketing Kopegstel Jombang

KOPEGTEL (Koperasi Pegawai Telkom) merupakan koperasi primer di lingkungan Telkom Jombang. PT Telekomunikasi Indonesia ini tidak hanya memberikan penawaran produk WIFI, beberapa layanan jasa juga disediakan untuk membantu pelanggan agar dapat menikmati produk Telkom.

Marketing KOPEGTEL Jombang Bertugas Untuk Memasarkan Produk Indihome Ke Pelanggan Yang Berada Di Sekitar Jombang Baik Melalui Door To Door Ataupun Open Table.

BAB III

PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG

3.1 Pelaksanaan Kerja Yang Dilakukan Di Tempat Magang

Mahasiswa magang melaksanakan praktik kerja magang selama tiga bulan. Terhitung sejak tanggal 10 Juli 2023 sampai dengan 10 September 2023. Kegiatan KKM ini dilakukan sesuai dengan jam kerja karyawan yaitu dari hari senin sampai dengan hari jum'at dimulai dari pukul 08.00 – 16.00 WIB setiap harinya. Waktu Istirahat pukul 12.00 – 13.00 WIB

Selama Kuliah Kerja Magang (KKM) Praktikan berusaha menyelesaikan tugas dengan maksimal dan tepat waktu. Penulis ditempatkan pada bidang pemasaran Divisi Consumer Service Pada Data Pelanggan dan Marketing. Pada hari pertama pelaksanaan, mahasiswa magang terlebih dahulu memperkenalkan diri pada tempat magang setelah itu diberikan tentang gambaran keadaan lingkungan tempat magang dan penjelasan mengenai bidang kerja yang ada pada bagian Marketing yaitu memiliki beberapa bagian tugas dan kegiatan yang dilakukan diantaranya melakukan penginputan data pelanggan di My Indihome Partner penulis bertugas membantu kegiatan sehari-hari dibagian tersebut.

3.2 Hasil Pengamatan di Tempat Magang

Berdasarkan saat Kuliah Kerja Magang di KOPEGTEL Jombang dilaksanakan beberapa hasil pengamatan atau kendala yang kami lakukan pada Pelanggan Selama melakukan kegiatan KKM di KOPEGTEL Jombang seperti;

- a. Masyarakat yang kurang kooperatif karena khawatir akan penyalahgunaan data/identitas pribadi. Rasa traumatik masyarakat akan beberapa sales nakal yang tidak berkomitmen terhadap produknya membuat tenaga survey dan pemasaran kesulitan melakukan pengumpulan data secara door to door.
- b. Masih terdapat beberapa daerah yang belum ter cover jaringan indihome
- c. Hampir di daerah jombang sudah terdapat pesaing atau competitor dengan harga yang lebih terjangkau.
- d. Tarif yang di tawarkan untuk berlangganan produk indihome termasuk mahal untuk kebanyakan Masyarakat jombang
- e. Banyak nya peminat di daerah jombang kota akan tetapi kotak jaringan (ODP) sudah penuh.

3.3 Usulan Pemecahan Masalah / Solusi

Setelah melaksanakan Kuliah Kerja Magang (KKM) dan mengadakan pengamatan secara langsung untuk mengetahui permasalahan di Telkom Indihome Jombang, Maka Mahasiswa magang akan memberikan beberapa cara untuk mengatasi kendala atau permasalahan yang dihadapi pada pelanggan Berikut adalah cara mengatasi kendala tersebut antara lain:

- a. diadakan nya promo promo untuk beberapa produk indihome agar calon pelanggan lebih berminat untuk melakukan pemasangan internet di tempat tinggal.
- b. lebih di tingkat kan untuk Pembangunan jaringan baru pada cluster cluster yang masih belum terdapat jaringan indihome.

BAB IV

KESIMPULAN

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan Kegiatan magang di KOPEGTEL Jombang bahwa dalam melakukan pemasaran adanya promosi selling, dimana itu menggunakan sales force untuk mendatangi calon pelanggan rumah kerumah menawarkan dan mengedukasi tentang produk Indihome. Serta Penetapan harga khusus Indihome, dimana harga murah peluncuran dari indihome. Hal ini diterapkan agar menarik calon pelanggan

4.2 Saran

4.2.1 Untuk Marketing KOPEGTEL Jombang

1. Perlu adanya peningkatan dalam promosi agar volume penjualan dapat meningkat secara optimal dan menganalisis peluang yang ada
2. Melakukan demo produk ditempat umum, seperti penyebaran brosur di Carfreeday.
3. Diharapkan Telkom Jombang dengan adanya banyak kendala jaringan mampu meningkatkan kualitas jaringan indihome

4.2.2 Untuk STIE PGRI Dewantara Jombang

1. Agar pihak kampus bisa mensurvei lokasi tempat mahasiswa magang dan melihat keadaan mahasiswanya, meskipun belum pernah ada perjanjian khusus antara STIE PGRI Dewantara Jombang dengan Perusahaan yang ditempati mahasiswa untuk magang tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

<http://wikimapia.org/29684426/KOPEGTEL-JOMBANG>

Philip Kotler. 1984. Manajemen Pemasaran. Edisi Milenium. Penerbit Erlangga

Philip Kotler. 1997. Manajemen Pemasaran Jilid 2, Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Kontrol

Philip Kotler. 1994. Manajemen Pemasaran, analisis, perencanaan, implementasi dan pengendalian. Jakarta: Erlangga

Sunyoto, Danang. (2013). Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran, Konsep, Strategi dan Kasus. Jakarta: Buku Seru

LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Keterangan Telah Melaksanakan Magang



BADAN HUKUM NO. 1076A/BH/III/12-67 TANGGAL 20 MEI 1996

SURAT KETERANGAN

Yang bertandatangan di bawah ini :

Nama : Nur Hadi
Jabatan : Manager
Alamat : Jl.Kh Wahid Hasyim 186 Jombang

Menerangkan bahwa :

Nama : Deviona Fransisca Putri
Prodi/Fakultas : Manajemen Pemasaran
Perguruan Tinggi : STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG
NIM : 2061125

Bahwa mahasiswa tersebut telah melaksanakan program kuliah kerja magang di kantor KOPEGTEL Jombang mulai tanggal 10 Juli 2023 sampai dengan 10 September 2023.

Dengan surat ini dibuat dengan sebenar-benarnya dan dapat digunakan sebagaimana semestinya.

Jombang, 01 September 2023

KOPEGTEL JOMBANG



Nur Hadi
Manager

Serve to more

Jl, KH, Wakhid Hasyim 186 Jombang 861141 Telp. 0321 -866668

Lampiran 2 Formulir Aktivitas Harian/ Logbook

FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA

Nama : Deviona Fransisca Putri
 NIM : 2061125
 Program Studi : Manajemen Pemasaran 2020
 Tempat KKM : KOPEGTEL JOMBANG
 Bagian/Bidang : Marketing

| Minggu Ke | Tanggal | Jenis Kegiatan | Tanda tangan |
|-----------|------------|--|---|
| I | 10-07-2023 | PENGENALAN PEKERJAAN |  |
| | 11-07-2023 | DOR TO DOR DI SUMBER MULYO JOMBANG | |
| | 12-07-2023 | MEETING TEAM | |
| | 13-07-2023 | DOOR TO DOOR DI PERAK JOMBANG | |
| | 14-07-2023 | OPEN TABLE DI PERUMAHAN MANCAR | |
| II | 17-07-2023 | DOOR TO DOOR DI KALI KEJAMBON |  |
| | 18-07-2023 | DOOR TO DOOR DI PAGERWOJO | |
| | 19-07-2023 | MEETING BERSAMA CUSTOMER | |
| | 20-07-2023 | OPEN TABLE DI DEPAN ALFAMART PANDANWANGI | |
| | 21-07-2023 | EVALUASI PAKET TELKOMSEL ONE DI AULA TELKOM INDIHOME | |
| III | 24-07-2023 | DOOR TO DOOR DI PETERONGAN |  |
| | 25-07-2023 | SEBAR BROWSUR DI ALUN-ALUN JOMBANG | |
| | 26-07-2023 | MEETING TEAM | |
| | 27-07-2023 | DOOR TO DOOR DI PESANGGRAHAN | |
| | 28-07-2023 | MAKAN BERSAMA TEAM INDIHOME | |
| IV | 31-07-2023 | DOOR TO DOOR DI DESA PLANDI |  |
| | 01-08-2023 | OPEN TABLE DI MANCAR | |
| | 02-08-2023 | MEETING TEAM | |
| | 03-08-2023 | SEBAR BROSUR DI ALUN-ALUN JOMBANG | |
| | 04-08-2023 | BIKIN KONTEN BERSAMA TEAM INDIHOME | |
| V | 07-08-2023 | MEETING DI AULA TELKOM INDIHOME |  |
| | 08-08-2023 | DOOR TO DOOR | |
| | 09-08-2023 | MEETING BERSAMA CUSTOMER | |
| | 10-08-2023 | DOOR TO DOOR SAMBONG | |
| | 11-08-2023 | DOOR TO DOOR PERAK JOMBANG | |

| Minggu Ke | Tanggal | Jenis Kegiatan | Tanda tangan |
|-----------|------------|---------------------------------------|---|
| VI | 14-08-2023 | DOOR TO DOOR BANDARKEDUNG MULYO |  |
| | 15-08-2023 | DOOR TO DOOR DI PANDANWANGI | |
| | 16-08-2023 | DOOR TO DOOR TAMBAR | |
| | 17-08-2023 | DOOR TO DOOR DI JATIREJO DIWEK | |
| | 18-08-2023 | DOOR TO DOOR DI SENGON | |
| VII | 21-08-2023 | LOMBA 17 AGUSTUS AN DI TELKOM |  |
| | 22-08-2023 | DOOR TO DOOR DI KEPANJEN | |
| | 23-08-2023 | MEETING TEAM | |
| | 24-08-2023 | SURVEY LOKASI PEMASANGAN WIFI | |
| | 25-08-2023 | SEBAR BROSUR DI DAERAH RINGIN CONTONG | |
| VIII | 28-08-2023 | MEETING TEAM |  |
| | 29-08-2023 | OPEN TABLE DI DEPAN INDOMARET SENGON | |
| | 30-08-2023 | SURVEY LOKASI PEMASANGAN WIFI | |
| | 31-08-2023 | MEETING BERSAMA CUSTOMER | |
| | 01-09-2023 | DOOR TO DOOR DI JOGOROTO | |
| IX | 04-09-2023 | SEBAR BROSUR DI PLANDAAN |  |
| | 05-09-2023 | SEBAR BROSUR DI PASAR LEGI | |
| | 06-09-2023 | OPEN TABLE DI BRAVO JOMBANG | |
| | 07-09-2023 | PROMOSI DI PERUM CITRA RAYA | |
| | 08-09-2023 | HEALING BERSAMA TEAM INDIHOME | |
| | 09-09-2023 | MENYUSUN LAPORAN MAGANG | |
| | 10-09-2023 | FINISING LAPORAN | |

Jombang, 04 9 - 23....
 Pendamping Lapangan,

 (Nama Pendamping Lapangan)

Lampiran 3 Penilaian Oleh Pendamping Lapangan



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PGRI DEWANTARA
PROGRAM STUDI – AKUNTANSI (BAIK SEKALI) 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 : DEVIONA FRANSISCA PUTRI
 NIM : 2061125
 Program Studi : MANAJEMEN PEMASARAN
 Tempat Magang : KOPEGTEL JOMBANG
 Alamat Tempat Magang : JL KH WAHID HASYIM 177 JOMBANG
 Bagian/Bidang : MARKETING

| No. | Aspek Yang Dinilai | Nilai (0 - 100) |
|-------------------------------|--|-----------------|
| 1. | Disiplin kerja | 90 |
| 2. | Kerjasama dalam tim/hubungan dengan rekan kerja | 88 |
| 3. | Sikap, etika dan tingkah laku saat bekerja | 87 |
| 4. | Kreativitas dan ketrampilan | 90 |
| 5. | Kemampuan mengaplikasikan pengetahuan akademis dalam pekerjaan | 93 |
| 6. | Kemampuan menyesuaikan diri dalam pekerjaan dan lingkungan kerja | 90 |
| 7. | Kemampuan berkomunikasi | 92 |
| 8. | Produktivitas kerja* | 91 |
| Jumlah | | 721 |
| Nilai Rata-Rata (Jumlah : 8) | | 90 |

Catatan : Penilaian harap diisi dalam angka

*Peserta magang menghasilkan produk/ karya

Catatan:

.....

Jombang, 01-09-2023
 Pendamping Lapangan/Pejabat Penilai**,


(.....)

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

Lampiran 4 Penilaian Oleh Dosen Pendamping Lapangan



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PGRI DEWANTARA
PROGRAM STUDI – AKUNTANSI (BAIK SEKALI) 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 : DEVIONA FRANSISCA PUTRI
NIM : 2061125
Program Studi : MANAJEMEN PEMASARAN
Tempat Magang : KOPEGTEL JOMBANG
Bagian/Bidang : MARKETING

| No. | Aspek yang Dinilai | Nilai (0 - 100) |
|-------------------------------|---|-----------------|
| 1. | Keaktifan konsultasi | 85 |
| 2. | Motivasi | 90 |
| 3. | Pengetahuan tentang tugas dalam obyek KKM | 90 |
| 4. | Tata Bahasa dan kerapihan laporan | 90 |
| 5. | Kejelasan menyampaikan laporan | 90 |
| 6. | Sistematika laporan | 90 |
| 7. | Kemampuan mengidentifikasi masalah | 95 |
| 8. | Kemampuan memberikan alternatif pemecahan masalah | 95 |
| Jumlah | | 725 |
| Nilai Rata-Rata (Jumlah : 8) | | 90,62 |

Catatan : Penilaian harap diisi dalam angka

Jombang, 1 Sept 2023
Dosen Pembimbing Lapangan,


(Nurul Hidayati)

Lampiran 5 Dokumentasi

