

**LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)  
SISTEM STOCKING PENJUALAN  
PADA CV. ANGKASA LEATHER JOMBANG**



**Oleh :**

**Reza Rifky Febriyan Syah**

**2061210**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG**

**2023**

**LEMBAR PENGESAHAN**  
**LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)**  
**SISTEM STOCKING PENJUALAN**  
**PADA CV. ANGKASA LEATHER JOMBANG**



Oleh :  
**Reza Rifky Febriyan Syah**  
**2061210**

Jombang, 14 Agustus 2023

Menyetujui,

Dosen Pembimbing Lapangan

Pendamping Lapangan



Arif Prasetyo, ST

Rita Mutiara, SE,MM

Mengetahui,

Ketua Prodi Manajemen



Dr. Enjimat Pancaningrum, ST.,MSM

## **KATA PENGANTAR**

Segala puji bagi Allah SWT, yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk menyelesaikan dan menyusun laporan Kuliah Kerja Magang yang berjudul Peran Marketplace Untuk Kemajuan Bisnis pada CV Angkasa Leather. Yang telah dilaksanakan di CV. Angkasa Leather, Jombang. Penulis laporan Kuliah Kerja Magang mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya atas segenap pihak yang secara langsung maupun tidak langsung telah membantu penulis dalam menyusun laporan Kuliah Kerja Magang. Dengan rasa hormat kami ucapkanterima kasih kepada :

1. Allah SWT Yang Maha Pengasih dan Penyayang
2. Ibu Dr. Erminati Pancaningrum, ST., MSM. Selaku Ketua Program Studi Manajemen STIE PGRI Dewantara Jombang.
3. Ibu Rita Murtiarni, SE.,MM. Selaku Dosen Pembimbing Lapangan (DPL) yang telah membimbing dan menyelesaikan laporan magang.
4. Bapak Arif Prasetya, ST. Selaku Pendamping Lapangan Kuliah Kerja Magang yang telah membimbing selama melaksanakan kegiatan Kuliah Kerja Magang.
5. Seluruh pihak staff dan karyawan CV. Angkasa Leather, Jombang yang telah membantu dan memberi materi dukungan selama berada di departemen terkait hingga selesainya Kuliah Kerja Magang ini.

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

Jombang, 14 Agustus 2023

Penulis

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN.....</b>	<b>ii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>iii</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>v</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>ix</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Tujuan Kuliah Kerja Magang .....	3
1.3 Manfaat Kuliah Kerja Magang .....	3
1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang.....	4
1.5 Jadwal Waktu Kuliah Kerja Magang .....	4
<b>BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG</b>	
2.1 Sejarah Perusahaan.....	6
2.2 Struktur Organisasi Perusahaan .....	7
2.3 Kegiatan Umum Perusahaan.....	8
<b>BAB III PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG</b>	
3.1 Pelaksanaan Kerja Magang .....	15
3.2 Hasil Pengamatan Di Tempat Magang.....	17
3.3 Usulan Pemecahan Masalah/Solusi.....	17

**BAB IV KESIMPULAN**

4.1 Kesimpulan ..... 18

4.2 Saran ..... 18

**DAFTAR PUSTAKA..... 19**

**LAMPIRAN – LAMPIRAN..... 20**

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 1. Struktur Organisasi Perusahaan .....	8
Gambar 2. Stock Penjualan Yang Sudah Di Pivot Table.....	16

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 1 : Rincian Tahap Kegiatan Magang .....	4
Tabel 2 : Jam Kerja di CV. Angkasa Leather .....	15

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1 : Surat Keterangan Telah Melaksanakan Magang Dari Perusahaan. ....	20
Lampiran 2 : Form Aktivitas Harian/ <i>Log Book</i> .....	21
Lampiran 3 : Dokumentasi. ....	24
Lampiran 4 : Penilaian Kuliah Kerja Magang.....	28

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Kuliah Kerja Magang adalah kegiatan kurikuler yang dikemas dalam sebuah mata kuliah yang wajib dilaksanakan oleh seluruh mahasiswa STIE PGRI Dewantara Jombang. Kuliah Kerja Magang adalah suatu bentuk proses pembelajaran mahasiswa mendukung program pendidikan di STIE PGRI Dewantara dan program teknis praktis yang ditemukan di lapangan penyelenggaraan pendidikan keahlian profesional yang memadukan secara sistematis dan sinkron antara program pendidikan di STIE PGRI Dewantara dengan penguasaan keahlian yang diperoleh melalui kegiatan pengalaman langsung di dunia kerja yang mengarah pada pencapaian tingkat keahlian profesional dalam sebuah pekerjaan tertentu.

Dalam mata kuliah ini kegiatan pembelajaran dilaksanakan secara langsung dalam dunia kerja. Kegiatan ini bertujuan untuk membekali mahasiswa dengan keahlian yang sesuai dengan situasi dan kondisi kerja nyata yang diperoleh di perguruan tinggi sehingga mahasiswa dapat memahami dan memiliki keterampilan. Disisi lain, diperlukan suatu sinergi antara dunia kerja dengan lembaga pendidikan dalam meningkatkan sumber daya manusia secara lebih luas. Maka Kuliah Kerja Magang ini 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.

Di Era globalisasi ini atau bisa di sebut di era 4.0 ini telah menuntut adanya perubahan dalam segala hal terutama di bidang pemasaran. Semakin banyaknya persaingan di dunia bisnis saat ini memaksa perusahaan agar bisa memenangkan persaingan oleh karena itu perusahaan harus mampu menerapkan konsep yang modern agar mampu bersaing dengan baik.

Keunggulan teknologi informasi berbasis media sosial semakin memperkuat posisi bisnis dalam memenangkan persaingan di era industri 4.0. penguasaan penggunaan media sosial *market place* sebagai sarana *digital marketing tool* dapat meningkatkan penjualan. Dalam konteks bisnis, informasi diposisikan sangat penting dan strategis. Hal ini terkait dengan kecepatan penyebaran informasi produk ke pelanggan. Salah satu alat penyampaian informasi tersebut adalah dengan menggunakan media sosial sebagai bentuk dari *digital marketing*. Penggunaan situs jejaring sebagai media komunikasi digital telah banyak dilakukan di Indonesia. Hal ini juga mengingat bahwa Indonesia adalah negara dengan pengguna situs jejaring terbesar keempat setelah India, USA, dan Brazil. Media sosial ini bukan lagi dipakai sebagai alat komunikasi atau interaksi. Jejaring sosial telah bertransformasi menjadi *digital marketing tool* dan *digital selling*. Pengguna jejaring sosial sebagai alat promosi penjualan telah terbukti meningkatkan penjualan juga sekaligus meningkatkan kesadaran merek. Selain media sosial, *marketplace* juga telah menjadi tempat penjualan yang paling efisien dan efektif di era digital.

CV. Angkasa Leather, Jombang adalah perusahaan yang bergerak di bidang distributor bahan kebutuhan rumah tangga dan makanan ringan. Saat ini CV. Angkasa Leather telah memanfaatkan *marketplace* Shopee dan Tokopedia supaya lebih menjangkau konsumen yang lebih luas lagi.

Menimbang hal tersebut serta berdasar himbauan dari program studi manajemen STIE PGRI Dewantara, maka penulis termotivasi untuk melaksanakan praktik magang di CV. Angkasa Leather, Jombang. Penulis mengharapkan bahwa dengan memilih dan mengikuti kuliah kerja magang di CV. Angkasa Leather, Jombang kami dapat mengetahui dan memahami cara *marketplace* untuk kemajuan bisnis.

## **1.2 Tujuan Kuliah Kerja Magang**

Tujuan dari pelaksanaan kuliah kerja magang (KKM) ini adalah untuk mengetahui gambaran secara umum mengenai peran *marketplace* untuk kemajuan bisnis pada CV. Angkasa Leather, Jombang.

## **1.3 Manfaat Kuliah Kerja Magang**

1. Mahasiswa mampu mengenal, mengetahui dunia kerja pada bagian *digital marketing* di CV. Angkasa Leather, Jombang.
2. Menghasilkan lulusan yang memiliki keahlian profesional dengan tingkatan pengetahuan dan keterampilan serta etos kerja yang sesuai dengan tuntutan dunia kerja.
3. Sebagai *feed back* dalam melakukan penyempurnaan kurikulum dan proses pembelajaran di STIE PGRI Dewantara Jombang yang relevan dengan kebutuhan dunia kerja.

4. Sebagai media pembelajaran mahasiswa dengan menyesuaikan keilmuan dengan aplikasi di dunia kerja mengenai CV. Angkasa Leather.

#### 1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang

Pelaksanaan Kuliah Kerja Magang (KKM) ini dilaksanakan di :

Nama Institusi : CV. Angkasa Leather

Alamat Perusahaan : Jl. Kol. H. ismail No. 35 Mancar – Peterongan –  
Jombang – Indonesia 61481

Telepon : 081335951797

Email : angkasaleajombang@gmail.com

Adapun beberapa alasan kami memilih CV Angkasa Leather sebagai tempat untuk melaksanakan Kuliah Kerja Magang (KKM) karena kami tertarik dengan bagaimana peran marketplace untuk kemajuan bisnis.

#### 1.5 Jadwal Waktu Kuliah Kerja Magang

*Tabel 1 : Rincian Tahap Kegiatan Magang.*

NO	KEGIATAN	JULI			AGUSTUS	
		II	III	IV	I	II
1	Pengenalan Lingkungan Kerja					
2	Pelaksanaan KKM					
3	Pengumpulan Data					
4	Menyusun Laporan					

Kegiatan Kuliah Kerja Magang (KKM) di CV. Angkasa Leather, Jombang dilakukan sejak tanggal 10 Juli sampai dengan 12 Agustus 2023 dengan rincian sebagai berikut :

1. Kegiatan Kuliah Kerja Magang (KKM) dilaksanakan pada hari Senin sampai dengan Sabtu.
2. Kegiatan Kuliah Kerja Magang (KKM) dimulai pada pukul 07.30 WIB sampai dengan pukul 16.00 WIB
3. Penyusunan laporan Kuliah Kerja Magang (KKM) dimulai sejak minggu kedua ketika pelaksanaan Kegiatan Kuliah Kerja Magang (KKM).

## BAB II

### TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG

#### 2.1 Sejarah Perusahaan

CV. Angkasa Leather berdiri pada tanggal 23 Juli 2003. Sebagai perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan kulit ternak. CV. Angkasa Leather membeli kulit dari rumah potong hewan (RPH) dan pedagang – pedagang kulit yang ada di Jombang dan sekitarnya. Selanjutnya, kulit ternak tersebut diproses menjadi bahan setengah jadi dan dijual di industri kulit.

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

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

PT. Godrej Indonesia	PT. Sukses Makmur Jaya
PT. Tays Boga Inti Selaras	PT. Indonesia Bakery Family
PT. Pangan Lestari	PT. Dua Kelinci
PT. Pusan Manis Mulia	PT. Kino Indonesia
PT. Vixon Indonesia	PT. Kino Food Indonesia
PT. Mustika Ratu Buana	PT. KAO Indonesia

PT. Focus Distribusi Indonesia

PT. PZ Cussons Indonesia

PT. Sinar Sosro

PT. Sekar Laut

### **Visi dan Misi Perusahaan**

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

CV. Angkasa Leather :

#### **Visi :**

Menjadi perusahaan distribusi terbaik di Jawa Timur

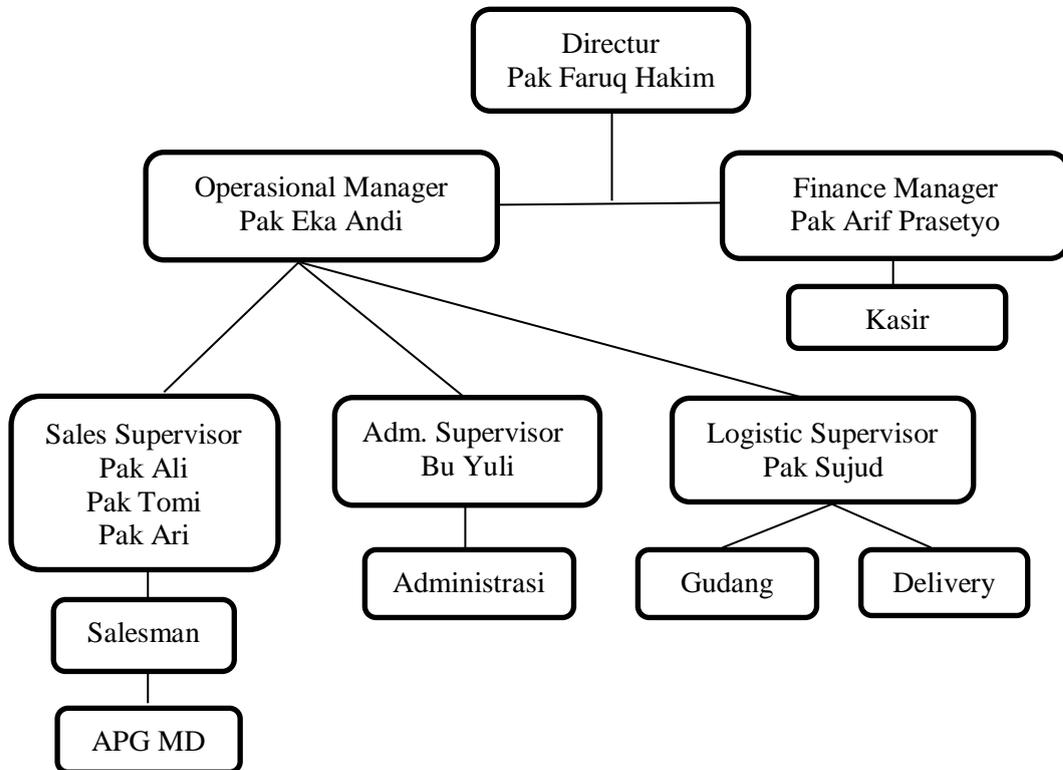
#### **Misi :**

1. Menjalin kerjasama yang saling menguntungkan dengan semua *principal*.
2. Membantu distribusi barang sehingga menjaga ketersediaan barang pada outlet – outlet di Jombang, Mojokerto dan Nganjuk.
3. Mewujudkan kesejahteraan karyawan.

### **2.2 Struktur Organisasi Perusahaan**

Struktur organisasi dapat diartikan sebagai sebuah garis bertingkat (hierarki), yang berisi komponen-komponen penyusun perusahaan. Struktur tersebut akan menggambarkan dengan jelas kedudukan, fungsi, hak, dan kewajiban dari masing-masing posisi yang ada dalam lingkup perusahaan tersebut. Tentunya, hal ini bertujuan agar setiap komponen dalam perusahaan bisa berfungsi secara optimal dan roda perusahaan bisa senantiasa efektif.

## Struktur Organisasi CV. Angkasa Leather



Gambar 1. Struktur Organisasi Perusahaan.

### 2.3 Kegiatan Umum Perusahaan

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

Sekarang CV. Angkasa Leather juga mengembangkan pemasarannya melalui *digital marketing*. CV. Angkasa Leather memanfaatkan *platform marketplace* Shopee dan Tokopedia untuk memasarkan barang agar dapat menjangkau konsumen yang lebih luas lagi dan setiap hari di jam kerja CV. Angkasa Leather memproses pesanan yang masuk.

CV. Angkasa Leather juga sudah bekerjasama dengan 16 *principal* yang produknya siap disalurkan ke toko-toko yang sudah bekerjasama dengan CV. Angkasa Leather. Beberapa produk yang didistribusikan oleh CV. Angkasa Leather ke toko-toko sebagai berikut :

#### 1. Produk PT. Godrej Indonesia

Godrej Indonesia adalah perusahaan perawatan rumah tangga dan pribadi terkemuka, memuaskan 16 juta rumah tangga di seluruh Indonesia. Merek unggulan kami - HIT dalam insektisida rumah tangga, Saniter dalam kebersihan, Stella dalam penyegar udara dan Mitu dalam tisu bayi dan perawatan bayi - adalah pemimpin pasar di kategori masing-masing.

#### 2. Produk PT. Tays Boga Inti Selaras

PT. Jaya Swarasa Agung (Tays Bakers) didirikan pada tahun 1998 dengan lokasi pabrik di Tangerang. Tays Bakers bergerak di bidang industri FMCG (*Fast Moving Consumer Goods*) yang berfokus di pasar makanan ringan. Seiring dengan perkembangan dan pertumbuhan perusahaan, pada tahun 2014 kami mendirikan PT Tays Bogainti Selaras sebagai perusahaan induk PT Jaya Swarasa Agung yang di dalamnya terdapat 4 unit bisnis, di antaranya adalah wafer, biskuit, coklat dan puffs. 4 unit bisnis tersebut memiliki berbagai macam merek, antara lain Wasuka, Nitchi, Tricks, Tiles, dan lainnya.

#### 3. Produk PT. Pangan Lestari

Pangan Lestari bergerak di bidang distribusi makanan yang memasok bahan pangan jenis beku dan kering untuk kebutuhan pasar bisnis (B2B). Berkantor pusat di Surabaya, kami memiliki inventaris makanan yang luas dan sejumlah kantor cabang yang tersebar di 7 kota besar di seluruh Indonesia:

Jakarta, Bandung, Yogyakarta, Semarang, Bali, Malang dan Sidoarjo.

#### 4. Produk PT. Pusan Manis Mulia

PT Pusan Manis Mulia didirikan pada tahun 1975. Melewati tahun-tahun melalui dedikasi, dorongan dan inisiatif manajemen, dan setiap anggota staf, PT Pusan Manis Mulia telah berkembang pesat dan sekarang menjadi salah satu produsen makanan dan minuman terbesar di Indonesia, memproduksi spektrum penuh meliputi permen karet, permen karet, permen terkompresi, permen keras, permen lunak, jeli, coklat, kue dan minuman. Terus mencari cara untuk meningkatkan standar kualitas produk dan inovasi untuk memperkaya cita rasa dunia.

#### 5. Produk PT. Vixon Indonesia

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

#### 6. Produk PT. Mustika Ratu Buana

PT. Mustika Ratu Tbk merupakan perusahaan nasional yang bergerak dalam industri pembuatan jamu, kosmetik dan bahan-bahan untuk perawatan kecantikan. Mustika Ratu menjelma menjadi perusahaan jamu dan kosmetik terbesar di Indonesia.

Hal ini sejalan dengan pencatatan saham untuk pertama kalinya dalam jajaran nama perusahaan di Bursa Efek Indonesia pada tanggal 27 Juli 1995. Hingga saat ini Mustika Ratu mempekerjakan lebih dari 3000 orang karyawannya yang telah memproduksi banyak varian jamu dan kosmetik. Mustika Ratu menjadi pelopor sekaligus pelestari budaya perawatankecatikan Indonesia.

#### 7. Produk PT. Focus Distribusi Indonesia

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

#### 8. Produk PT. Sukses Makmur Jaya

PT. Sukses Makmur Jaya merupakan perusahaan yang bergerak di bidang distributor food product Momogi Snack, Criscito Snack

#### 9. Produk PT. Indonesia Bakery Family

PT. Indonesia Bakery Family berdiri sejak tahun 2017, PT. Indonesia Bakery Family adalah perusahaan PMA Tiongkok, perusahaan kami adalah perusahaan baru yang bergerak dibidang makanan, khususnya memproduksi roti.

#### 10. Produk PT. Dua Kelinci

PT Dua Kelinci merupakan sebuah perusahaan makanan asal Pati, Jawa Tengah, Indonesia. PT Dua Kelinci juga merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang penyedia makanan terkemuka di Indonesia. Produk perusahaan ini terkenal dengan merek Dua Kelinci. Beberapa produk Dua Kelinci antara lain kacang garing “Dua Kelinci”, Garlic Nut, Sanghai, Supernut, Kacang Sukro, Snack Tic Tac, Sir Jus, Jus Cup, Deka Crepes dan beberapa varian produk makanan dan minuman lainnya.

#### 11. Produk PT. Kino Indonesia

PT. Kino Indonesia Tbk (Kino) didirikan pada tahun 1999 dengan nama PT Kinocare Era Kosmetindo, yang berawal dari 1 pabrik dan 58 karyawan. Saat ini Kino menjadi satu perusahaan besar dengan 8 grup perusahaan, 5

pabrik, dan total lebih dari 4.000 karyawan. Kino memiliki 33 merek yang terbagi dalam 25 kategori dengan lebih dari 600 SKU. Kino telah memproduksi berbagai jenis produk kecantikan, seperti perawatan wajah, perawatan rambut, wewangian, pembersih daerah kewanitaan, perawatan pria, dan kosmetik. Selain itu, Kino juga memproduksi beragam produk perawatan rumah tangga seperti pembersih, pelembut, dan penyegar rumah; berbagai perawatan bayi seperti pembersih peralatan bayi, detergen pakaian; serta aneka minuman kemasan, seperti minuman berenergi, minuman penyegar, minuman sehat dan minuman herbal.

#### 12. Produk PT. Kino Food Indonesia

Perusahaan ini berdiri pada tahun 2013 dengan nama PT Morinaga Kino Indonesia sebagai perusahaan patungan antara Kino dan Morinaga & Co., Ltd. PT Morinaga Kino Indonesia kemudian mengambil alih bisnis Kino sebagai produsen permen, makanan ringan, dan minuman bubuk. PT Morinaga Kino Indonesia berubah nama menjadi PT Kino Food Indonesia pada 2018.

Kemudian pada 2019, PT Kino Indonesia Tbk mengambil alih kepemilikan seluruh saham milik Morinaga & Co., Ltd. pada PT Kino Food Indonesia sehingga menjadi pengendali PT Kino Food Indonesia.

#### 13. Produk PT. KAO Indonesia

PT Kao Indonesia berdiri pada 18 Januari 1985 dengan sebuah visi menjadi perusahaan yang paling memahami dan dekat di hati konsumen dan pelanggan.

Dalam memproduksi produk-produk berkualitas untuk konsumen, Saat ini PT Kao Indonesia memiliki dua fasilitas produksi di Cikarang dan Karawang serta Logistic Center. PT. KAO Indonesia hadir di Indonesia

dengan keyakinan bahwa bangsa yang bersih adalah bangsa yang sejahtera. Perusahaan ini bergerak di bidang usaha barang-barang konsumsi (*Customer Goods*). Cara hidup sehat adalah cerminan sebuah tingkat kehidupan yang lebih baik. Adapun produk dari PT. KAO Indonesia antara lain pembersih wajah, sabun Biore, pembalut wanita Laurier, detergen Attack dan Easy, pembersih wajah dan sabun khusus pria Mens Biore dan Popok bayi Merries.

#### 14. Produk PT. PZ Cussons Indonesia

Sebagai perusahaan *customer goods* internasional, PZ Cussons telah dipercaya memberikan produk berkualitas dibidang *beauty and personal care*. Sejak tahun 1988, PZ Cussons Indonesia memiliki 4 brand di kategori perawatan pribadi, yaitu Cussons Baby, Cussons Kids, Imperial Leather, dan Original Source.

#### 15. Produk PT. Sinar Sosro

PT. Sinar Sosro adalah perusahaan teh siap minum dalam kemasan botol yang pertama di Indonesia dan di dunia. PT. Sinar Sosro resmi didaftarkan pada tanggal 17 Juli 1974 oleh Bapak Soegiharto Sosrodjojo, yang berlokasi di Jalan Raya Sultan Agung KM. 28 kelurahan Medan Satria Bekasi. Pada tahun 1940, keluarga Sosrodjojo memulai usahanya di kota Slawi, Jawa Tengah dengan memproduksi dan memasarkan teh seduh dengan merk Teh Cap Botol. Pada tahun 1960, Soegiharto Sosrodjojo dan saudara-saudaranya hijrah ke Jakarta untuk mengembangkan usaha keluarga Sosrodjojo kepada masyarakat di Jakarta. Lalu tahun 1965, usaha memperkenalkan Teh Cap Botol ini dilakukan dengan melakukan strategy Cicip Rasa yakni mendatangi pusat-pusat keramaian seperti pasar. Lalu mulai memasak dan menyeduh teh

langsung di tempat. Tetapi cara ini kurang berhasil. Kemudian teh tidak lagi diseduh langsung di pasar. Tetapi dimasukkan kedalam panci-panci besar, untuk selanjutnya dibawa ke pasar dengan menggunakan mobil bak terbuka.

Akhirnya secara tidak disengaja, ditemukan ide untuk membawa teh yang telah diseduh di kantor dan dikemas kedalam botol bekas kecap atau limun yang sudah dibersihkan. Pada tahun 1969, muncul gagasan untuk menjual teh siap minum atau ready to drink tea dalam kemasan botol dengan nama Tehbotol Sosro. Nama tersebut diambil dari nama teh seduh “Teh Cap Botol“ dan nama keluarga pendiri yakni “Sosrodjojo”. Saat ini, produk-produk yang diproduksi oleh PT. Sinar Sosro adalah, Tehbotol Sosro, Fruit Tea Sosro, S-Tee, TEBS, Country Choice dan Air Mineral Prim-A.

#### 16. Produk PT. Sekar Laut Tbk

PT. Sekar Laut Tbk merupakan produsen makanan terkemuka di Indonesia. Produk yang dihasilkan dari perusahaan yang berkantor pusat di Surabaya antara lain krupuk, bumbu masakan instan, kacang mente, melinjo, beras dan biji-bijian lain, saus, sarden, kacang gulung, dan sambal.

## BAB III

### PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG

#### 3.1 Pelaksanaan Kerja Magang

Distributor ini telah memberikan manfaat dari segi teori maupun praktek lapangan sehingga dapat mengetahui situasi dunia kerja yang sebenarnya dan dapat mengetahui penerapan teori yang sudah ditempuh di bangku perkuliahan. Pelaksanaan kuliah kerja magang (KKM) berada di Jl. Kol. H. ismail No. 35 Mancar – Peterongan – Jombang – Indonesia 61481 pada tanggal 10 Juli sampai 12 Agustus 2023.

*Tabel 2 : Jam Kerja di CV. Angkasa Leather.*

<b>Hari Kerja</b>	<b>Jam Kerja</b>	<b>Jam Istirahat</b>
Senin s/d Jumat	07.30 – 16.00	12.00 – 13.00
Sabtu	07.30 – 15.00	12.00 – 13.00

Dalam melaksanakan kegiatan KKM ini, jadwal aktivitas sehari-hari penulis ditempatkan pada asisten manager. Pekerjaan yang dilaksanakan penulis di CV. Angkasa Leather bagian asisten manager kegiatan harian yaitu mempivot stock penjualan good dan bad stock area Jombang, Kediri dan Madiun. Berikut adalah keseharian penulis mengolah data mentah sampai menjadi data penjualan good dan bad stock di CV. Angkasa Leather:

1. Menerima data stock mentah dari admin area Jombang, Kediri dan Madiun. Data mentah yg dimaksud adalah jumlah stock barang yang belum jadi.

2. Mengolah data mentah yang harus dirapikan terlebih dahulu agar mudah untuk dipivot.
3. Data mentah yang sudah rapi selanjutnya dimasukan ke excel untuk diolah dan dipisahkan sesuai kondisi barang yang baik dan barang yang rusak (reject).
4. Pivottable pertama untuk nama pemasok dimasukan di tabel rows.
5. Data goodstock dimasukan di table values.
6. Data badstock dimasukan di table values juga.
7. Jika sudah dimasukan dengan benar tinggal diurutkan yang paling banyak stock barang bagus dan barang riject.
8. Jika semua sudah dimasukan secara benar otomatis akan langsung mengetahui data stock perhari di area cabang dan menjadi data valid atau pivottable success.

	Data	
	Sum of GS	Sum of BS
4 Nama Pemasok Utama JOMBANG		
5 PT SINAR SOSRO	3.087.264.233	31.561.964
6 PT PZ CUSSONS INDONESIA	2.554.439.248	37.322.321
7 PT KINO INDONESIA BEVERAGE	2.512.845.242	24.017.120
8 PT KINO INDONESIA	2.374.721.364	40.251.613
9 PT GODREJ CONSUMER PRODUCTS INDONESIA	1.722.615.727	52.366.846
10 PT KINO FOOD INDONESIA	842.052.012	101.452.356
11 PT HEINZ ABC INDONESIA	782.801.940	28.371.060
12 PT ETIKA BEVERAGES INDONESIA	405.617.204	916.860
13 PT DUA KELINCI	370.956.009	23.153.670
14 PT TAYS BOGAINTI SELARAS	183.430.971	11.672.432
15 PT SUKSES MAKMUR JAYA DISTRIBUTOR	123.400.021	3.632.138
16 PT KINO MALEE TRADING	89.884.529	0
17 SS PB	75.707.500	0
18 PT DUTALESTARI SENTRATAMA	49.065.300	0
19 PT FOCUS DISTRIBUSI INDONESIA	26.267.413	0
20 PT INDONESIA BAKERY FAMILY	1.792.185	0
21 PT SEKAR LAUT Tbk	80.850	10.395
22 (blank)		
23 ANGKASA KEDIRI	0	0
24 Grand Total	15.202.941.747	354.728.775

Gambar 2. Stock penjualan yang sudah di pivot table

### **3.2 Hasil Pengamatan Di Tempat Magang**

Dalam pengamatan ini penulis fokus pada *platform marketplace* di CV. Angkasa Leather memanfaatkan *platform marketplace* Shopee dan Tokopedia untuk memasarkan atau mempromosikan barang agar dapat menjangkau konsumen yang lebih luas. Adanya marketplace tersebut menjadikan distributor CV. Angkasa Leather menjadi lebih cepat atau mudah berkembang dan dikenal masyarakat luas.

Terdapat kendala terhadap *platform marketplace* di CV. Angkasa Leather yaitu sistem koneksi yang kurang stabil menjadi memperlambat untuk admin input sistem stock good dan bad dalam aplikasi accurate. Terkadang terjadinya pemadaman listrik bergilir di daerah tersebut yang membuat tidak bisa posting produk terbaru di *marketplace*, terjadi penundaan orderan yang masuk, sampai proses packing dan pengiriman menjadi semakin lama.

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

1. Mempunyai koneksi jaringan WI-FI lebih dari satu, agar ketika WI-FI kurang stabil dapat dialihkan ke jaringan WI-FI yang lain.
2. Mempunyai genset untuk mengantisipasi adanya pemadaman listrik, jadi tidak ada kendala untuk posting produk terbaru di *marketplace*, bisa memproses orderan yang masuk agar dapat dipacking secara rapi dan dikirim dengan cepat ke konsumen.

## BAB IV

### KESIMPULAN

#### 4.1 Kesimpulan

Dengan mendapat pengetahuan bahwa dalam melakukan kegiatan pemasaran melalui *marketplace* pada perusahaan harus mengikuti prosedur yang berlaku agar kegiatan tidak terhambat sehingga tidak merugikan pihak manapun. Kami mendapat pengetahuan mengenai alur kegiatan pemasaran melalui *marketplace* di perusahaan CV. Angkasa Leather dan pengurusan beberapa dokumen yang diperlukan seperti faktur. Saat menjalankan kuliah kerja magang (KKM) penulis mempelajari tentang teori *digital marketing* dan *marketplace* menurut (Pradani, 2017) yang mana keunggulan teknologi informasi berbasis media sosial (medsos) ini semakin memperkuat posisi pebisnis dalam memenangkan persaingan di era industry 4.0. Penguasaan penggunaan medsos dan *marketplace* sebagai sarana *digital marketing tool* dapat meningkatkan penjualan.

#### 4.2 Saran

Menyediakan jaringan internet yang cukup stabil untuk mempermudah memproses pesanan yang masuk dan juga menyediakan genset untuk alat pengganti daya listrik ketika listrik padam karena ketika jaringan internet kurang stabil yang akhirnya menghambat pemrosesan pesanan yang masuk.

## DAFTAR PUSTAKA

- <https://www-godrejindonesia-com.translate.goog> (Diakses pada tanggal 17 September 2022)
- <https://www.taysbakers.com/> (Diakses pada tanggal 17 September 2022)
- <http://www.panganlestari.co.id/id/> (Diakses pada tanggal 17 September 2022)
- <https://confectioneryspecialist.co.id/> (Diakses pada tanggal 17 September 2022)
- <https://yellowpages.co.id/bisnis/vixon-indonesia-pt> (Diakses pada tanggal 17 September 2022)
- <https://mustika-ratu.co.id/> (Diakses pada tanggal 17 September 2022)
- [https://gieb.co.id/?page\\_id=158](https://gieb.co.id/?page_id=158) (Diakses pada tanggal 17 September 2022)
- <https://klikalamat.com/tangerang/pt-sukses-jaya-makmur-indonesia> (Diakses pada tanggal 19 September 2022)
- <https://ptindonesiabakeryfamily.com/tentang-kami/> (Diakses pada tanggal 19 September 2022)
- <https://duakelinci.com/> (Diakses pada tanggal 19 September 2022)
- <https://www.kino.co.id/company/kino-at-a-glance/pt-kino-indonesia-tbk> (Diakses pada tanggal 19 September 2022)
- <https://www.kino.co.id/company/kino-at-a-glance/pt-kino-food-indonesia> (Diakses pada tanggal 19 September 2022)
- <https://www.kao.com/id/id/about/outline/profile/> (Diakses pada tanggal 19 September 2022)
- <https://www-pzcussons-com.translate.goog/> (Diakses pada tanggal 19 September 2022)
- <https://sinarsosro.id/profile> (Diakses pada tanggal 19 September 2022)

## LAMPIRAN – LAMPIRAN

*Lampiran 1 Surat Keterangan Telah Melakukan Kuliah Kerja Magang*

**CV. ANGKASA LEATHER**

Office : Jl. Kol. H. Ismail No. 35 Mancar – Peterongan – Jombang – Jawa Timur  
E-mail : [angkasagoods@gmail.com](mailto:angkasagoods@gmail.com)



**SERTIFIKAT**

048/AL-JBG/VIII/23

Pimpinan CV.ANGKASA LEATHER menerangkan bahwa :

Nama : REZA RIFKY FEBRIYAN SYAH  
Sekolah : STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG  
Program Keahlian : MANAJEMEN

Telah mengikuti Kuliah Kerja Magang (KKM) di CV.ANGKASA LEATHER selama 30 hari, dilaksanakan pada tanggal 10 Juli sd. 12 Agustus 2023 dengan memperoleh predikat BAIK (B)



Jombang, 21 Agustus 2023



**ARIF PRASETYO, ST**  
HRD MANAGER

Lampiran 2 Form aktivitas harian/log book

**FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA**

Nama : Reza Rifky Febriyan Syah

NIM : 2061210

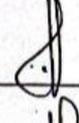
Program Studi : Manajemen SDM

Tempat KKM : CV. Angkasa Leather Jombang

Bidang/Bagian : Asisten Manager

Minggu Ke	Tanggal	Jenis Kegiatan	Tanda tangan
I	10-07-2023	1. Pengenalan lingkungan magang 2. Pengarahan magang 3. Penjelasan mengenai distributor, administrasi, logistik dan sales	
	11-07-2023	1. Pengenalan lingkungan logistik 2. Membantu menempel stiker produk dua Kelinci 3. Membantu menghitung sampel produk dua kelinci	
	12-07-2023	1. Kelas pagi 2. Pengenalan lingkungan admin 3. Menginput manual data faktur	
	13-07-2023	1. Input nama toko wilayah Jombang 2. Mencari data faktur yang hilang	
	14-07-2023	1. Input nama toko wilayah Mojokerto 2. Rekap produk bad stok Pt dua Kelinci	
	15-07-2023	1. Input nama toko wilayah Nganjuk 2. Input manual data faktur 3. Kelas sore	
	II	17-07-2023	1. Input nomor pelanggan wilayah Jombang 2. Mencari data faktur yang hilang
18-07-2023		1. Kelas pagi 2. Input nomor pelanggan wilayah Mojokerto 3. Input manual data faktur	

	19-07-2023	1. Input nomor pelanggan wilayah Nganjuk 2. Mencari data faktur yang hilang	
	20-07-2023	1. Rekap produk bad stok Dua Kelinci 2. Input nomor faktur pembeli 3. Kelas sore	
	21-07-2023	1. Mencari retur yang hilang 2. Membantu menempel stiker produk sampel PT Dua Kelinci	
	22-07-2023	1. Ambil packing barang pesanan dari marketplace 2. Input nomor faktur pembeli 3. Input piutang principle minggu depan	
III	24-07-2023	1. Rekap produk good stock dan bad stock area Jombang, Kediri, & Madiun 2. Rekap data omset perhari	
	25-07-2023	1. Rekap produk good stock dan bad stock area Jombang, Kediri, & Madiun 2. Rekap data omset perhari 3. Mengikuti meeting bersama PT. Kino Food	
	26-07-2023	1. Rekap produk good stock dan bad stock area Jombang, Kediri, & Madiun 2. Rekap data omset perhari	
	27-07-2023	1. Rekap produk good stock dan bad stock area Jombang, Kediri, & Madiun 2. Rekap data omset perhari	
	28-07-2023	1. Rekap produk good stock dan bad stock area Jombang, Kediri, & Madiun 2. Rekap data omset perhari	
	29-07-2023	1. Rekap produk good stock dan bad stock area Jombang, Kediri, & Madiun 2. Rekap piutang sales akhir bulan 3. Input piutang principle minggu depan	
IV	31-07-2023	1. Rekap produk good stock dan bad stock area Jombang, Kediri, & Madiun 2. Rekap data omset perhari 3. Menghitung piutang seles akhir bulan	
	01-08-2023	1. Rekap produk good stock dan bad stock area Jombang, Kediri, & Madiun 2. Rekap data omset perhari 3. Mengikuti meeting bersama principle PT. Sosro	

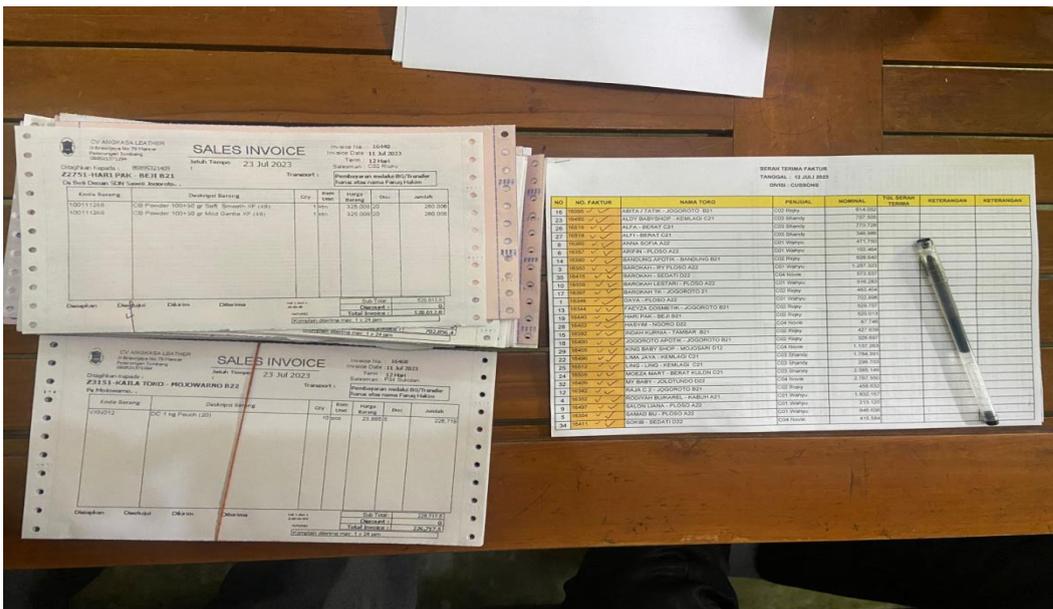
	02-08-2023	1. Rekap produk good stock dan bad stock area Jombang,Kediri,& Madiun 2. Membuat ppt tema 8 langkah kunjungan untuk Manager	
	03-08-2023	1. Rekap produk good stock dan bad stock area Jombang,Kediri,& Madiun 2. Mengikuti meeting online bersama cabang	
	04-08-2023	1. Rekap produk good stock dan bad stock area Jombang,Kediri,& Madiun 2. Rekap data omset perhari	
	05-08-2023	1. Rekap produk good stock dan bad stock area Jombang,Kediri,& Madiun 2. Rekap data omset perhari 3. Input piutang principle minggu depan	
V	07-08-2023	1. Rekap produk good stock dan bad stock area Jombang,Kediri,& Madiun 2. Rekap data omset perhari 3. Rekap hutang customer yang belum lunas	
	08-07-2023	1. Rekap produk good stock dan bad stock area Jombang,Kediri,& Madiun 2. Mengikuti meeting bersama principle PT. Dua Kelinci	
	09-07-2023	1. Rekap produk good stock dan bad stock area Jombang,Kediri,& Madiun 2. Rekap data omset perhari 3. Mengikuti meeting online bersama cabang	
	10-07-2023	1. Rekap produk good stock dan bad stock area Jombang,Kediri,& Madiun 2. Mengikuti meeting bersama principle PT. Godrej	
	11-07-2023	1. Rekap produk good stock dan bad stock area Jombang,Kediri,& Madiun 2. Rekap data omset perhari 3. Mengikuti meeting bersama supervisor Jombang	
	12-08-2023	1. Rekap produk good stock dan bad stock area Jombang,Kediri,& Madiun 2. Rekap data omset perhari 3. Menginput piutang principle minggu depan	

Jombang,  
Pendamping Lapangan,

  
**Angkasa**  
Leather

Arif Prasetyo, ST

### Lampiran 3 Dokumentasi









**SEKOLAH TINGGI 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 : Reza Rifky Febriyan Syah  
Nim : 2061210  
Program Studi : Manajemen SDM  
Tempat Magang : CV. Angkasa Leather Jombang  
Bagian/Bidang : Asisten Manager

No.	Aspek Yang Dinilai	Nilai (0 - 100)
1.	Keaktifan konsultasi	86
2.	Motivasi	86
3.	Pengetahuan tentang tugas dalam obyek KKM	86
4.	Tata Bahasa dan kerapihan laporan	86
5.	Kejelasan menyampaikan laporan	86
6.	Sistematika laporan	86
7.	Kemampuan mengidentifikasi masalah	86
8.	Kemampuan memberikan alternatif pemecahan masalah	86
Jumlah		688
Nilai Rata-Rata (Jumlah : 8 )		86

Catatan : Penilaian harap diisi dalam angka

Jombang, 6 September 2023  
Dosen Pembimbing Lapangan

  
Rita Mutiarni, SE.,MM  
NIDN. 0703037902



**SEKOLAH TINGGI 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 : Reza Rifky Febriyan Syah  
Nim : 2061210  
Program Studi : Manajemen SDM  
Tempat Magang : CV. Angkasa Leather Jombang  
Bagian/Bidang : Asisten Manager

No.	Aspek Yang Dinilai	Nilai (0 - 100)
1.	Disiplin kerja	90
2.	Kerjasama dalam tim/hubungan dengan rekan kerja	90
3.	Sikap, etika dan tingkah laku saat bekerja	90
4.	Kreativitas dan ketrampilan	80
5.	Kemampuan mengaplikasikan pengetahuan akademis dalam pekerjaan	90
6.	Kemampuan menyesuaikan diri dalam pekerjaan dan lingkungan kerja	90
7.	Kemampuan berkomunikasi	90
8.	Produktivitas kerja*	80
Jumlah		700
Nilai Rata-Rata (Jumlah :8 )		87,5

Catatan: Penilaian harap diisi dalam angka

Peserta magang menghasilkan produk/ karya

Catatan:

.....

Jombang,.....  
Pendamping Lapangan



Arif Prasetyo, ST