

**LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
SISTEM PEMASARAN PT. TOPSELL RAHARJA INDONESIA
CABANG TOPSELL PLAZA JOMBANG**



Oleh
Moh. Bagus Nasrulloh (2061152)

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU MANAJEMEN (STIE) PGRI DEWANTARA
JOMBANG
2023**

LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
SISTEM PEMASARAN PT. TOPSELL RAHARJA INDONESIA
CABANG TOPSELL PLAZA JOMBANG



Oleh
Moh. Bagus Nasrulloh (2061152)

Jombang, 22 Agustus 2023

Menyetujui,

Pendamping Lapangan

(David Candra)

Dosen Pembimbing Lapangan

(Deni Widyo Prasetyo, SE., MM)

Mengetahui,

Ketua Prodi. Manajemen

(Dr. Erminati Pancaningrum, ST., MSM)

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT atas berkat rahmat serta karunia-Nya penulis mampu menyelesaikan penyusunan laporan Kuliah Kerja Magang (KKM) dengan judul “Sistem Pemasaran PT. Topsell Raharja Indonesia cabang Topsell Plaza Jombang”. Penulis menyadari bahwa penulisan laporan KKM ini tidak berhasil tanpa bantuan dan bimbingan dari beberapa pihak. Oleh karena itu penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Dr. Abd. Rochim, SE., M.Si. CRA, Selaku Ketua STIE PGRI Dewantara Jombang
2. Ibu Dr. Erminati Pancaningrum, ST., MSM selaku Ketua Program Studi Manajemen STIE PGRI Dewantara Jombang
3. Deni Widyo Prasetyo, SE., MM selaku Dosen Pembimbing Lapangan yang telah meluangkan waktu, tenaga dan pikiran untuk memberikan arahan dan bimbingan bagi penulis.
4. PT Topsell Raharja Indonesia Cabang Plaza Jombang yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk melaksanakan Kuliah Kerja Magang (KKM)
5. Saudara David Candra selaku pendamping lapangan yang telah membimbing, mengarahkan, dan mengawasi selama Kuliah Kerja Magang (KKM) berlangsung.

Karena kebaikan semua pihak yang telah penulis sebutkan tadi, maka penulis bisa menyelesaikan laporan magang ini dengan sebaik-baiknya. Laporan magang ini memang masih jauh dari kesempurnaan, tapi penulis sudah berusaha sebaik mungkin.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR GAMBAR	v
DAFTAR TABEL	vi
DAFTAR LAMPIRAN	vii
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	2
1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang	3
1.5 Jadwal Kuliah Kerja Magang	4
BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG	5
2.1 Sejarah Perusahaan	5
2.2 Struktur Organisasi	6
2.3 Kegiatan Umum Perusahaan	10
BAB III PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG	13
3.1 Pelaksanaan Kuliah Kerja Magang	13
3.2 Hasil Pengamatan di Tempat Magang	14
3.3 Usulan Pemecahan Masalah/Solusi	14
BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN	16
4.1 Kesimpulan	16
4.2 Saran	16
DAFTAR PUSTAKA	17

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Peta Lokasi Magang	4
Gambar 1.2 Lokasi Magang	4
Gambar 1.3 Akun Instagram Topsell.....	11

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Tempat Kuliah Kerja Magang	3
Tabel 1.2 Struktur Organisasi PT TOPSELL RAHARJA INDONESIA CABANG PLAZA JOMBANG.....	6

DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN 1 FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA	18
LAMPIRAN 2 SURAT KETERANGAN MAGANG	21
LAMPIRAN 3 SURAT KETERANGAN SELESAI MAGANG	22
LAMPIRAN 4 DOKUMENTASI.....	23
LAMPIRAN 5 FORMULIR NILAI PENDAMPING LAPANGAN	25
LAMPIRAN 6 FORMULIR NILAI DOSEN PEMBIMBING LAPANGAN.....	26

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 LATAR BELAKANG KULIAH KERJA MAGANG

Kuliah Kerja Magang (KKM) merupakan kegiatan intrakulikuler yang dikemas dalam sebuah mata kuliah yang wajib dilaksanakan oleh seluruh mahasiswa STIE PGRI Dewantara. KKM adalah suatu bentuk proses pembelajaran mahasiswa yang mendukung program pendidikan di STIE PGRI Dewantara dan program teknis praktis yang ditemukan di lapangan.

Dalam mata kuliah ini kegiatan pembelajaran dilaksanakan langsung dalam dunia kerja. Kegiatan ini bertujuan untuk membekali mahasiswa dengan keahlian praktis yang sesuai dengan situasi dan kondisi kerja nyata yang diperoleh diperguruan tinggi sehingga mahasiswa diharapkan lebih memahami dan memiliki keterampilan dalam suatu disiplin ilmu.

Di sisi lain, diperlukan suatu sinergi antar dunia kerja dengan lembaga pendidikan dalam meningkatkan kualitas sumber daya manusia secara lebih luas. Maka KKM ini sekaligus dimaksudkan untuk memahami dan mencari kemampuan dasar yang diinginkan dunia kerja untuk dikembangkan di STIE PGRI Dewantara sebagai lembaga tenaga profesional yang berorientasi pada dunia kerja, serta mengetahui kemampuan dan pemahaman mahasiswa atas mata kuliah yang didapatkan di kampus dengan dilapangan (dunia kerja) dan mengaplikasikan keilmuan yang didapat selama menjalani perkuliahan.

Berdasarkan hal tersebut serta himbauan dari Program Studi Manajemen STIE PGRI Dewantara, maka sebagai pelaksanaan mahasiswa termotivasi untuk melaksanakan Kuliah Kerja Magang di PT Topsell Raharja Indonesia Cabang Plaza Jombang yang beralamat di Jln. Gus Dur No 114, Jombang. Dengan memilih dan mengikuti Kuliah Kerja Magang di PT Topsell Raharja Indonesia Cabang Plaza Jombang dapat mengetahui tentang sistem pemasaran, manajemen organisasi, serta dapat berinteraksi langsung dengan *customer*.

1.2 Tujuan Kuliah Kerja Magang

Tujuan Umum

1. Mengenalkan dan menyiapkan mahasiswa dalam menghadapi dunia kerja.
2. Meningkatkan proses pembelajaran melalui pendidikan berbasis praktik sehingga lulusan menjadi tenaga kerja yang berkualitas dan professional pada kondisi kerja yang sesungguhnya.
3. Meningkatkan pengetahuan melalui pengalaman kerja rill yang diperoleh di dunia kerja, sebagai suatu bekal untuk memahami dunia kerja yang nanti akan dihadapi setelah menyelesaikan pendidikan di STIE PGRI Dewantara Jombang.

Tujuan Khusus

1. Melakukan berbagai kegiatan praktik kerja serta mempelajari manajemen yang terdapat pada perusahaan.
2. Menambah pengalaman dan wawasan mengenai dunia kerja diperusahaan.
3. Meningkatkan softkill mahasiswa (kemampuan dalam berkomunikasi, meningkatkan rasa percaya diri, memperbaiki sikap dan perilaku).

Mampu mengembangkan pola pikir tentang keadaan dunia kerja

1.3 Manfaat Kuliah Kerja Magang

Adapun manfaat dilaksanakannya KKM yaitu :

1. Menghasilkan lulusan yang memiliki keahlian professional dengan tingkatan pengetahuan dan keterampilan serta etos kerja yang sesuai dengan tuntutan dunia kerja.
2. Sebagai timbal balik dalam melakukan penyempurnaan kurikulum dan proses pembelajaran di STIE PGRI Dewantara Jombang yang relevan dengan kebutuhan dunia kerja.
3. Dapat mengetahui manajemen pengolahan administrasi yang baik.

Bagi Mahasiswa :

1. Mahasiswa bisa mempraktekkan dan menerapkan ilmu pengetahuan perkuliahan secara langsung dilapangan kerja.
2. Mahasiswa dapat memperluas pengetahuan, pengalaman, dan wawasan dilapangan kerja mengenai dunia kerja sesuai dengan bidangnya.
3. Mahasiswa memiliki kemampuan bekerja dalam tim.
4. Mahasiswa mengetahui manajemen pengolahan administrasi yang baik.

Bagi Perusahaan Yang Bersangkutan :

1. Perusahaan dapat memenuhi kebutuhan tenaga kerja yang berwawasan.
2. Perusahaan dapat melihat tenaga kerja yang potensial dikalangan mahasiswa sehingga apabila suatu saat membutuhkan karyawan bias merekrut mahasiswa tersebut.

1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang

Mahasiswa magang melaksanakan Kuliah Kerja Magang di salah satu Perusahaan Retail Hp dan Acecories No. 1 di Indonesia Khususnya di Kabupaten Jombang yaitu di PT. Topsell Raharja Indonesia. Kuliah Kerja Magangdilaksanakan pada :

Tabel 1.1

Tempat Kuliah Kerja Magang

Nama Instansi	:	PT. Topsell Raharja Indonesia Cabang Plaza Jombang, Kabupaten Jombang
Alamat	:	Jl. Gus Dur No.114, Candi Mulyo, Kec. Jombang, Kabupaten Jombang, Jawa Timur
Kode Pos	:	61419
No. Telepon kantor	:	0857-0888-8881

Gambar 1.1 Peta Lokasi Magang



Gambar 1.2 Lokasi Magang



1.5 Jadwal Kuliah Kerja Magang

Pelaksanaan Kuliah Kerja Magang berada di PT Topsell Raharja Indonesia Cabang Plaza Jombang di tempuh selama 1 bulan dimulai pada tanggal 17 Juli 2023 – 19 Agustus 2023. Adapun jam kerja hari Senin sampai Sabtu, yang mana Senin Sampai Sabtu dimulai pukul 09.30 – 17.00. Sebelum memulai pekerjaan setiap harinya karyawan di PT Topsell Raharja Indonesia Cabang Plaza Jombang melakukan *breaving* dan berdo'a bersama setiap pagi.

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG

2.1 Sejarah Perusahaan

PT. Topsell Raharja Indonesia adalah Perusahaan yang berdiri sejak tahun 1998. Bertumbuh menjadi perusahaan retail handphone & elektronik, Serta berhasil membangun bisnis retail fashion dan perlengkapan bayi (*Joy Baby & Kids*) yang terus berkembang dan telah memiliki toko yang tersebar diseluruh kota - kota besar yang ada di Indonesia..

PT. Topsell Raharja Indonesia merupakan sebuah perusahaan retail *Handphone & Accessories* No 1 di Indonesia. Berawal dengan hanya memiliki 1 outlet dengan 2 orang karyawan saja, Kemudian PT. Topsell Raharja Indonesia bisa terus berkembang dan hingga sekarang telah memiliki Lima cabang dan Duabelas outlet yang tersebar di berbagai kota dengan total Karyawan mencapai lebih dari 500 orang. Pencapaian ini tidak terlepas dari terwujudnya tujuan PT. Topsell Raharja Indonesia yaitu “Terhadap Orang Peduli Selalu”, dimana PT. Topsell Raharja Indonesia juga memiliki program CSR (*Corporate Social Responsibility*) yang menunjukkan kepedulian kepada masyarakat di sekitar..

A. Visi dan Misi PT Topsell Raharja Indonesia

a. Visi

Menjadi toko retail *handphone* dan *accessories* No. 1 di Indonesia

b. Misi

- Terhadap kepuasan pelanggan peduli selalu.
- Membangun karyawan seutuhnya guna mencapai kemaksimalan.
- Membangun sistem bisnis yang *up to date*.
- Membangun kemitraan yang berintegras. Bermanfaat untuk kemajuan bangsa.

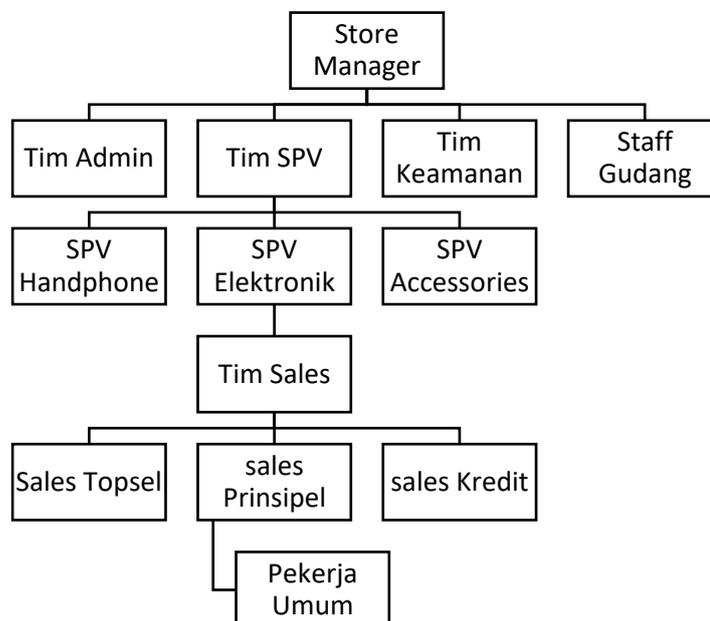
B. *Value* PT Topsell Raharja Indonesia

1. *Integrity*, Kejujuran dan Pantang Menyerah
2. *Noble*, Kerja Tulus, Melakukan Sesuatu Untuk Kepentingan Lebih Besar, Sesuatu Yang Mulia.
3. *Give The Best*, Kerja Keras, Kerja Pandai dan Terus Mau Belajar.
4. *Other We Care And Serve*, Perhatian, Empati, Menghormati Orang Lain, Melayani Orang Lain Sebagai Gaya Hidup.
5. *Discipline*, Tanggung Jawab, Melakukan Apa Yang Seharusnya Dilakukan dan Ketekunan.

2.2 Struktur Organisasi PT Topsell Raharja Indonesia

Tabel 1.2

**STRUKTUR ORGANISASI PT TOPSELL RAHARJA INDONESIA CABANG
PLAZA JOMBANG**



Berikut adalah tugas dan kewenangan pada setiap divisi :

1. Store Manager
 - a. mengelola karyawan
 - b. menjaga ketersediaan stok produk
 - c. mengelola keuangan
 - d. memastikan kepuasan pelanggan.
 - e. Melakukan kegiatan koordinasi dengan para karyawan secara aktif
2. Tim Admin
 - a. Melakukan input atau pemasukan data penjualan.
 - b. Membuat laporan mengenai persediaan barang di toko secara rutin.
 - c. Melakukan tagihan dan menerima tagihan pembayaran terhadap penjualan yang telah dilakukan sales.
 - d. Melakukan pemeriksaan terhadap daftar absensi rutin karyawan dan mengevaluasi gaji karyawan.
 - e. Merancang dan membuat keuangan toko.
3. Tim SPV
 - a. Memastikan konsumen merasa puas dengan layanan toko.
 - b. Memastikan penjualan toko mencapai target yang telah ditentukan.
 - c. Memastikan para sales mencapai target penjualan seperti yang diharapkan.
 - d. Memastikan Stok barang sesuai dengan permintaan konsumen.
 - e. Memastikan Kinerja Toko berjalan dengan lancar.
4. SPV Handphone
 - a. Memastikan konsumen merasa puas dengan layanan toko.
 - b. Memastikan penjualan handphone mencapai target yang telah ditentukan.
 - c. Memastikan para sales mencapai target penjualan handphone seperti yang diharapkan.
 - d. Memastikan Stok handphone sesuai dengan permintaan konsumen.
 - e. Memastikan Kinerja sales handphone berjalan dengan lancar.

5. SPV Aksesoris
 - a. Memastikan konsumen merasa puas dengan layanan toko.
 - b. Memastikan penjualan aksesoris mencapai target yang telah ditentukan.
 - c. Memastikan para sales aksesoris mencapai target penjualan seperti yang diharapkan.
 - d. Memastikan Stok barang aksesoris sesuai dengan permintaan konsumen.
 - e. Memastikan Kinerja Toko berjalan dengan lancar.
6. SPV Elektronik
 - a. Memastikan konsumen merasa puas dengan layanan toko.
 - b. Memastikan penjualan barang elektronik mencapai target yang telah ditentukan.
 - c. Memastikan para sales elektronik mencapai target penjualan seperti yang diharapkan.
 - d. Memastikan Stok barang elektronik sesuai dengan permintaan konsumen.
 - e. Memastikan Kinerja Toko berjalan dengan lancar.
7. Tim Keamanan
 - a. Bertanggung jawab terhadap keamanan toko
 - b. Bertanggung jawab menata ketertibab parkir konsumen dan pegawai
 - c. Menjaga ointu masuk dan pintu keluar toko
 - d. Melakukan pemeriksaan terhadap karyawan yang keluar masuk
8. Tim Gudang
 - a. Menerima barang masuk ke gudang.
 - b. Membuat laporan penerimaan barang untuk arsip di gudang dan untuk akunting.
 - c. Mengatur letak barang agar gampang dikeluarkan.
 - d. Membuat surat pengantar barang yang keluar dari gudang.
 - e. Membuat laporan keluar masuk barang setiap hari maupun akhir bulan.

- f. Memastikan tidak ada barang yang hilang dari gudang.
 - g. Mengambil dan menyerahkan barang kepada divisi yang meminta.
 - h. Melakukan stock opname antara laporan dengan barang yang ada di dalam gudang.
9. SalesTopsell
- a. Menjaga hubungan baik dengan pelanggan Topsell.
 - b. Meningkatkan penjualan secara online maupun offline.
 - c. Menjalankan aktivitas pemasaran.
 - d. Memantau keuangan Topsell.
 - e. Mengevaluasi kegiatan sales.
 - f. Menjaga citra perusahaan dengan mitra pemasok.
 - g. Membuat laporan mengenai aktivitas area penjualan kepada atasan.
10. Sales Prinsipel
- a. menerapkan berbagai macam strategi marketing untuk meningkatkan penjualan dan mendukung distributor dalam mencapai omzet.
11. Sales Kredit
- a. Menawarkan kredit untuk customer yang membeli produk
 - b. Menjelaskan keunggulan dari pembayaran menggunakan kredit
 - c. Membantu customer mengurus kredit hingga selesai
12. Pekerja Umum
- a. Mengontrol kebersihan lingkungan toko Topsell
 - b. Membantu divisi lain jika diperlukan

2.3 Kegiatan Umum Perusahaan

Sistem pemasaran adalah bagaimana perusahaan mencapai target dalam pemasaran. Sistem ini terdiri dari serangkaian proses dan tindakan yang memungkinkan perusahaan memasarkan barang dan jasa mereka kepada orang-orang. Semua kontributor mengetahui tentang tanggung jawab dan fungsi mereka di seluruh sistem pemasaran. Ini mencakup semua orang mulai dari pemasok hingga distributor, pengiklan hingga audiens.

Sistem pemasaran dapat mencakup berbagai proses seperti penjualan, promosi, periklanan, dan lainnya untuk pengembangan bisnis ditawarkan, memverifikasi, dan mengulangi pembelian produk.

Proses yang berulang meningkatkan efisiensi dan produktivitas karena memudahkan pendelegasian tugas dan membantu pekerja melakukan lebih banyak dalam waktu yang lebih singkat.

Selain itu, proses yang berulang memfasilitasi komunikasi dengan menyampaikan pesan yang konsisten kepada prospek dan pelanggan Anda, yang membangun kepercayaan dan otoritas merek.. Dengan terciptanya pemasaran yang baik, maka dapat dilihat tingkat penjualannya pada saat melakukan evaluasi PT. Topsell Raharja Indonesia melakukan beberapa sistem pemasaran, sebagai berikut :

1. Mengadakan Beberapa *Event*

Event yang diselenggarakan oleh PT. Topsell Raharja Indonesia bertujuan untuk memperkenalkan produk handphone, elektronik, maupun laptop yang bertujuan mengenalkan kepada masyarakat. Event tersebut diselenggarakan berdasarkan kebutuhan perusahaan sebagai salah satu cara mereka untuk mempromosikan produk handphone, elektronik, maupun laptop misalnya waktu *launching* produk terbaru dari beberapa merk handphone yang sudah bekerja sama dengan PT. Topsell Raharja Indonesia. Baru-baru ini tepatnya pada bulan Juli 2023 event yang diikuti oleh PT. Topsell Raharja Indonesia adalah acara “Festival Laptop”.

2. Promosi

Kegiatan promosi penjualan biasanya digunakan untuk memberikan informasi yang bertujuan untuk merangsang tindakan spesifik dan berjangka waktu yang lebih cepat daripada periklanan yaitu tindakan pembelian. Promosi penjualan selain itu juga digunakan untuk memenangkan persaingan diantara produk sejenis. Alat promosi penjualan yang sering digunakan adalah pemberian hadiah berupa (voucher) langsung maupun undian berhadiah, juga dengan diadakan Giveaway serta aktif di media sosial seperti Instagram dan Facebook yang telah dilakukan oleh PT. Topsell Raharja Indonesia adalah sebagai berikut :

- a. Pemberian voucher belanja senilai 75 ribu rupiah, pada setiap pembelian handpone baru. Voucher belanja tersebut dapat ditukarkan dengan semua accessories kecuali Tempered Glass dan Softcase.
- b. Aktif sosial media seperti Instagram dan Facebook juga di lakukan oleh PT. Topsell Raharja Indonesia supaya mempermudah masyarakat untuk mengetahui promo yang sedang berjalan dan mengetahui barang yang diinginkan.

Gambar 1.3 Akun Instagram Topsell



3. Periklanan

Periklanan merupakan program promosi yang bertujuan untuk membina dan memelihara keadaan atau sikap kesadaran mengenai sebuah produk atau merk dan akan menimbulkan efek pada periode tertentu sehingga lebih bertujuan jangka panjang. Periklanan sangat efektif dalam mengenalkan produk baru karena mempunyai jangkauan luas. Pesan yang dimuat oleh sebuah iklan juga digunakan untuk menangkal serangan-

serangan dari para pesaing. Periklanan mempunyai kelemahan karena periklanan mempunyai bentuk komunikasi satu arah sehingga tidak dapat berinteraksi secara langsung dengan konsumen. Kegiatan periklanan yang dilakukan oleh PT. Topsell Raharja Indonesia menggunakan media banner, baliho, dan juga brosur.

4. Follow Up Customer

Follow up customer adalah proses menghubungi kembali calon konsumen yang berpotensi untuk membeli produk yang telah ditawarkan kepada mereka. Biasanya, follow up dilakukan setelah Anda melakukan promosi pemasaran serta pengenalan produk kepada calon konsumen.

Tujuan dari follow up customer adalah untuk mengingatkan kembali karena terkadang konsumen tidak langsung membeli suatu produk dalam sekali penawaran. Oleh karena itu, follow up ini sangat penting dilakukan dalam rangka mendapatkan respons dari konsumen untuk menindaklanjuti sekaligus meyakinkan konsumen agar membeli suatu produk.

BAB III

PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG

3.1 Pelaksanaan Kuliah Kerja Magang

A. Waktu dan Pelaksanaan Magang

Pelaksanaan Magang	: 17 Juli 2023 – 19 Agustus 2023
Hari Magang	: Senin - Sabtu
Libur Magang	: Minggu
Waktu Magang	: 08.30 – 17.00

B. Tempat Pelaksanaan Magang

Nama Tempat Magang	: PT Topsell Raharja Indonesia
Alamat	: Jln. Gus Dur No. 114, Jombang
Telepon	: 085708888881
Instagram	: @topsell.jombang
Email	: topsell@gmail.com

Pada pelaksanaan Kuliah Kerja Magang ini bertempat di bagian Sales Penjualan. Bagian Sales Penjualan sendiri memiliki tugas menjual produk, barang, atau layanan kepada pembeli. Orang tersebut menggunakan teknik penjualan tertentu untuk mencari tahu apa yang diinginkan pembeli. Dari situ, seorang sales akan menyarankan produk atau layanan yang memenuhi kebutuhan para pembeli.

Dalam beberapa kondisi, sales bekerja supaya para pembeli tetap menggunakan produk mereka. Namun, dalam kondisi lain, ia juga kemungkinan diharuskan untuk mendatangkan pembeli baru. Pada intinya, tanggung jawab utama dan target pembeli seorang sales tergantung dari situasi dan kebutuhan perusahaan itu sendiri.

Sistem pemasaran memiliki dampak yang besar terhadap perkembangan suatu bisnis retail handphone dan *accessories*. Strategi pemasaran bermanfaat untuk mengkomunikasikan tentang informasi produk yang dihasilkan kepada konsumen mulai dari kelebihanannya, fitur dan sejumlah informasi detail mengenai produk. Tanpa sistem pemasaran yang baik dan

terencana maka penjualan pun akan sulit untuk memperoleh hasil yang maksimal. Dengan adanya pemasaran, konsumen akan tahu merek kita, apa saja produk dari merek kita dan apa saja kelebihanannya. Strategi pemasaran berperan penting dalam menjaga pertumbuhan usaha dalam jangka waktu panjang.

3.2 Hasil Pengamatan di Tempat Magang

Berdasarkan pengalaman yang sudah dilakukan selama pelaksanaan kegiatan Kuliah Kerja Magang (KKM) dengan waktu satu bulan di PT. Topsell Raharja Indonesia cabang Plaza Jombang penulis tidak menemukan kendala yang berarti dalam menyelesaikan tugas-tugas yang diberikan selama kegiatan magang. Namun penulis mengamati ada sedikit kendala dari operasional yaitu pada jam pergantian shift sering terjadi kurangnya jumlah tenaga kerja sehingga saya beberapa kali menemukan "Customer tidak ada yang melayani". Hal tersebut bisa terjadi karena para sales yang bertugas pada shift awal sudah pulang tetapi sales yang bertugas pada shift selanjutnya belum siap (belum datang). Beberapa kali penulis juga menemukan adanya kendala pada saat Personal Selling, hambatan yang ditemui adalah tentang menghadapi beberapa tipe customer yang berbeda-beda sehingga tidak terjadi transaksi dan customer tersebut keluar toko tanpa membeli produk apapun.

3.3 Usulan Pemecahan Masalah/Solusi

Dari beberapa kendala yang dialami oleh penulis dapat diusulkan sebagai pemecahan masalah yaitu :

1. PT Topsell Raharja Indonesia dapat mengedukasi sales agar dapat datang dan pulang tepat waktu dan sedikit memperketat peraturan yang diterapkan agar hal serupa tidak terjadi lagi dikemudian hari.
2. Sales Advisor harus lebih memahami berbagai tipe konsumen dan juga lebih sedikit bersabar dalam menghadapi tipe konsumen yang mungkin

kurang mengerti tentang spesifikasi produk yang ada agar tidak terjadi missskomunikasi antara sales dan calon pembeli.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan kegiatan magang yang telah dilakukan penulis di PT. Topsell Raharja Indonesia cabang Plaza Jombang penulis telah mencapai tujuan yang telah dirumuskan yaitu penulis telah melakukan berbagai kegiatan sesuai yang diinstruksikan oleh pembimbing lapangan dan dapat menyelesaikannya, selain itu dalam pelaksanaan kegiatannya juga penulis mempelajari sistem pemasaran yang diterapkan oleh PT. Topsell Raharja Indonesia. Penulis juga memperoleh pengetahuan sehingga dapat memahami berbagai karakteristik dari setiap orang yang ada di PT. Topsell Raharja Indonesia. Sistem pemasaran yang diterapkan di PT. Topsell Raharja Indonesia adalah Mengadakan Beberapa Event, Melakukan *follow up customer*, Melakukan Promosi, dan Melakukan Periklanan di berbagai media sosial.

4.2 Saran

Berkembangnya sebuah perusahaan merupakan hubungan kausalitas dari sistem pemasaran yang baik. Namun perlu disadari dengan adanya digitalisasi saat ini diperlukan adanya sebuah inovasi yang berkelanjutan agar dapat melakukan promosi yang baik dengan memaksimalkan digitalisasi. Sehingga nantinya PT. Topsell Raharja Indonesia menjadi semakin berkembang dan dapat mencapai visi, misi yang ada.

DAFTAR PUSTAKA

Nur, A., Adhirajasa, Siti, N., & Farida. (2021). ANALISIS PENGARUH BAURAN PEMASARAN TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA PERUSAHAAN TOPSELL OPPO REALME DI KOTA MOJOKERTO. *Jurnal Bisnis Indonesia*.

Tim. (2023). *Pedoman Kuliah Kerja Magang Tahun 2023 Program Studi Manajemen*. jombang: STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG.

Topsell Belanja. (t.thn.). Diambil kembali dari Topsell Belanja: www.topsellbelanja.com

LAMPIRAN 1
FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA

LAMPIRAN 1
FORMULIR KEGIATAN HARIAN
MAHASISWA

Nama : Moh. Bagus Nasrulloh
 NIM : 2061152
 Program Studi : Manajemen
 Tempat KKM : TOPSELL PLASA
 JOMBANG
 Bagian/Bidang : Sales Penjualan

Minggu Ke	Tanggal	Jenis Kegiatan	Tanda tangan
I	17-07-2023	Pengenalan lingkungan kuliah kerja magang	
	18-07-2023	Pengenalan diri, dan pengenalan anggota Topsell Plaza Jombang	
	19-07-2023	Mahasiswa diarahkan untuk mengikuti salah satu sales dan mempelajari tugas-tugas sales	
	20-07-2023	Mahasiswa diarahkan untuk mengikuti <i>breaving</i> pagi	
	21-07-2023	Mahasiswa diarahkan untuk mengikuti <i>daily activity</i> pagi	
	22-07-2023	Mahasiswa diarahkan untuk membantu pengecekan handphone yang akan di beli oleh customer. Di dampingi salah satu sales	
II	24-07-2023	Mahasiswa ditugaskan untuk menyebarkan <i>flyr</i> kepada pengendara yang melintas di depan Topsell Plaza Jombang	
	25-07-2023	Mahasiswa diajarkan tata cara <i>menghandle</i> customer dengan baik dan benar	
	26-07-2023	Mahasiswa diarahkan untuk membantu membersihkan <i>accessories handphone second</i>	

	27-07-2023	Mahasiswa diajarkan tata cara penerapan sistem <i>sales order</i>	
	28-07-2023	Mahasiswa diajarkan untuk membantu <i>follow up customer</i>	
	29-07-2023	Izin	
III	31-07-2023	Mahasiswa diarahkan untuk mengamati kinerja sales handphone	
	01-08-2023	Mahasiswa diarahkan untuk mengamati kinerja sales elektronik	
	02-08-2023	Mahasiswa diarahkan untuk mengamati kinerja sales laptop	
	03-08-2023	Mahasiswa diarahkan untuk membantu pengecekan laptop yang akan di beli oleh <i>customer</i> . Di dampingi salah satu sales	
	04-08-2023	Mahasiswa diarahkan untuk membantu <i>repacking accesories</i>	
	05-08-2023	Mahasiswa ditugaskan untuk membantu <i>flyering</i> di acara lomba <i>drumband</i> di desa karangdagangan, kecamatan perak. Didampingi oleh beberapa sales	
IV	07-08-2023	Mahasiswa diarahkan untuk membantu membersihkan <i>accesories handphone second</i>	
	08-08-2023	Mahasiswa diarahkan untuk membantu pengecekan handphone yang akan di beli oleh <i>customer</i> . Di dampingi salah satu sales	
	09-08-2023	Mahasiswa diarahkan untuk membantu pengecekan laptop yang akan di beli oleh <i>customer</i> . Di dampingi salah satu sales	
	10-08-2023	Mahasiswa diarahkan untuk membantu pemasaran produk di FJB	

	11-08-2023	Mahasiswa ditugaskan untuk <i>follow up customer</i> secara mandiri	
	12-08-2023	Mahasiswa ditugaskan untuk memasarkan produk di FJB secara mandiri	
V	14-08-2023	Mahasiswa diarahkan untuk membantu mendisplay produk elektronik	
	15-08-2023	Mahasiswa ditugaskan untuk membersihkan produk <i>display</i>	
	16-08-2023	Mahasiswa ditugaskan untuk meresume materi yang didapat	
	17-08-2023	Mahasiswa ditugaskan untuk membantu <i>flyering</i> di perempatan stadion Jombang	
	18-08-2023	Mahasiswa ditugaskan untuk membantu <i>flyering</i> di PEMKAB Jombang	
	19-08-2023	Mahasiswa berpamitan kepada seluruh anggota Topsell Plaza Jombang	

Jombang, 22 Agustus 2002
Pendamping Lapangan,



(David Candra)

LAMPIRAN 2
SURAT KETERANGAN MAGANG



PT. TOPSELL Raharja Indonesia
Alamat : Jl. Gus Dur No.114, Candi Mulyo, Kec. Jombang, Kab. Jombang
No. Telepon : 0857-0888-8881

SURAT KETERANGAN MAGANG KERJA

Kepada Yth :
Kepala Program Studi Magang
STIE PGRI Dewantara Jombang
Ditempat :

Dengan Hormat,

Memperhatikan surat magang yang telah diajukan oleh mahasiswa dari STIE PGRI Dewantara Jombang perihal Permohonan Kerja Magang yang diajukan kepada kami :

Maka dengan ini kami beritahukan :

1. Permohonan tersebut dapat kami setujui
2. Mahasiswa yang ditetrima yaitu :

No.	Nama Mahasiswa	NIM	Jurusan
1	Mukhamad Erik Imam Taufik	2061112	Manajemen Pemasaran
2	Moh. Bagus Nasrulloh	2061152	Manajemen Pemasaran

3. Jadwal kerja magang dimulai tanggal 17 Juli – 19 Agustus 2023
4. Pada pelaksanaan Kerja Magang mahasiswa wajib mematuhi tata tertib

Demikian surat ini kami sampaikan, atas perhatian dan kerja samanya, kami ucapkan terima kasih.

Jombang 22 Agustus 2023

Hormat kami,
Store Manejer TOPSELL Plaza Jombang


(Ibu. Siti Nur Anisa)

LAMPIRAN 3
SURAT KETERANGAN SELESAI
MAGANG



PT. TOPSELL Raharja Indonesia
Alamat : Jl. Gus Dur No.114, Candi Mulyo, Kec. Jombang, Kab. Jombang
No. Telepon : 0857-0888-8881

SURAT KETERANGAN SELESAI MAGANG KERJA

Yang bertanda tangan dibacah ini :

Nama : Ibu Siti Nur Anisa

Jabatan : Store Manajer TOPSELL Plaza Jombang

Menerangkan bahwa :

Nama : Moh. Bagus Nasrulloh

NIM : 2061152

Universitas : STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG

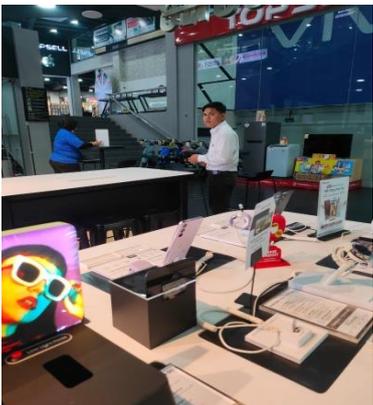
Telah melaksanakan Kuliah Kerja Magang (KKM) di perusahaan PT. TOPSELL Raharja Indonesia cabang Plaza Jombang selama satu bulan terhitung sejak tanggal 17 Juli 2023 – 19 Agustus 2023, kepada mahasiswa tersebut bisa menerapkan serta juga memanfaatkan ilmu, dan pengetahuan yang telah diperoleh untuk dapat digunakan semestinya. Selanjutnya surat keterangan magang kerja ini dapat digunakan sebagai salah satu syarat dalam penyusunan laporan kuliah kerja magang (KKM) tahun 2023.

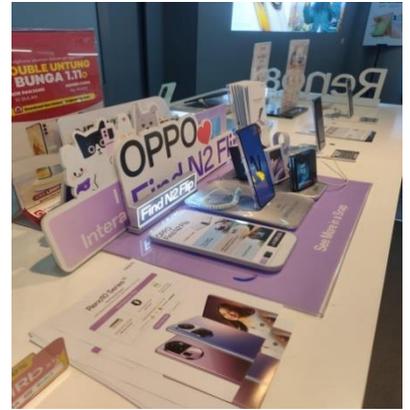
Demikian surat keterangan magang ini saya dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jombang, 22 Agustus 2023
TOPSELL Plaza Jombang
Store Manajer

Ibu. Siti Nur Anisa

LAMPIRAN 4 DOKUMENTASI





LAMPIRAN 5
FORMULIR NILAI PENDAMPING
LAPANGAN



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PGRIDEWANTARA
PROGRAM STUDI – MANAJEMEN (B)
PROGRAM STUDI AKUNTANSI – (BAIK SEKALI)
Jln prof. Moh. Yamin No. 77 Jombang, teip. (0321) 865180 fax : 853807
Email : info@stiedewantara.ac.id website : www.stiedewantara.ac.id

PENILAIAN KULIAH KERJA MAGANG

Nama : Moh. Bagus Nasrulloh
NIM : 2061152
Program Studi : Manajemen
Tempat KKM : TOPSELL Plaza Jombang
Bagian/Bidang : Sales Penjualan

No.	Aspek yang Dinilai	Kurang (≤50)	Cukup (51-65)	Baik (66-80)	(Sangat Baik) (≥81)
1	Disiplin Kerja				81
2	Kerja sama dalam tim/hubungan dengan rekan kerja				81
3	Sikap,etika dan tingkah laku saat bekerja				81
4	Kreativitas dan keterampilan				81
5	Kemampuan mengaplikasikan pengetahuan akademis dalam pekerjaan			80	
6	Kemampuan menyesuaikan diri dalam pekerjaan dan lingkungan kerja				81
7	Kemampuan berkomunikasi			80	
8	Produktivitas kerja				81

Catatan : Penilaian harap diisi dalam angka
*Peserta magang menghasilkan produk/karya

Catatan : lebih cepat beradaptasi semakin baik

Jombang, 22 Agustus 2023
Pejabat penilai (David Candra)



(tanda tangan dan cap perusahaan / lembaga)

LAMPIRAN 6
FORMULIR NILAI DOSEN
PEMBIMBING LAPANGAN



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PGRI DEWANTARA

PROGRAM STUDI – MANAJEMEN (B)
PROGRAM STUDI – AKUNTANSI (BAIK SEKALI)

Jln Prof. Moh. Yamin No. 77 Jombang, Telp: 0321-865180 Fax: 853807
e-mail : info@stiedewantara.ac.id website : www.stiedewantara.ac.id

PENILAIAN KULIAH KERJA MAGANG

Nama : Moh. Bagus Nasrulloh
NIM : 2061152
Program Studi : Manajemen
Tempak KKM : TOPSELL RAHARJA INDONESIA
Bagian/Bidang : Sales Penjualan

No	Aspek Yang Dinilai	Nilai (angka 0-100)
1.	Keaktifan konsultasi	91
2.	Motivasi	93
3.	Pengetahuan tentang tugas di obyek KKM	92
4.	Tata bahasa dan keterampilan laporan	92
5.	Kejelasan menyampaikan laporan	92
6.	Sistematika laporan	91
7.	Kemampuan mengidentifikasi masalah	93
8.	Kemampuan memberikan alternatif pemecahan masalah	92
	NILAI TOTAL	736
	NILAI AKHIR (RATA-RATA) = NILAI TOTAL/8	92

Jombang, 6 September 2023

Dosen Pembimbing Lapangan


(Deni Widyoprasetyo, SE., MM)