

**LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
PEMANFAATAN DIGITAL MARKETING SEBAGAI
PENGEMBANGAN BISNIS PADA VINSMOKE TOBACCO**



Oleh:

Yusuf Krisdianto

1961245

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

LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
PEMANFAATAN DIGITAL MARKETING SEBAGAI
PENGEMBANGAN BISNIS PADA VINSMOKE TOBACCO



Oleh:

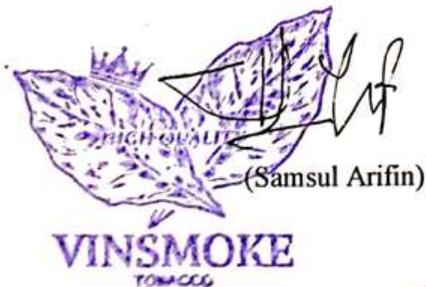
Yusuf Krisdianto

1961245

Menyetujui

Pendamping Lapangan

Jombang, 27 Agustus 2023
Dosen Pembimbing Lapangan



(Samsul Arifin)

(Dr. Nuri Purwanto, S.ST, MM)

Mengetahui

Ka-Prodi Manajemen



(Dr. Erminati 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 Pemanfaatan Digital Marketing Untuk Pengembangan Bisnis. Yang telah dilaksanakan di Vinsmoke Tobacco, 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 ucapkan terima kasih kepada :

1. Allah SWT Yang Maha Pengasih dan Penyayang
2. Bapak Dr. Abd. Rohim, SE, M,Si, CRA. Selaku Ketua STIE PGRI Dewantara Jombang.
3. Ibu Dr. Erminati Pancaningrum, ST., MSM. Selaku Ketua Program Studi Manajemen STIE PGRI Dewantara Jombang.
4. Bapak Samsul Arifin. Selaku Pendamping Lapangan Kuliah Kerja Magang yang telah membimbing selama melaksanakan kegiatan Kuliah Kerja Magang.
5. Bapak Dr. Nuri Purwanto, S.ST, MM. Selaku Dosen Pembimbing Lapangan (DPL) yang telah membimbing dan menyelesaikan laporan magang.
6. Seluruh pihak staff dan karyawan Vinsmoke Tobacco, 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.

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.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Tujuan Kuliah Kerja Magang.....	3
1.3 Manfaat Kuliah Kerja Magang.....	4
1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang.....	5
1.5 Jadwal Waktu Kuliah Kerja Magang	5
BAB II.....	7
2.1 Sejarah Perusahaan.....	7
2.2 Kegiatan Umum Organisasi/Instansi.....	7
BAB III	8
3.1 Pelaksanaan Kerja Magang	8
3.2 Hasil Pengamatan Di Tempat Magang.....	11
3.3 Kendala Yang Dihadapi	13
3.4 Cara Mengatasi Masalah	13
BAB IV	14
4.1 Kesimpulan.....	14
4.2 Saran.....	14
DAFTAR PUSTAKA	16
LAMPIRAN.....	17

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 <i>Marketplace</i> Vinsmoke Tobacco	3
Gambar 3.1 Melakukan Cek Stok Barang Dagangan	11
Gambar 3.2 Menulis Resi Penjualan	11
Gambar 3.3 Packing Penjualan	12
Gambar 3.4 Melakukan Order Pada Supplier	12

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Tempat Kuliah Kerja Magang.....	5
Tabel 1.2 Rincian Tahap Kegiatan Magang.....	5
Tabel 3.1 Laporan Kegiatan Magang.....	8

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Keterangan Telah Melaksanakan Magang	17
Lampiran 2 Formulir Kegiatan Harian.....	18
Lampiran 3 Penilaian Pendamping Lapangan.....	21
Lampiran 4 Penilaian Dosen Pendamping Lapangan.....	22
Lampiran 5 Dokumen	23

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.

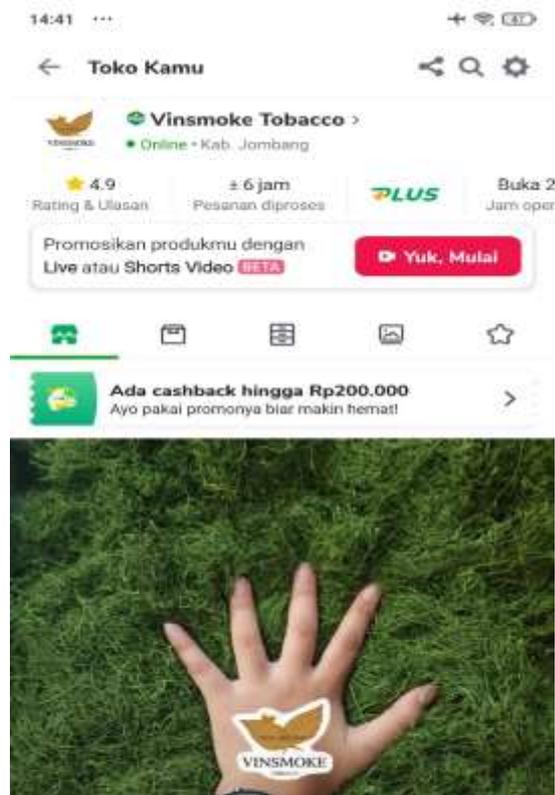
Di Era globalisasi ini atau bisa di sebut di era 4.0 ini telah menuntut adanya perubahan dalam segala hal terutama di bidang pemasaran. Semakin banyaknya persaingan di dunia bisnis saat ini memaksa perusahaan agar bisa memenangkan persaingan oleh karena itu perusahaan harus mampu menerapkan konsep yang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

Vinsmoke Tobacco, Jombang adalah perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan. Saat ini Vinsmoke Tobacco telah memanfaatkan digital marketing untuk mengembangkan bisnis melalui marketplace Tokopedia supaya lebih menjangkau konsumen yang lebih luas lagi. Berikut adalah salah satu akun di marketplace Tokopedia yang dimiliki Vinsmoke Tobacco.



Gambar 1.1 Marketplace Vinsmoke Tobacco

Menimbang hal tersebut serta berdasar himbauan dari program studi manajemen STIE PGRI Dewantara, maka penulis termotivasi untuk melaksanakan praktik magang di Vinsmoke Tobacco, Jombang. Penulis mengharapkan bahwa dengan memilih dan mengikuti kuliah kerja magang di Vinsmoke Tobacco, Jombang kami dapat mengetahui dan memahami cara memanfaatkan *digital marketing* untuk mengembangkan bisnis.

1.2 Tujuan Kuliah Kerja Magang

Adapun tujuan umum dalam kegiatan kerja magang antara lain :

1. Meningkatkan proses pembelajaran melalui pendidikan berbasis praktik magang sehingga lulusan bisa menjadi tenaga kerja yang berkualitas dan profesional pada kondisi kerja yang sesungguhnya.

2. Meningkatkan pemahaman mahasiswa mengenai pengetahuan ilmu manajemen serta mengaplikasikannya di dunia kerja.
3. Meningkatkan pengetahuan melalui pengalaman kerja nyata yang diperoleh di dunia kerja, sebagai bekal untuk memahami dunia kerja yang nanti akan di laksanakan setelah menyelesaikan pendidikan di STIE PGRI DEWANTARA Jombang.
4. Meningkatkan soft skill bagi mahasiswa (Kemampuan dalam berkomunikasi, meningkatkan rasa percaya diri, dan memperbaiki sikap dan perilaku).

1.3 Manfaat Kuliah Kerja Magang

Bagi Mahasiswa :

1. Menjadi sarana untuk pengenalan atau orientasi terhadap lingkungan dunia kerja yang nyata.
2. Dapat mempersiapkan langkah-langkah yang diperlukan untuk menyesuaikan diri dalam dunia kerja di masa yang akan datang.
3. Sebagai sarana untuk memperoleh pengalaman kerja untuk meningkatkan kemampuan diri.
4. Untuk menciptakan pola pikir yang lebih maju dalam menghadapi permasalahan yang ada dalam pekerjaan.

Bagi Instansi :

1. Terciptanya hubungan kerjasama yang saling menguntungkan antara kedua belah pihak, yaitu dapat menempatkan mahasiswi yang potensial untuk mendapatkan pengalaman bekerja.
2. Memperoleh bantuan tenaga dan fikiran dari mahasiswi dalam menjalankan kegiatan operasional maupun pekerjaan yang berhubungan dengan divisi yang ditempati.
3. Merupakan sarana untuk mengenali mahasiswa, khususnya mahasiswi jurusan Manajemen Pemasaran dalam hal penerapan Ilmu sesuai dengan konsentrasi.

1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang

Mahasiswa magang melaksanakan Kuliah Kerja dilaksanakan pada :

Tabel 1.1 Tempat Kuliah Kerja Magang

Nama Instansi	:	Vinsmoke Tobacco
Alamat	:	Dsn. Ngledok, RT 003/ RW 011 Ds. Mojokrapak, Kec. Tembelang, Kab Jombang
Kode Pos	:	61452
Email Kantor	:	vinsmoke tobacco@gmail.com

Adapun beberapa alasan kami memilih CV Angkasa Leather sebagai tempat untuk melaksanakan Kuliah Kerja Magang (KKM) karena kami tertarik dengan bagaimana cara memanfaatkan *digital marketing* untuk mengembangkan bisnis.

1.5 Jadwal Waktu Kuliah Kerja Magang

Tabel 1.2 Rincian Tahap Kegiatan Magang

No	Kegiatan	Juli Minggu Ke				Agustus Minggu Ke			
		I	II	III	IV	I	II	III	IV
1.	Pengenalan Lingkungan Kerja								
2.	Pelaksanaan Kuliah Kerja Magang								
3.	Pengumpulan Data								
4.	Menyusun Laporan								

Kegiatan Kuliah Kerja Magang (KKM) di Vinsmoke Tobacco, Jombang dilakukan sejak tanggal 19 Juli 2023 sampai dengan 19 Agustus 2023 dengan rincian sebagai berikut :

1. Kegiatan Kuliah Kerja Magang (KKM) dilaksanakan pada hari Senin sampai dengan Minggu sesuai dengan operasional perusahaan.

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 ketiga setelah pelaksanaan Kegiatan Kuliah Kerja Magang (KKM).

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG

2.1 Sejarah Perusahaan

Vinsmoke Tobacco berdiri pada tahun 2022, pada saat terjadinya Covid-19 sebagai pengisi waktu luang. Perusahaan ini bergerak di bidang perdagangan tembakau. Vinsmoke Tobacco melakukan pemasaran dengan memanfaatkan *marketplace* Tokopedia dengan melakukan pembuatan akun toko dan upload foto produk untuk menarik minat pembeli. Vinsmoke Tobacco juga berlangganan iklan berbayar untuk memperluas pemasaran dan jangkauan *customers*

Visi dan Misi Perusahaan

Vinsmoke Tobacco mempunyai Visi dan Misi sebagai pedoman Perusahaan untuk mencapai suatu tujuan perusahaan. Berikut Visi dan Misi Vinsmoke Tobacco :

Visi : Menjadi perusahaan distribusi terbaik di Jawa Timur

Misi :

1. Menjalin kerjasama yang saling menguntungkan dengan para *customer* dan *supplier*.
2. Menjaga kualitas barang sampai di tangan *customer*.
3. Mewujudkan kesejahteraan karyawan.

2.2 Kegiatan Umum Organisasi/Instansi

Kegiatan Vinsmoke Tobacco setiap harinya adalah melakukan perdagangan barang ke berbagai wilayah di Indonesia. Vinsmoke Tobacco juga mengembangkan pemasarannya melalui *digital marketing*. Vinsmoke Tobacco memanfaatkan *platform marketplace* Shopee dan Tokopedia untuk memasarkan barang agar dapat menjangkau konsumen yang lebih luas lagi dan setiap hari di jam kerja Vinsmoke Tobacco memproses pesanan yang masuk

BAB III
PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG

3.1 Pelaksanaan Kerja Magang

Berdasarkan jadwal pelaksanaan magang yang telah ditetapkan oleh pihak STIE DEWANTARA Jombang, maka mahasiswa magang melakukan praktik magang dimulai dari tanggal 19 Juli 2023 sampai dengan 19 Agustus 2023. Setelah ditentukan tempat magang mahasiswa magang melaksanakan tugas magang di Vinsmoke Tobacco. Adapun jadwal kerja pegawai yang ada di Vinsmoke Tobacco dengan jadwal kerja pada hari Senin – Minggu mulai pukul 07.30 s/d pukul 16.00.

Tabel 3.1 Laporan Kegiatan Magang

Minggu Ke	Tanggal	Jenis Kegiatan
I	19 Juli 2023	- Cek Stok Barang Dagangan - Packing Pesanan pada Marketplace - Menulis Resi Pembelian
	20 Juli 2023	- Cek Stok Barang Dagangan - Packing Pesanan pada Marketplace - Menulis Resi Pembelian
	21 Juli 2023	- Cek Stok Barang Dagangan - Packing Pesanan pada Marketplace - Menulis Resi Pembelian
	22 Juli 2023	- Cek Stok Barang Dagangan - Packing Pesanan pada Marketplace - Menulis Resi Pembelian
	23 Juli 2023	- Cek Stok Barang Dagangan - Packing Pesanan pada Marketplace - Menulis Resi Pembelian
	24 Juli 2023	- Cek Stok Barang Dagangan - Packing Pesanan pada Marketplace - Menulis Resi Pembelian
	25 Juli 2023	- Cek Stok Barang Dagangan - Packing Pesanan pada Marketplace - Menulis Resi Pembelian - Membeli Stock Barang Dagangan pada Supplier
II	26 Juli 2023	- Cek Stok Barang Dagangan - Packing Pesanan pada Marketplace - Menulis Resi Pembelian
	27 Juli 2023	- Cek Stok Barang Dagangan

Minggu Ke	Tanggal	Jenis Kegiatan
		- Packing Pesanan pada Marketplace - Menulis Resi Pembelian
	28 Juli 2023	- Cek Stok Barang Dagangan - Packing Pesanan pada Marketplace - Menulis Resi Pembelian
	29 Juli 2023	- Cek Stok Barang Dagangan - Packing Pesanan pada Marketplace - Menulis Resi Pembelian
	30 Juli 2023	- Cek Stok Barang Dagangan - Packing Pesanan pada Marketplace - Menulis Resi Pembelian
	31 Juli 2023	- Cek Stok Barang Dagangan - Packing Pesanan pada Marketplace - Menulis Resi Pembelian
	1 Agustus 2023	- Cek Stok Barang Dagangan - Packing Pesanan pada Marketplace - Menulis Resi Pembelian - Membeli Stock Barang Dagangan pada Supplier
III	2 Agustus 2023	- Cek Stok Barang Dagangan - Packing Pesanan pada Marketplace - Menulis Resi Pembelian
	3 Agustus 2023	- Cek Stok Barang Dagangan - Packing Pesanan pada Marketplace - Menulis Resi Pembelian
	4 Agustus 2023	- Cek Stok Barang Dagangan - Packing Pesanan pada Marketplace - Menulis Resi Pembelian
	5 Agustus 2023	- Cek Stok Barang Dagangan - Packing Pesanan pada Marketplace - Menulis Resi Pembelian
	6 Agustus 2023	- Cek Stok Barang Dagangan - Packing Pesanan pada Marketplace - Menulis Resi Pembelian
	7 Agustus 2023	- Cek Stok Barang Dagangan - Packing Pesanan pada Marketplace - Menulis Resi Pembelian
	8 Agustus 2023	- Cek Stok Barang Dagangan - Packing Pesanan pada Marketplace - Menulis Resi Pembelian - Membeli Stock Barang Dagangan pada Supplier
IV	9 Agustus 2023	- Cek Stok Barang Dagangan - Packing Pesanan pada Marketplace

Minggu Ke	Tanggal	Jenis Kegiatan
		- Menulis Resi Pembelian
	10 Agustus 2023	- Cek Stok Barang Dagangan - Packing Pesanan pada Marketplace - Menulis Resi Pembelian
	11 Agustus 2023	- Cek Stok Barang Dagangan - Packing Pesanan pada Marketplace - Menulis Resi Pembelian
	12 Agustus 2023	- Cek Stok Barang Dagangan - Packing Pesanan pada Marketplace - Menulis Resi Pembelian
	13 Agustus 2023	- Cek Stok Barang Dagangan - Packing Pesanan pada Marketplace - Menulis Resi Pembelian
	14 Agustus 2023	- Cek Stok Barang Dagangan - Packing Pesanan pada Marketplace - Menulis Resi Pembelian
	15 Agustus 2023	- Cek Stok Barang Dagangan - Packing Pesanan pada Marketplace - Menulis Resi Pembelian - Membeli Stock Barang Dagangan pada Supplier
V	16 Agustus 2023	- Cek Stok Barang Dagangan - Packing Pesanan pada Marketplace - Menulis Resi Pembelian
	17 Agustus 2023	- Cek Stok Barang Dagangan - Packing Pesanan pada Marketplace - Menulis Resi Pembelian
	18 Agustus 2023	- Cek Stok Barang Dagangan - Packing Pesanan pada Marketplace - Menulis Resi Pembelian
	19 Agustus 2023	- Cek Stok Barang Dagangan - Packing Pesanan pada Marketplace - Menulis Resi Pembelian

3.2 Hasil Pengamatan Di Tempat Magang

Dalam melaksanakan kegiatan KKM ini, penulis lebih sering berada salam bagian umum dan penjualan yang mana kegiatan harian antara lain:

1. Melakukan cek stok barang dagangan

Cek stok barang adalah kegiatan yang meliputi meniai kelayakan stok barang, memberikan kode untuk setiap barang yang dimiliki, mengelompokkan dan memisahkan sesuai dengan jenis barang,



Gambar 3.1 Melakukan Cek Stok Barang Dagangan

2. Menulis resi penjualan

Resi penjual didapat pada saat barang pesanan diantar ke gerai agen ekspedisi. Penulisan resi pada barang pesanan dilakukan agar pembeli dapat melkuakan pelacakan barang yang dibeli.



Gambar 3.2 Menulis Resi Penjualan

3. *Packing* penjualan masuk melalui *marketplace* Tokopedia

Melakukan pengemasan atau *packing* bertujuan agar barang yang dibeli oleh *customers* mendapatkan perlindungan dari kotoran, benturan, atau resiko lain yang dapat merusak kualitas barang saat dalam perjalanan.



Gambar 3.3 *Packing* Penjualan

4. Melakukan order barang pada *supplier*.

Order barang dagangan dilakukan apabila persediaan barang dagangan menipis, order barang biasanya dilakukan beberapa kali dalam seminggu.



Gambar 3.4 Melakukan Order Pada Supplier

3.3 Kendala Yang Dihadapi

Selama melaksanakan magang, berbagai kendala pada beberapa kegiatan. Berikut beberapa kendala yang kami alami selama magang:

1. Penulisan resi masih ditulis dengan cara manual hal ini dapat menyebabkan kesalahan penulisan resi, sehingga nantinya akan berdampak pada pengecekan pengiriman barang yang dilakukan oleh pembeli.
2. Terkadang terjadinya pemadaman listrik bergilir di daerah tersebut yang membuat tidak bisa memproses orderan yang masuk di marketplace dan proses stok barang juga akan terganggu, sehingga pelayanan pada pelanggan tidak maksimal.

3.4 Cara Mengatasi Masalah

Cara mengatasi kendala yang dihadapi saat magang yaitu melakukan opsi cetak resi secara langsung dengan printer, sehingga kesalahan penulisan resi dapat diminimalkan. Kemudian untuk kendala order barang dan proses stok barang, dilakukan stok barang manual sehingga nantinya apabila terjadi kendala di luar teknis, dapat diketahui juga syok barang yang tersedia, dan tidak menghambat kegiatan bisnis lainnya. Untuk order barang dicantumkan juga kontak penjual lain, sehingga pembeli dapat melakukan order barang selain pada *marketplace*.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

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 Vinsmoke Tobacco dan pengurusan beberapa dokumen yang diperlukan seperti faktur. Kami dapat membandingkan teori antara teori didapatkan diperkuliahan dengansaat menjalankan kuliah kerja magang (KKM). Di perkuliahan kami mempelajari teori *E-Business* yang menurut (O'Brien, 2003) *E-Business* adalah penggunaan internet dan jaringan dan teknologi informasi lainnya untuk mendukung perdagangan elektronik, komunikasi dan kolaborasi perusahaan, dan proses bisnis berbasis website baik didalam perusahaan internetwork, dan dengan pelanggan dan mitra bisnisnya. 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

Berdasarkan apa yang telah mahasiswa magang lalui selama satu bulan Vinsmoke Tobacco Jombang. Mahasiswa magang mempunyai beberapa usulan yang disarankan bagi kebaikan segala pihak yang terkait dengan Kuliah Kerja Magang (KKM) ini, yakni:

Bagi Mahasiswa:

1. Mahasiswa harus mempersiapkan diri sebelum dan selama melaksanakan KKM, sehingga apa yang dipelajari waktu kuliah dapat diaplikasikan. Terkait hal ini seorang mahasiswa hendaknya menguasai satu bidang secara mendalam. Sehingga dalam dunia kerja mempunyai satu kemampuan yang matang dan dikuasai,serta mampu bersaing dengan baik.
2. Mahasiswa hendaknya proaktif melakukan proses magang karena manfaat yang diperoleh adalah untuk diri sendiri, bekal pengetahuan ketika memasuki dunia kerja kelak.

Bagi Instansi Tempat KKM:

Setelah mahasiswa magang melaksanakan praktek kerja lapangan selama 30 hari Vinsmoke Tobacco, mahasiswa magang memberikan beberapa saran-saran yang mungkin dapat menjadi bahan masukan untuk Vinsmoke Tobacco, Adapun saran-saran yang dapat penulis berikan sebagai berikut :

1. Vinsmoke Tobacco sudah bekerja keras, melakukan yang terbaik untuk memberikan kinerja yang baik.
2. Menyediakan jaringan internet yang cukup stabil untuk mempermudah memproses pesanan yang masuk dan juga menyediakan bahan bakar yang cukup untuk alat pengganti daya listrik ketika listrik padam karena ketika jaringan internet kurang stabil yang akhirnya menghambat pemrosesan pesanan yang masuk.

DAFTAR PUSTAKA

- Dewantara, S. P. (2018). *Pedoman KKM*. Jombang.
- Ismail, I. (2020). *Kualitas Produk Adalah: Pengertian, Dimensi, Dan Pengaruhnya Pada Konsumen*. Marketing dan Manajemen.
- Lily Nurlaeli. (2007). *Mengaplikasikan keterampilan dasar komunikasi*. Jakarta: Inti Prima. Hal5.
- Santoso, R., Fianto, A. Y. A., & Ardianto, N. (2020). *Pemanfaatan Digital Marketing Untuk Pengembangan Bisnis Pada Karang Taruna Permata Alam Permai Gedangan Sidoarjo*. Jurnal Layanan Masyarakat (Journal of Public Services), 4(2), 326-338. Diakses pada 16 September 2022.
- Tjipto, Fandy. (2012). *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Andi

LAMPIRAN

1. Surat keterangan telah melaksanakan magang

SURAT KETERANGAN SELESAI KULIAH KERJA MAGANG

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Samsul Arifin

Jabatan : Pemilik Usaha

Menyatakan bahwa yang beridentitas di bawah ini:

Nama : Yusuf Krisdianto

NIM : 1961245

Program Studi : Manajemen

Tempat KKM : Vinsmoke Tobacco

Telah selesai melaksanakan kegiatan Kuliah Kerja Magang (KKM) pada Vinsmoke Tobacco dengan pembimbing Bapak Samsul Arifin dari tanggal 19 Juli 2023 sampai dengan 19 Agustus 2023.

Selama kegiatan Kuliah Kerja Magang (KKM) peserta sangat antusias dan dapat menjalankan tugas-tugas yang diberikan dengan baik dan bertanggung jawab. Demikian surat keterangan ini dibuat, atas kerjasamanya disampaikan terima kasih.

Jombang, 21 Agustus 2023



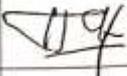
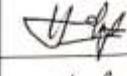
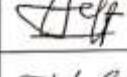
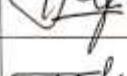
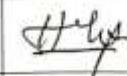
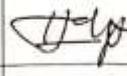
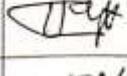
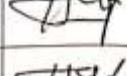
(Samsul Arifin)

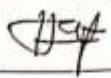
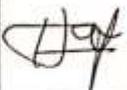
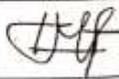
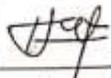
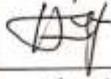
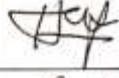
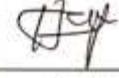
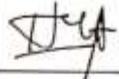
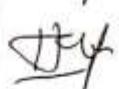
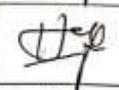
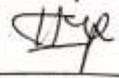
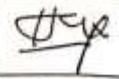
VINSMOKE
TOBACCO

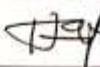
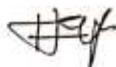
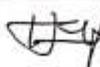
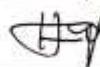
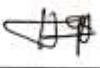
2. Formulir Kegiatan Harian

FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA/ LOG BOOK

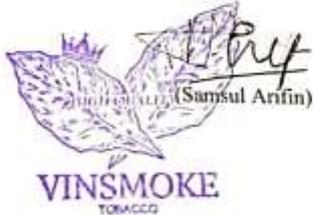
Nama : Yusuf Krisdianto
 NIM : 1961245
 Program Studi : Manajemen
 Tempat KKM : Vinsmoke Tobacco
 Bagian/Bidang : Umum dan Penjualan

Minggu Ke	Tanggal	Jenis Kegiatan	Tanda Tangan Pendamping
I	19 Juli 2023	- Cek Stok Barang Dagangan - Packing Pesanan pada Marketplace - Menulis Resi Pembelian	
	20 Juli 2023	- Cek Stok Barang Dagangan - Packing Pesanan pada Marketplace - Menulis Resi Pembelian	
	21 Juli 2023	- Cek Stok Barang Dagangan - Packing Pesanan pada Marketplace - Menulis Resi Pembelian	
	22 Juli 2023	- Cek Stok Barang Dagangan - Packing Pesanan pada Marketplace - Menulis Resi Pembelian	
	23 Juli 2023	- Cek Stok Barang Dagangan - Packing Pesanan pada Marketplace - Menulis Resi Pembelian	
	24 Juli 2023	- Cek Stok Barang Dagangan - Packing Pesanan pada Marketplace - Menulis Resi Pembelian	
	25 Juli 2023	- Cek Stok Barang Dagangan - Packing Pesanan pada Marketplace - Menulis Resi Pembelian - Membeli Stock Barang Dagangan pada Supplier	
II	26 Juli 2023	- Cek Stok Barang Dagangan - Packing Pesanan pada Marketplace - Menulis Resi Pembelian	
	27 Juli 2023	- Cek Stok Barang Dagangan - Packing Pesanan pada Marketplace - Menulis Resi Pembelian	
	28 Juli 2023	- Cek Stok Barang Dagangan - Packing Pesanan pada Marketplace - Menulis Resi Pembelian	
	29 Juli 2023	- Cek Stok Barang Dagangan - Packing Pesanan pada Marketplace - Menulis Resi Pembelian	
	30 Juli 2023	- Cek Stok Barang Dagangan - Packing Pesanan pada Marketplace - Menulis Resi Pembelian	

Minggu Ke	Tanggal	Jenis Kegiatan	Tanda Tangan Pendamping
	31 Juli 2023	- Cek Stok Barang Dagangan - Packing Pesanan pada Marketplace - Menulis Resi Pembelian	
	1 Agustus 2023	- Cek Stok Barang Dagangan - Packing Pesanan pada Marketplace - Menulis Resi Pembelian - Membeli Stock Barang Dagangan pada Supplier	
III	2 Agustus 2023	- Cek Stok Barang Dagangan - Packing Pesanan pada Marketplace - Menulis Resi Pembelian	
	3 Agustus 2023	- Cek Stok Barang Dagangan - Packing Pesanan pada Marketplace - Menulis Resi Pembelian	
	4 Agustus 2023	- Cek Stok Barang Dagangan - Packing Pesanan pada Marketplace - Menulis Resi Pembelian	
	5 Agustus 2023	- Cek Stok Barang Dagangan - Packing Pesanan pada Marketplace - Menulis Resi Pembelian	
	6 Agustus 2023	- Cek Stok Barang Dagangan - Packing Pesanan pada Marketplace - Menulis Resi Pembelian	
	7 Agustus 2023	- Cek Stok Barang Dagangan - Packing Pesanan pada Marketplace - Menulis Resi Pembelian	
	8 Agustus 2023	- Cek Stok Barang Dagangan - Packing Pesanan pada Marketplace - Menulis Resi Pembelian - Membeli Stock Barang Dagangan pada Supplier	
	IV	9 Agustus 2023	- Cek Stok Barang Dagangan - Packing Pesanan pada Marketplace - Menulis Resi Pembelian
10 Agustus 2023		- Cek Stok Barang Dagangan - Packing Pesanan pada Marketplace - Menulis Resi Pembelian	
11 Agustus 2023		- Cek Stok Barang Dagangan - Packing Pesanan pada Marketplace - Menulis Resi Pembelian	
12 Agustus 2023		- Cek Stok Barang Dagangan - Packing Pesanan pada Marketplace - Menulis Resi Pembelian	
13 Agustus 2023		- Cek Stok Barang Dagangan - Packing Pesanan pada Marketplace - Menulis Resi Pembelian	

Minggu Ke	Tanggal	Jenis Kegiatan	Tanda Tangan Pendamping
	14 Agustus 2023	- Cek Stok Barang Dagangan - Packing Pesanan pada Marketplace - Menulis Resi Pembelian	
	15 Agustus 2023	- Cek Stok Barang Dagangan - Packing Pesanan pada Marketplace - Menulis Resi Pembelian - Membeli Stock Barang Dagangan pada Supplier	
V	16 Agustus 2023	- Cek Stok Barang Dagangan - Packing Pesanan pada Marketplace - Menulis Resi Pembelian	
	17 Agustus 2023	- Cek Stok Barang Dagangan - Packing Pesanan pada Marketplace - Menulis Resi Pembelian	
	18 Agustus 2023	- Cek Stok Barang Dagangan - Packing Pesanan pada Marketplace - Menulis Resi Pembelian	
	19 Agustus 2023	- Cek Stok Barang Dagangan - Packing Pesanan pada Marketplace - Menulis Resi Pembelian	

Jombang, 19 Agustus 2023
Pendamping Lapangan,


(Samsul Arifin)


3. Penilaian dari Pendamping Lapangan



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PGRI DEWANTARA

PROGRAM STUDI – AKUNTANSI (B)

PROGRAM STUDI – MANAJEMEN (B)

Jl. Prof. Moh yamin No.77 Telp. 0321-865180, Fax 0321-853807 Jombang 61471

Email : info@stiedewantara.ac.id website: www.stiedewantara.ac.id

PENILAIAN KULIAH KERJA MAGANG MAHASISWA

STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG

Nama : Yusuf Krisdianto
NIM : 1961245
Program Studi : Manajemen
Tempat Magang : Vinsmoke Tobacco
Alamat Tempat Magang : Dsn. Ngledok, RT 003/ RW 011 Ds. Mojokrapak,
Kec. Tembelang, Kab Jombang
Bagian/Bidang : Umum dan Penjualan

No.	Aspek Yang Dinilai	Nilai (0 - 100)
1.	Disiplin kerja	90
2.	Kerjasama dalam tim/hubungan dengan rekan kerja	92
3.	Sikap, etika dan tingkah laku saat bekerja	90
4.	Kreativitas dan ketrampilan	89
5.	Kemampuan mengaplikasikan pengetahuan akademis dalam pekerjaan	90
6.	Kemampuan menyesuaikan diri dalam pekerjaan dan lingkungan kerja	88
7.	Kemampuan berkomunikasi	94
8.	Produktivitas Kerja*	90
Jumlah		723
Nilai Rata-Rata		90,375

Catatan : Penilaian harap diisi dalam angka

*Peserta magang menghasilkan produk/ karya

Catatan:

Mohon untuk dapat ditingkatkan lagi dalam hal menyesuaikan dalam bekerja

Jombang, 21 Agustus 2023

Pendamping Lapangan/Pejabat Penilai**,

(Samsul Arifin)

VINSMOKE

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

Dipindai dengan CamScanner

4. Penilaian dari 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@stledewantara.ac.id website : www.stledewantara.ac.id

PENILAIAN KULIAH KERJA MAGANG MAHASISWA

Nama : Yusuf Krisdianto
NIM : 1961245
Program Studi : Manajemen
Tempat Magang : Vinsmoke Tobacco
Bagian/Bidang : Umum dan Penjualan

No.	Aspek yang Dinilai	Nilai (0 - 100)
1.	Keaktifan konsultasi	90
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	89
7.	Kemampuan mengidentifikasi masalah	90
8.	Kemampuan memberikan alternatif pemecahan masalah	90
Jumlah		719
Nilai Rata-Rata (Jumlah : 8)		89,875

Catatan : Penilaian harap diisi dalam angka

Jombang, 27 Agustus 2023
Dosen Pembimbing Lapangan,

(Dr. Nuri Purwanto, SST, MM)

5. Dokumentasi



