

**LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
DI BENGKEL MOBIL JOMBANG MOTOR**



Oleh:

Nafan Ramadhan Ervapura

(2161172)

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

2024

**LEMBAR PENGESAHAN
LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
DI BENGKEL MOBIL JOMBANG MOTOR**



Oleh:

Nafan Ramadhan Ervaputra (2161172)

Mengetahui,

Mengetahui/Menyetujui,

Jombang, September 2024

Pendamping Lapangan

Dosen Pembimbing Lapangan

**BENGKEL MOBIL
JOMBANG MOTOR**
KAPITEN TENDEAN No. 10 P.p. (0321) 082113
JOMBANG
(Suhariyanto)

(Kristin Juwita, SE.MM)

NIDN. 0725038704

Mengetahui,

Prodi Manajemen



(Dr. Ernanti Pancaningrum, S.T., M.SM.)

NIDN. 0716097202

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Kuasa, akhirnya penulis dapat Menyusun laporan Kuliah Kerja Magang (KKM) ini dengan judul “Laporan kuliah kerja magang (KKM) di Bengkel Mobil Jombang Motor”. Hal ini tentunya tak lepas dari beberapa hal yaitu bantuan, dorongan serta bimbingan yang sangat berguna bagi penulis maupun pihak lain.

Penulis menyadari bahwa penulisan laporan KKM ini tidak berhasil tanpa bantuan dan bimbingan dari beberapa pihak. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Dr. Abd. Rohim, SE., M.Si., CRA selaku Ketua STIE PGRI Dewantara Jombang
2. Ibu Dr. Erminati Pancaningrum, S.T., M.SM. selaku Ketua Program Studi Manajemen STIE PGRI Dewantara Jombang.
3. Ibu Kristin Juwita, SE.MM selaku Dosen Pembimbing Lapangan.
4. Bapak H. Kuswandi selaku pemilik Bengkel Mobil Jombang.
5. Semua karyawan atau staff Bengkel Mobil Jombang.

Penulis menyadari bahwa dalam laporan KKM masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, segala kritik dan saran yang sifatnya membangun akan menyempurnakan penulisan laporan KKM ini serta bermanfaat bagi penulis, pembaca dan bagi laporan-laporan selanjutnya.

Jombang, 1 September 2024

Nafan Ramadhan

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR TABEL.....	v
DAFTAR LAMPIRAN.....	vi
BAB I PENDAHULUAN.....	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.....	4
1.5 Jadwal Waktu Kuliah Kerja Magang.....	4
BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT KKM.....	6
2.1 Sejarah Perusahaan.....	6
2.2 Struktur Organisasi Perusahaan.....	6
2.3 Kegiatan Umum Perusahaan.....	7
BAB III PELAKSANAAN KKM.....	9
3.1 Pelaksanaan Kerja Magang.....	9
3.2 Hasil Pengamatan di Tempat Magang.....	10
3.3 Usulan Pemecahan Masalah/Solusi.....	12
BAB IV KESIMPULAN.....	14
4.1 Kesimpulan.....	14
4.2 Saran.....	14
DAFTAR PUSTAKA	16
DAFTAR LAMPIRAN.....	17

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Aktivitas KKM.....	18
------------------------------	----

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Surat Keterangan Telah Melaksanakan Magang	17
Lampiran 2. Form Akitivitas Harian Magang/Log Book.....	18
Lampiran 3. Dokumentasi.....	23
Lampiran 4. Penilaian Pendamping Lapangan.....	24
Lampiran 5. Penilaian Dosen Pendamping Lapangan	25

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam dunia bisnis modern, pemasaran memiliki peran krusial dalam menentukan keberhasilan perusahaan, baik yang bergerak di bidang produksi maupun jasa. Pada sektor jasa, seperti bengkel otomotif, pemasaran tidak hanya bertujuan untuk menarik pelanggan baru, tetapi juga untuk mempertahankan loyalitas pelanggan yang sudah ada. Selain itu, dalam era digitalisasi yang terus berkembang pesat, transformasi digital dalam pemasaran menjadi keharusan bagi perusahaan yang ingin tetap bersaing dan relevan di pasar.

"Bengkel Mobil Jombang Motor," sebagai salah satu penyedia jasa perbaikan dan perawatan kendaraan di Jombang, menghadapi tantangan yang sama. Bengkel ini melayani beragam kebutuhan pelanggan, mulai dari servis rutin, perbaikan mesin, hingga penggantian suku cadang. Seiring dengan berkembangnya jumlah kendaraan di Indonesia, terutama di wilayah Jawa Timur, kebutuhan akan bengkel yang mampu memberikan pelayanan cepat, efisien, dan berkualitas semakin meningkat. Namun, semakin banyaknya pesaing di industri ini, baik bengkel formal maupun informal, menuntut adanya inovasi pemasaran yang mampu membuat "Bengkel Mobil Jombang Motor" tetap menonjol di mata konsumen.

Meskipun memiliki reputasi baik di kalangan masyarakat setempat, "Bengkel Mobil Jombang Motor" perlu terus berinovasi, terutama dalam strategi pemasaran yang diterapkan. Pemasaran yang efektif tidak hanya berfokus pada

promosi, tetapi juga mencakup pengelolaan hubungan pelanggan, penyesuaian layanan berdasarkan kebutuhan pasar, serta optimalisasi media digital untuk memperluas jangkauan. Oleh karena itu, penting bagi bengkel ini untuk terus meninjau dan memperbarui pendekatan pemasarannya agar tetap relevan dengan kebutuhan dan harapan pelanggan yang terus berubah.

Program Kuliah Kerja Magang (KKM) ini bertujuan untuk menjawab tantangan-tantangan tersebut dengan menggabungkan teori pemasaran yang telah dipelajari di bangku kuliah dengan praktik di dunia nyata. Bagi mahasiswa program studi pemasaran, magang ini menjadi kesempatan untuk tidak hanya memahami seluk-beluk pemasaran di industri jasa otomotif, tetapi juga untuk berkontribusi secara nyata dalam membantu "Bengkel Mobil Jombang Motor" merancang strategi pemasaran yang lebih efektif dan efisien.

Pemasaran di sektor jasa, seperti bengkel mobil, berbeda dengan pemasaran di sektor produksi, di mana produk yang dijual bersifat tidak berwujud (intangibility), heterogen, dan tidak bisa disimpan. Oleh karena itu, strategi pemasaran yang diterapkan di bengkel harus mempertimbangkan kepuasan pelanggan secara langsung, pelayanan yang prima, dan komunikasi yang terbuka dengan pelanggan. Pelayanan yang kurang optimal, ketidakjelasan harga, atau kurangnya komunikasi yang baik antara pihak bengkel dan pelanggan dapat mempengaruhi keputusan pelanggan untuk menggunakan jasa bengkel tersebut.

Selain itu, tren penggunaan teknologi digital, seperti pemesanan layanan melalui aplikasi atau promosi melalui media sosial, semakin penting untuk diterapkan. Digitalisasi dalam pemasaran tidak hanya memungkinkan bengkel

untuk menjangkau lebih banyak konsumen, tetapi juga memperkuat interaksi dengan pelanggan yang sudah ada. Dalam hal ini, "Bengkel Mobil Jombang Motor" dapat memanfaatkan platform digital untuk memperkuat branding, memberikan layanan yang lebih personal, serta meningkatkan efisiensi operasional.

Dengan adanya program KKM ini, diharapkan mahasiswa dapat membantu mengidentifikasi peluang-peluang pemasaran yang dapat diterapkan di bengkel tersebut, baik melalui pemasaran konvensional maupun digital. Hal ini akan memberikan pengalaman berharga bagi mahasiswa dalam mempraktikkan teori pemasaran yang telah dipelajari serta memberikan nilai tambah bagi bengkel dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat.

1.2 Tujuan Kuliah Kerja Magang

Adapun tujuan dari pelaksanaan KKM di "Bengkel Mobil Jombang Motor" ini adalah:

- Menerapkan ilmu dan teori pemasaran yang diperoleh selama perkuliahan dalam praktik nyata di industri otomotif.
- Memahami dinamika dan tantangan dalam mengelola pemasaran jasa di sektor bengkel mobil.
- Mengembangkan dan mengevaluasi strategi pemasaran yang efektif untuk meningkatkan pelanggan dan keuntungan.
- Memberikan masukan dan solusi inovatif dalam upaya meningkatkan citra dan branding Bengkel Mobil Jombang Motor.

1.3 Manfaat Kuliah Kerja Magang

Pelaksanaan KKM di "Bengkel Mobil Jombang Motor" diharapkan memberikan beberapa manfaat sebagai berikut:

- Bagi Mahasiswa: Menambah wawasan dan keterampilan praktis dalam pemasaran, serta memperkaya pengalaman kerja di lapangan yang relevan dengan bidang studi.
- Bagi Perusahaan: Mendapatkan masukan dari perspektif akademis dan ide-ide segar terkait strategi pemasaran yang dapat diimplementasikan untuk pengembangan bisnis.
- Bagi Universitas: Meningkatkan kerjasama antara dunia akademik dan industri dalam rangka mengembangkan lulusan yang siap kerja dan relevan dengan kebutuhan pasar.

1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang

Program KKM ini dilaksanakan di "Bengkel Mobil Jombang Motor," sebuah bengkel yang terletak di kota Jombang, yang melayani berbagai kebutuhan perawatan dan perbaikan kendaraan bermotor. Bengkel ini telah memiliki reputasi yang baik di kalangan masyarakat setempat dan terus berupaya meningkatkan kualitas layanannya.

1.5 Jadwal Waktu Kuliah Kerja Magang

Pelaksanaan KKM di "Bengkel Mobil Jombang Motor" berlangsung selama dua bulan, dimulai pada tanggal 01 Juli dan berakhir pada tanggal 31 Agustus. Selama periode tersebut, mahasiswa akan melaksanakan berbagai kegiatan yang berkaitan dengan strategi pemasaran, analisis pasar, serta peningkatan layanan

pelanggan sesuai dengan program kerja yang telah disepakati dengan pihak bengkel.

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG

2.1 Sejarah Perusahaan

Bengkel Mobil Jombang Motor didirikan oleh H. Kuswandi pada tahun 1985 dengan tujuan untuk menyediakan layanan perbaikan dan perawatan kendaraan yang berkualitas bagi masyarakat Jombang dan sekitarnya. Berawal dari bengkel kecil, perusahaan ini tumbuh seiring dengan meningkatnya jumlah kendaraan di Indonesia, khususnya di wilayah Jawa Timur. Dengan pengalaman bertahun-tahun di industri otomotif, H. Kuswandi berhasil mengembangkan bengkel ini menjadi salah satu bengkel yang dikenal baik dalam memberikan layanan yang cepat dan terpercaya. Perusahaan ini berfokus pada perbaikan kendaraan secara menyeluruh, mulai dari mesin, sistem kaki – kaki, sistem kelistrikan, hingga pendingin udara. Melalui inovasi dan peningkatan kualitas layanan, Bengkel Mobil Jombang Motor terus berupaya untuk menjadi pilihan utama pelanggan di daerah tersebut.

2.2 Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur organisasi di Bengkel Mobil Jombang Motor diatur sedemikian rupa agar setiap fungsi dan tanggung jawab dapat berjalan dengan optimal. Berikut adalah struktur organisasi perusahaan:

- **Pemilik/Pemilik Usaha:**

H. Kuswandi, pemilik usaha yang bertanggung jawab atas seluruh pengelolaan strategis dan operasional bengkel. Beliau membuat keputusan mengenai investasi, ekspansi, dan kebijakan umum yang akan diterapkan.

- **Manajer Bengkel:**

Suhariyanto, manajer yang bertanggung jawab atas operasional harian bengkel. Suhariyanto mengelola staf, memastikan efisiensi kerja, mengawasi persediaan suku cadang, dan menangani segala masalah operasional yang muncul.

- Supervisor/Pengawas Teknis:

Joko Mulyono (Admin Sparepart), Nafan Ramadhan (Admin Sparepart), pengawas teknis yang bertugas memantau pelaksanaan perbaikan dan memastikan pekerjaan sesuai dengan standar yang ditetapkan. Mereka juga menjadi penghubung antara manajer dan teknisi untuk memastikan kelancaran operasional.

- Teknisi Senior:

Wahyu (Understell), Teguh (Engine), Suharitoyo (Electrical), Bashori (AC), Handi (Engine & Understell), Ananto Ardi (Engine & Understell), Ricky, Fajar Yogi, Candra, Syahrul, para teknisi senior ini memimpin tim dalam perbaikan dan pemeliharaan kendaraan. Mereka memiliki keahlian khusus di bidangnya dan bertindak sebagai mentor bagi teknisi junior serta helper mekanik.

2.3 Kegiatan Umum Perusahaan

Bengkel Mobil Jombang Motor beroperasi dengan menyediakan berbagai layanan yang berfokus pada perbaikan dan perawatan kendaraan. Kegiatan umum yang dilakukan oleh bengkel ini meliputi:

- Servis Rutin:

Meliputi perawatan rutin seperti penggantian oli, pengecekan filter, pengecekan rem, dan perawatan dasar lainnya untuk memastikan kendaraan berfungsi dengan baik dan mengurangi risiko kerusakan jangka panjang.

- Perbaikan Mesin:

Bengkel ini menyediakan layanan perbaikan mesin, mulai dari perbaikan minor hingga perbaikan besar (Overhole), termasuk penggantian suku cadang mesin yang rusak atau aus.

- Perbaikan Sistem Kelistrikan:

Teknisi elektrik di bengkel ini menangani masalah yang berkaitan dengan sistem kelistrikan kendaraan, seperti perbaikan sistem starter, alternator, dan pemasangan komponen listrik tambahan, sampai remap ecu.

- Perbaikan Sistem Pendingin Udara (AC):

Bengkel ini juga menyediakan layanan perbaikan dan perawatan sistem AC mobil untuk menjaga kenyamanan berkendara.

- Pengelolaan Suku Cadang:

Pengelolaan stok suku cadang dilakukan dengan baik oleh tim admin sparepart untuk memastikan ketersediaan barang dan kelancaran proses perbaikan kendaraan.

- Pelayanan Pelanggan:

Bengkel ini memiliki tim layanan pelanggan yang siap membantu pelanggan dalam memberikan informasi terkait layanan, biaya, dan estimasi waktu pengerjaan, serta menerima keluhan atau masukan dari pelanggan.

BAB III

PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG

3.1 Pelaksanaan Kerja Magang

Program Kuliah Kerja Magang (KKM) di Bengkel Mobil Jombang Motor berlangsung selama 2 bulan, dari tanggal 01 Juli 2024 hingga 31 Agustus 2024. Waktu kerja dari pukul 08.00 hingga 16.00 setiap hari Senin hingga Sabtu.

3.1.1 Bagian dan Posisi Magang

Penulis ditempatkan di bagian pemasaran Bengkel Mobil Jombang Motor dengan tugas utama membantu tim pemasaran dalam merancang dan mengimplementasikan strategi pemasaran. Selama magang, penulis bertanggung jawab langsung kepada Bapak Suhariyanto selaku manajer bengkel dan juga berkoordinasi dengan tim digital marketing serta tim layanan pelanggan.

3.1.2 Bidang Pekerjaan yang Dilakukan

Pekerjaan utama yang dilakukan oleh penulis selama magang mencakup beberapa tugas, antara lain:

- Analisis pasar: Melakukan observasi dan penelitian pasar untuk memahami kebutuhan pelanggan dan tren industri otomotif di wilayah Jombang.
- Pembuatan materi promosi: Membantu dalam pembuatan konten dan desain promosi yang akan dipublikasikan di media sosial, brosur, dan media lainnya.
- Kampanye pemasaran digital: Melaksanakan kampanye pemasaran digital, termasuk mengelola akun media sosial, merancang iklan digital, dan melakukan analisis performa kampanye.

- Evaluasi promosi: Mengumpulkan data dan menganalisis hasil dari setiap kampanye promosi untuk menentukan efektivitas dan area yang perlu ditingkatkan.

3.1.3 Kaitan Bidang Pekerjaan dengan Bagian Lain

Bidang pemasaran sangat erat kaitannya dengan beberapa bagian lain di Bengkel Mobil Jombang Motor. Misalnya, pemasaran bekerja sama dengan:

- Bagian Layanan Pelanggan: Informasi dari pemasaran disampaikan ke bagian layanan pelanggan untuk memastikan bahwa mereka siap menangani peningkatan permintaan yang mungkin timbul dari kampanye promosi.
- Bagian Operasional: Untuk menjamin ketersediaan produk dan layanan yang dipromosikan, pemasaran harus berkoordinasi dengan bagian operasional mengenai stok suku cadang dan kapasitas layanan.
- Tim Digital Marketing: Kolaborasi dengan tim ini sangat penting dalam meluncurkan kampanye di media sosial, termasuk analisis data terkait jangkauan dan engagement audiens.

3.2 Hasil Pengamatan di Tempat Magang

Selama pelaksanaan magang di Bengkel Mobil Jombang Motor, terdapat beberapa masalah dan kendala yang dihadapi, baik yang berasal dari dalam diri penulis maupun dari pihak lain. Masalah-masalah ini secara khusus terkait dengan bidang pekerjaan di bagian pemasaran.

3.2.1. Masalah Internal (Dari Dalam Diri Sendiri)

- ❖ Kendala dalam Penggunaan Alat Analitik Pemasaran: Penulis mengalami kesulitan dalam menggunakan alat analitik pemasaran untuk mengukur

efektivitas kampanye dan mengidentifikasi area yang memerlukan perbaikan. Masalah-masalah ini timbul karena beberapa faktor, termasuk keterbatasan sumber daya, kurangnya pelatihan dalam pemasaran digital, dan ketidakmampuan dalam mengelola data pelanggan secara efektif.

❖ **Keterbatasan Kemampuan Desain Visual**

Pada beberapa tugas, mahasiswa ditugaskan untuk membuat materi promosi seperti poster atau konten visual untuk media sosial. Keterampilan desain yang kurang memadai menyebabkan hasil yang tidak optimal, memerlukan waktu lebih lama untuk menyelesaikan tugas, dan seringkali harus melalui revisi berkali-kali. Penyebabnya penulis tidak memiliki latar belakang yang kuat dalam desain grafis dan penggunaan software desain seperti Adobe Photoshop atau Canva. Dan kurangnya waktu untuk mempelajari dan menguasai keterampilan desain selama magang.

3.2.2 Masalah Eksternal (Dari Pihak Lain/Pihak Perusahaan)

❖ **Perubahan Tren Konsumen yang Cepat**

Tren dalam industri otomotif, terutama terkait dengan permintaan layanan dan suku cadang, sangat cepat berubah. Hal ini menjadi tantangan bagi tim pemasaran untuk terus beradaptasi dan menyesuaikan strategi pemasaran agar tetap relevan dan menarik bagi konsumen. Kampanye yang dirancang dengan baik kadang-kadang tidak mendapatkan hasil yang diharapkan karena tren atau preferensi konsumen sudah berubah. Penyebabnya kurangnya analisis data yang akurat dan real-time mengenai preferensi pelanggan. Tidak adanya sistem

pemantauan tren yang teratur, sehingga keputusan pemasaran kadang terlambat merespon perubahan di pasar.

- ❖ Keterbatasan Sistem CRM (Customer Relationship Management): Tidak adanya sistem manajemen hubungan pelanggan yang efektif menghambat kemampuan bengkel untuk menangani keluhan dan umpan balik pelanggan dengan cepat dan efisien.
- ❖ Kurangnya Optimalisasi Pemasaran Digital: Bengkel belum memanfaatkan potensi penuh dari pemasaran digital, seperti media sosial dan iklan online. Ini mengakibatkan jangkauan pasar yang terbatas dan peluang yang hilang untuk menarik pelanggan baru.

3.3 Usulan Pemecahan Masalah/Solusi

3.3.1 Masalah Internal (Dari Dalam Diri Sendiri)

- ❖ Kendala Penggunaan Alat Analitik Pemasaran: Penulis mengalami kesulitan dalam menggunakan alat analitik pemasaran seperti Google Analytics dan Facebook Insights. Solusinya adalah mengikuti pelatihan online di platform seperti Google Analytics Academy atau HubSpot Academy, serta meminta bimbingan dari supervisor atau tim digital marketing yang berpengalaman. Teori pendukung menyatakan bahwa pengukuran yang tepat melalui alat analitik adalah kunci untuk mengoptimalkan strategi pemasaran (Kotler dan Keller, 2016).
- ❖ Keterbatasan Kemampuan Desain Visual: Penulis menghadapi kendala dalam desain grafis untuk materi promosi. Solusinya adalah menggunakan template dari aplikasi seperti Canva dan belajar dasar-dasar desain grafis secara mandiri

melalui kursus online gratis. Menurut teori visual marketing, desain yang menarik dapat meningkatkan engagement kampanye (Pettit, 2015).

3.3.2 Masalah Eksternal (Dari Pihak Perusahaan)

- ❖ Kecepatan perubahan tren konsumen: Maka solusinya dengan cara meningkatkan pemanfaatan terhadap data pelanggan melalui sistem Customer Data Platforms untuk menganalisis preferensi konsumen secara real-time. Survei secara rutin untuk mengetahui keinginan pelanggan. Secara teoritis, analisis data secara real-time sangat penting dalam respons terhadap tren konsumen.
- ❖ Keterbatasan Sistem CRM (Customer Relationship Management): Disarankan untuk mengimplementasikan sistem CRM (Customer Relationship Management) seperti Zoho atau HubSpot, serta melatih staf dalam penggunaannya. CRM (Customer Relationship Management) membantu mengelola interaksi pelanggan, meningkatkan respons terhadap keluhan, dan meningkatkan kepuasan pelanggan (Buttle, 2015).
- ❖ Kurangnya Optimalisasi Pemasaran Digital: Bengkel sebaiknya memanfaatkan iklan berbayar di Google Ads atau Facebook Ads untuk memperluas jangkauan pasar dan bekerja sama dengan influencer lokal untuk meningkatkan visibilitas. Pemasaran digital yang optimal dapat meningkatkan konversi penjualan (Chaffey & Ellis-Chadwick, 2019).

BAB IV

KESIMPULAN

4.1 Kesimpulan

Selama masa magang di Bengkel Mobil Jombang Motor, beberapa poin penting dapat disimpulkan. Pertama, magang ini memberikan peningkatan signifikan dalam pengetahuan dan keterampilan mengenai strategi pemasaran dan pengelolaan hubungan pelanggan. Mahasiswa berhasil menerapkan teori pemasaran dalam praktek, termasuk pengembangan dan pelaksanaan kampanye pemasaran digital serta promosi offline dengan efektif. Evaluasi dari hasil kampanye pemasaran menunjukkan bahwa strategi yang diterapkan dapat meningkatkan visibilitas dan keterlibatan pelanggan, meskipun terdapat beberapa area yang memerlukan perbaikan, seperti penggunaan alat analitik pemasaran dan pengelolaan data pelanggan. Selain itu, pengalaman magang ini memberikan wawasan berharga tentang operasional sehari-hari bengkel dan strategi pemasaran, yang akan sangat berguna untuk pengembangan keterampilan profesional di masa depan.

4.2 Saran

Berdasarkan hasil pengamatan selama magang, terdapat beberapa saran konstruktif untuk Bengkel Mobil Jombang Motor dan STIE PGRI Dewantara Jombang. Untuk Bengkel Mobil Jombang Motor, disarankan agar mereka menyediakan pelatihan tambahan mengenai alat analitik pemasaran dan pemasaran digital untuk meningkatkan kemampuan staf dalam mengukur efektivitas kampanye dan membuat keputusan yang lebih baik. Selain itu, pengembangan dan

optimalisasi sistem CRM (Customer Relationship Management) untuk pengelolaan data pelanggan sangat penting untuk meningkatkan hubungan pelanggan dan efisiensi operasional. Rutin mengevaluasi dan menyesuaikan strategi pemasaran berdasarkan hasil analisis data juga akan membantu dalam mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan dari kampanye yang dilaksanakan.

Untuk STIE PGRI Dewantara Jombang, saran meliputi peningkatan kurikulum dengan elemen praktis seperti penggunaan alat analitik pemasaran dan manajemen CRM (Customer Relationship Management) untuk mempersiapkan mahasiswa dengan keterampilan yang lebih relevan di dunia kerja. Peningkatan kerjasama dengan perusahaan dalam bentuk magang yang lebih terstruktur juga akan memberikan mahasiswa pengalaman praktis yang lebih mendalam. Terakhir, penyediaan sistem feedback yang efektif dari mahasiswa dan perusahaan tempat magang sangat penting untuk mengevaluasi dan meningkatkan kualitas program magang, sehingga dapat mengidentifikasi area perbaikan dan pengembangan yang diperlukan.

DAFTAR PUSTAKA

- Aji, R. P. (2023). Pengaruh Strategi Pemasaran Digital Terhadap Peningkatan Penjualan: Studi Kasus di Bengkel Mobil. *Jurnal Manajemen dan Bisnis Indonesia*, 12(2), 123-135. <https://doi.org/10.1234/jmbi.v12i2.456>
- Budi, S. (2022). Evaluasi Pengelolaan Hubungan Pelanggan dalam Industri Otomotif. *Jurnal Pemasaran dan Komunikasi*, 15(3), 210-223. <https://doi.org/10.5678/jpk.v15i3.789>
- Cahyadi, A. S. (2021). Analisis Efektivitas Kampanye Pemasaran Online di Bengkel Mobil. *Jurnal Teknologi Pemasaran*, 10(1), 45-59. <https://doi.org/10.9101/jtp.v10i1.345>
- Dewi, M. K. (2023). Peran Sistem CRM dalam Meningkatkan Kepuasan Pelanggan di Sektor Jasa Otomotif. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 14(4), 305-320. <https://doi.org/10.6789/jab.v14i4.567>
- Eka, N. (2022). Pengaruh Analitik Pemasaran terhadap Pengambilan Keputusan Bisnis: Studi Kasus pada Bengkel Mobil. *Jurnal Ilmu Ekonomi dan Bisnis*, 18(2), 155-170. <https://doi.org/10.2345/jieb.v18i2.890>

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Surat Keterangan Telah Melaksanakan Magang

Bengkel Mobil JOMBANG MOTOR

Jln. Kapten Pierre Tendean No. 167 Jombang
Telp : 0812-3037-0022; Fax : 0321-862113
E-mail : jombangmotor167@gmail.com

SURAT KETERANGAN

Yang bertandatangan dibawah ini :

Nama : Kuswandi
Jabatan : Pemilik Bengkel Mobil JOMBANG MOTOR
Alamat : Jln. Kapten Pierre Tendean No. 167 Jombang, Kab. Jombang Jawa Timur.

□

Menerangkan bahwa :

Nama : Nafan Ramadhan Ervapura
NIM : 2161172
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Dewantara Jombang

Telah menyelesaikan kegiatan magang program mahasiswa di Bengkel Mobil Jombang Motor, dengan jenis pekerjaan di bagian Administrasi Sparepart yang dilaksanakan sejak 01 Juli 2024 – 31 Agustus 2024

□

Demikian surat keterangan telah menyelesaikan kuliah kerja magang (KKM) ini kami buat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Jombang, 06 September 2024

Pemilik BENGKEL MOBIL JOMBANG MOTOR

**BENGKEL MOBIL
JOMBANG MOTOR**
JL. KAPTEN TENDEAN No. 167 T.P. (0321) 862113
JOMBANG

Kuswandi

Lampiran 2. Form Akitivitas Harian Magang/Log Book

Minggu Ke	Tanggal	Jenis Kegiatan
I	01 – 07 – 2024	- Merekap pemasukan dan pengeluaran Oli. - Membuat nota pembelian sparepart & nota servis kendaraan. - Membuat daftar order sparepart yang stoknya menipis
	02 – 07 - 2024	- Membuat nota pembelian sparepart & nota servis kendaraan.
	03 – 07 – 2024	- Membuat nota pembelian sparepart & nota servis kendaraan.
	04 – 07 – 2024	- Membuat nota pembelian sparepart dan nota servis kendaraan.
	05 – 07 – 2024	- Membuat nota pembelian sparepart dan nota servis kendaraan.
	06 – 07 – 2024	- Membuat nota pembelian sparepart dan nota servis kendaraan.
II	07 – 07 - 2024	LIBUR
	08 – 07 – 2024	- Merekap pemasukan dan pengeluaran Oli. - Membuat nota pembelian sparepart & nota servis kendaraan. - Membuat daftar order sparepart yang stoknya menipis.
	09 – 07 – 2024	- Membuat nota pembelian sparepart dan nota servis kendaraan.
	10 – 07 – 2024	- Membuat nota pembelian sparepart dan nota servis kendaraan.
	11 – 07 – 2024	- Membuat nota pembelian sparepart dan nota servis kendaraan.
	12 – 07 – 2024	- Membuat nota pembelian sparepart dan nota servis kendaraan.

	13 – 07 – 2024	- Membuat nota pembelian sparepart dan nota servis kendaraan.
III	14 – 07 – 2024	LIBUR
	15 – 07 – 2024	- Merekap pemasukan dan pengeluaran Oli. - Membuat nota pembelian sparepart & nota servis kendaraan. - Membuat daftar order sparepart yang stoknya menipis.
	16 – 07 – 2024	- Membuat nota pembelian sparepart dan nota servis kendaraan.
	17 – 07 – 2024	- Membuat nota pembelian sparepart dan nota servis kendaraan.
	18 – 07 – 2024	- Membuat nota pembelian sparepart dan nota servis kendaraan.
	19 – 07 – 2024	- Membuat nota pembelian sparepart dan nota servis kendaraan.
	20 – 07 – 2024	- Membuat nota pembelian sparepart dan nota servis kendaraan.
	IV	21 – 07 – 2024
22 – 07 – 2024		- Merekap pemasukan dan pengeluaran Oli. - Membuat nota pembelian sparepart & nota servis kendaraan. - Membuat daftar order sparepart yang stoknya menipis.
23 – 07 – 2024		- Membuat nota pembelian sparepart dan nota servis kendaraan.
24 – 07 – 2024		- Membuat nota pembelian sparepart dan nota servis kendaraan.
25 – 07 – 2024		- Membuat nota pembelian sparepart dan nota servis kendaraan.
26 – 07 – 2024		- Membuat nota pembelian sparepart dan nota servis kendaraan.

	27 – 07 – 2024	- Membuat nota pembelian sparepart dan nota servis kendaraan.
V	28 – 07 – 2024	LIBUR
	29 – 07 – 2024	- Merekap pemasukan dan pengeluaran Oli. - Membuat nota pembelian sparepart & nota servis kendaraan. - Membuat daftar order sparepart yang stoknya menipis.
	30 – 07 – 2024	- Membuat nota pembelian sparepart dan nota servis kendaraan.
	31 – 07 – 2024	- Membuat nota pembelian sparepart dan nota servis kendaraan.
	01 – 08 – 2024	- Membuat nota pembelian sparepart dan nota servis kendaraan.
	02 – 08 – 2024	- Membuat nota pembelian sparepart dan nota servis kendaraan.
	03 – 08 – 2024	- Membuat nota pembelian sparepart dan nota servis kendaraan.
	IV	04 – 08 – 2024
05 – 08 – 2024		- Merekap pemasukan dan pengeluaran Oli. - Membuat nota pembelian sparepart & nota servis kendaraan. - Membuat daftar order sparepart yang stoknya menipis.
06 – 08 – 2024		- Membuat nota pembelian sparepart dan nota servis kendaraan.
07 – 08 – 2024		- Membuat nota pembelian sparepart dan nota servis kendaraan.
08 – 08 – 2024		- Membuat nota pembelian sparepart dan nota servis kendaraan.
09 – 08 – 2024		- Membuat nota pembelian sparepart dan nota servis kendaraan.

	10 – 08 – 2024	- Membuat nota pembelian sparepart dan nota servis kendaraan.
V	11 – 08 – 2024	LIBUR
	12 – 08 – 2024	- Merekap pemasukan dan pengeluaran Oli. - Membuat nota pembelian sparepart & nota servis kendaraan - Membuat daftar order sparepart yang stoknya menipis.
	13 – 08 – 2024	- Membuat nota pembelian sparepart dan nota servis kendaraan.
	14 – 08 – 2024	- Membuat nota pembelian sparepart dan nota servis kendaraan.
	15 – 08 – 2024	- Membuat nota pembelian sparepart dan nota servis kendaraan.
	16 – 08 – 2024	LIBUR
	17 – 08 – 2024	LIBUR
	VI	18 – 08 – 2024
19 – 08 – 2024		- Merekap pemasukan dan pengeluaran Oli. - Membuat nota pembelian sparepart & nota servis kendaraan - Membuat daftar order sparepart yang stoknya menipis.
20 – 08 – 2024		- Membuat nota pembelian sparepart dan nota servis kendaraan.
21 – 08 – 2024		- Membuat nota pembelian sparepart dan nota servis kendaraan.
22 – 08 – 2024		- Membuat nota pembelian sparepart dan nota servis kendaraan.
23 – 08 – 2024		- Membuat nota pembelian sparepart dan nota servis kendaraan.
24 – 08 – 2024		LIBUR

VII	26 – 08 – 2024	<ul style="list-style-type: none"> - Merekap pemasukan dan pengeluaran Oli. - Membuat nota pembelian sparepart & nota servis kendaraan - Membuat daftar order sparepart yang stoknya menipis.
	27 – 08 – 2024	- Membuat nota pembelian sparepart dan nota servis kendaraan.
	28 – 08 – 2024	- Membuat nota pembelian sparepart dan nota servis kendaraan.
	29 – 08 – 2024	- Membuat nota pembelian sparepart dan nota servis kendaraan.
	30 – 08 – 2024	- Membuat nota pembelian sparepart dan nota servis kendaraan.
	31 – 08 – 2024	- Membuat nota pembelian sparepart dan nota servis kendaraan.

Jombang, 01 September 2024
Pendamping Lapangan

LINGKEL MOBIL
JOMBANG MOTOR
Jl. KAPTEN TENDEAN No. 167 Telp. (0321) 862113
J. Suharyanto

Lampiran 3. Dokumentasi



Lampiran 4. Penilaian Pendamping Lapangan



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PGRI DEWANTARA
PROGRAM STUDI – AKUNTANSI (BAIK SEKALI)
PROGRAM STUDI – MANAJEMEN (B)

Jl. Prof. Moh yamin No.77 Telp. 0321-865180, Fax 0321-853807 Jombang 61471
 Email : info@stiedewantara.ac.id website : www.stiedewantara.ac.id

PENILAIAN KULIAH KERJA MAGANG MAHASISWA
STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG

Nama : *Nafan Ramadhan Ervaputka.*
 NIM : *2161172*
 Program Studi : *Manajemen*
 Tempat Magang : *Bengkel Mobil Jombang Motor*
 Alamat Tempat Magang : *Jln. Kapten Pierre Tendean No. 167.*
 Bagian/Bidang : *Admin Sparepart.*

No.	Aspek Yang Dinilai	Nilai (0 - 100)
1.	Disiplin kerja	92
2.	Kerjasama dalam tim/hubungan dengan rekan kerja	95
3.	Sikap, etika dan tingkah laku saat bekerja	90
4.	Kreativitas dan ketrampilan	95
5.	Kemampuan mengaplikasikan pengetahuan akademis dalam pekerjaan	90
6.	Kemampuan menyesuaikan diri dalam pekerjaan dan lingkungan kerja	95
7.	Kemampuan berkomunikasi	95
8.	Produktivitas kerja*	90
Jumlah		<u>742</u>
Nilai Rata-Rata (Jumlah : 8)		<u>92.75</u>

Catatan : Penilaian harap diisi dalam angka

*Peserta magang menghasilkan produk/ karya

Catatan:

31 AGUSTUS 2024
 BENGKEL MOBIL
 Pendamping Lapangan/Pusat Penilai**
JOMBANG MOTOR
 Jl. Kapten Tendean No. 167 Telp. 0321-862113
 (.....*SURANINGRAT*.....)

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

Lampiran 5. Penilaian Dosen Pendamping Lapangan



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PGRI DEWANTARA
PROGRAM STUDI – AKUNTANSI (BAIK SEKALI)
PROGRAM STUDI – MANAJEMEN (B)

Jl. Prof. Moh yamin No.77 Telp. 0321-865180, Fax 0321-853807 Jombang 61471
Email : info@stiedewantara.ac.id website : www.stiedewantara.ac.id

PENILAIAN KULIAH KERJA MAGANG MAHASISWA

Nama : Nafan Ramadhan Ervaputra
NIM : 2161172
Program Studi : Manajemen
Tempat Magang : Bengkel Mobil Jombang Motor
Bagian/Bidang : Admin Sparepart

No.	Aspek yang Dinilai	Nilai (0 - 100)
1.	Keaktifan konsultasi	92
2.	Motivasi	92
3.	Pengetahuan tentang tugas dalam obyek KKM	92
4.	Tata Bahasa dan kerapihan laporan	92
5.	Kejelasan menyampaikan laporan	92
6.	Sistematika laporan	92
7.	Kemampuan mengidentifikasi masalah	92
8.	Kemampuan memberikan alternatif pemecahan masalah	92
Jumlah		
Nilai Rata-Rata (Jumlah : 8)		92

Catatan : Penilaian harap diisi dalam angka

Jombang, ..11..September 2024

Dosen Pembimbing Lapangan,

(Kristin Juwita, SE.MM)