

**LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)**  
**DI CV. KUMANDANGE ADZAN PITU (KAP) PETERONGAN**  
**JOMBANG**



Oleh:

Rizky Firdaus Maulana Wildan (2161203)

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN**  
**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI (STIE) PGRI DEWANTARA**  
**JOMBANG**  
**2024**

LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)  
DI CV. KUMANDANGE ADZAN PITU (KAP)  
PETERONGAN JOMBANG



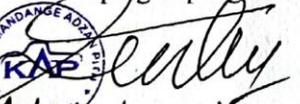
Oleh

Rizky Firdaus Maulana Wildan (2161203)

Jombang, 5 September 2024

Menyetujui,

Pendamping Lapangan

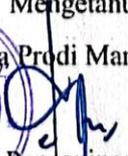
  
(Rizky Firdaus Maulana Wildan)

Dosen Pembimbing Lapangan

  
(Dr. Deni Widyo Prasetyo, SE., MM)

Mengetahui,

Ketua Prodi Manajemen

  
(Dr. Erminati Pandaningrum, ST., MSM)

## **KATA PENGANTAR**

Puji dan syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa atas berkat dan rahmat Nya sehingga laporan Kuliah Kerja Magang (KKM) ini dapat diselesaikan dengan baik dan tepat waktu.

Banyak penulis mendapatkan bantuan secara langsung atau tidak langsung selama proses penyelesaian Kuliah Kerja Magang (KKM) ini, yang membantu mereka menyelesaikannya dengan baik dan tepat waktu.

Dalam hal ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Abdul Rohim, SE.,MSI,CRA. Selaku Ketua Pimpinan STIE PGRI Dewantara Jombang
2. Ibu Dr. Erminati Pancaningrum, ST.,MSM. Selaku Ketua Program Studi Manajemen STIE PGRI Dewantara Jombang
3. Bapak Dr. Deni Widyo Prasetyo, SE.,MM Selaku Dosen Pembimbing Lapangan STIE PGRI Dewantara Jombang
4. Bapak Samsul Hadi selaku Kepala Perusahaan CV.KUMANDANGE ADZAN PITU
5. Seluruh Karyawan CV. KUMANDANGE ADZAN PITU yang telah memberikan ilmu serta wawasannya kepada penulis
6. Keluarga dan teman-teman yang telah memberikan semangat serta dukungannya kepada penulis

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa penulisan laporan Kuliah Kerja Magang (KKM) ini masih jauh dari sempurna, oleh karena itu penulis mengharapkan segala kritik

dan saran yang dapat membangkitkan semangat untuk lebih baik dan menyempurnakan laporan ini.

Akhir kata penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang terlibat atas kerjasamanya dalam penulisan Laporan Penelitian Magang (KKM) ini. Kami juga berharap semoga penulisan laporan ini dapat bermanfaat khususnya bagi penulis dan pembaca pada umumnya.

Semoga Allah SWT membalas kita atas segala bantuan, bimbingan dan dukungan yang diberikan kepada kita.

Jombang, 5 September 2024

Penulis

## DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR .....	i
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR TABEL.....	v
DAFTAR GAMBAR .....	vi
DAFTAR LAMPIRAN.....	vii
BAB I.....	1
PENDAHULUAN .....	1
1.1    LATAR BELAKANG KULIAH KERJA MAGANG.....	1
1.2    TUJUAN KULIAH KERJA MAGANG.....	2
1.3    MANFAAT KULIAH KERJA MAGANG .....	3
1.4    TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG .....	4
1.5    JADWAL KULIAH KERJA MAGANG.....	4
BAB II.....	6
TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG .....	6
2.1    SEJARAH PERUSAHAAN .....	6
2.2    VISI DAN MISI PERUSAHAAN .....	6
2.3    STRUKTUR ORGANISASI PERUSAHAAN.....	7
2.4    KEGIATAN UMUM PERUSAHAAN .....	8
BAB III.....	9
PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG .....	9
3.1    PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG.....	9
3.2    HASIL PENGAMATAN DI TEMPAT MAGANG.....	11
3.3    USULAN PEMECAHAN MASALAH/SOLUSI.....	12
BAB IV .....	13
KESIMPULAN DAN SARAN.....	13
4.1    KESIMPULAN .....	13
4.2    SARAN .....	13
DAFTAR PUSTAKA .....	15

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 1.5 Jam Operasional Pelaksanaan Magang.....	5
---	---

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 2.3 Struktur Organisasi .....	7
--------------------------------------	---

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Log Book.....	1
Lampiran 2 Penilaian Dosen Pembimbing Lapangan.....	3
Lampiran 3 Penilaian Pembimbing Lapangan.....	4
Lampiran 4 Sertifikat Magang.....	5
Lampiran 5 Surat Balasan Kuliah Kerja Magang.....	6
Dokumentasi.....	7

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 LATAR BELAKANG KULIAH KERJA MAGANG**

Kuliah Kerja Magang (KKM) adalah metode inovatif yang memungkinkan mahasiswa memperoleh pemahaman akademik yang lebih baik dengan mendapatkan pengalaman langsung di lapangan. STIE PGRI Dewantara Jombang, sebuah lembaga pendidikan yang mengutamakan prestasi akademik, menyadari pentingnya menghubungkan teori dan praktik. Selain itu, program ini melibatkan dosen pembimbing yang akan membantu mahasiswa menghubungkan pengalaman magang dengan ide-ide akademik dan memastikan bahwa pengalaman tersebut berdampak positif pada prestasi akademik mereka. Untuk memaksimalkan dampak Kuliah Kerja Magang (KKM) terhadap pemahaman akademik mahasiswa, evaluasi rutin dan refleksi terstruktur akan dilakukan.

Perguruan tinggi tidak hanya berfokus pada pengajaran teori di kelas, tetapi juga mengembangkan keterampilan praktis mahasiswa untuk mencapai tujuan yang holistik. Untuk itu, program Kuliah Kerja Magang (KKM) bertujuan untuk membantu mahasiswa mengintegrasikan pengetahuan teoritis mereka dengan pengalaman kerja nyata. Selain memberikan pemahaman langsung tentang dunia kerja, Kuliah Kerja Magang (KKM) juga merupakan syarat akademik yang harus dipenuhi oleh mahasiswa untuk menyelesaikan studi mereka dan mendapatkan nilai yang menunjukkan kemampuan manajemen.

Selain itu, diharapkan bahwa kursus kerja magang (KKM) akan memberi mahasiswa kesempatan untuk lebih memahami proses operasional sesuai dengan bidang

manajemen. Pengalaman kerja langsung ini akan membantu mahasiswa memperkuat keterampilan praktis mereka dan mempersiapkan mereka untuk menghadapi tantangan dalam dunia kerja yang semakin kompetitif. Program Kuliah Kerja Magang (KKM) juga memberikan mahasiswa kesempatan untuk mengevaluasi kemampuan mereka dan menerapkan ide-ide yang mereka pelajari dalam dunia nyata.

Sebagai perusahaan otomotif, CV.KUMANDANGE ADZAN PITU memberikan lingkungan yang ideal bagi mahasiswa untuk melakukan Kuliah Kerja Magang (KKM). Kuliah Kerja Magang (KKM) di CV.KUMANDANGE ADZAN PITU membantu siswa memperoleh kompetensi profesional dan memberikan pengalaman kerja nyata. Kuliah Kerja Magang (KKM) ini juga membantu mereka menyusun laporan, yang menjadi bagian dari penilaian akademik akhir.

Berdasarkan rekomendasi dari Program Studi Manajemen STIE PGRI Dewantara Jombang, penulis tertarik untuk melaksanakan Kuliah Kerja Magang (KKM) di CV.KUMANDANGE ADZAN PITU, yang berlokasi di Peterongan, Jombang. Perusahaan ini bergerak di bidang otomotif.

Program ini diharapkan bisa menjalin kerja sama antara STIE PGRI Dewantara Jombang dengan Perusahaan tempat mahasiswa melaksanakan magang dan Perusahaan bisa memberikan imbal balik berupa evaluasi terhadap mahasiswa maupun STIE PGRI Dewantara Jombang.

## **1.2 TUJUAN KULIAH KERJA MAGANG**

Berdasarkan latar belakang diatas, maka pelaksanaan Kuliah Kerja Magang ini tujuannya untuk :

1. Untuk menerapkan ilmu yang sudah didapatkan di perkuliahan pada dunia kerja.

2. Untuk menambah pengetahuan dan pengalaman yang diperoleh di dunia kerja yang sesungguhnya.
3. Untuk memenuhi mata kuliah KKM yang merupakan salah satu syarat bagi mahasiswa untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Program Studi Manajemen.
4. Untuk mengamati secara langsung Kegiatan lapangan yang berkaitan dengan teori-teori yang telah dipelajari diperkuliahan dan menerapkan ilmu akademik yang telah diperoleh.
5. Untuk mengenalkan mahasiswa dengan budaya dunia kerja yang berbeda dengan budaya pembelajaran dikelas dalam tekanan yang lebih tinggi untuk menyelesaikan pekerjaan dengan tepat waktu.

### **1.3 MANFAAT KULIAH KERJA MAGANG**

Kuliah Kerja Magang (KKM) mempunyai manfaat yang sangat besar bagi mahasiswa perguruan tinggi dan Perusahaan. Adapun manfaat KKM tersebut sebagai berikut:

#### **A. Manfaat Bagi Mahasiswa**

1. Untuk bekal persiapan diri terjun langsung dalam dunia kerja
2. Sebagai bahan pembandingan terhadap ilmu yang diperoleh.
3. Mencoba kemampuan mahasiswa dalam menerapkan ilmu pada bidang teknis.
4. Menambah pengetahuan dan pengalaman yang baru di dunia kerja.

#### **B. Manfaat Bagi STIE PGRI Dewantara Jombang**

1. Menjalin hubungan baik antara Prodi Manajemen dengan instansi atau Perusahaan tersebut.

2. Sebagai bahan evaluasi dalam peningkatan mutu kurikulum di masa depan.
3. Membangun kerja sama antara dunia pendidikan dengan Perusahaan sehingga perguruan tinggi lebih dikenal oleh kalangan dunia usaha.

#### C. Manfaat Bagi CV.KUMANDANGE ADZAN PITU

1. Membantu dan meringankan Kegiatan pelaksanaan pekerjaan.
2. Menjalin hubungan baik dengan STIE PGRI Dewantara Jombang.
3. Membantu menyiapkan calon tenaga kerja yang berkualitas dan bertanggung jawab.

### **1.4 TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG**

Pada pelaksanaan Kegiatan magang ini, penulis ditempatkan pada Divisi Admin Internal. Berikut ini merupakan informasi data Perusahaan tempat pelaksanaan magang:

Nama Instansi : CV.KUMANDANGE ADZAN PITU

Alamat : Jl. Brawijaya No 99, Pajaran, Peterongan, Kec. Peterongan,  
Kabupaten Jombang, Jawa Timur, 61481

Divisi : Admin Internal

### **1.5 JADWAL KULIAH KERJA MAGANG**

#### a. Tahap Pelaksanaan

Pelaksanaan Kuliah Kerja Magang (KKM) berlangsung selama dua bulan, terhitung sejak tanggal 1 Juli 2024 sampai dengan 31 Agustus 2024, dengan jam operasional sebagai berikut:

Tabel 1.5 Jam Operasional Pelaksanaan Magang

Hari Kerja	Jam Kerja	Jam Istirahat
Senin – Sabtu	08.00 s.d 16.00 WIB	12.00 s.d 13.00 WIB

*Sumber : Data Diolah Oleh Penulis*

b. Tahap Penulisan Laporan Kuliah Kerja Magang

Pada tahap ini, proses penulisan laporan KKM dilakukan setelah tahap pelaksanaan KKM berakhir. Setelah penulis selesai melaksanakan KKM, penulis menggunakan data yang diperoleh dari tempat KKM untuk Menyusun laporan KKM, laporan KKM terkait akan kami presentasikan kepada Dosen Pembimbing Lapangan dan mengadakan seminar pada waktu yang ditentukan.

c. Tahap Pelaporan

Pengumpulan data terkait laporan KKM dan pembuatan KKM akan dilaporkan pada bulan September 2024.

## **BAB II**

### **TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG**

#### **2.1 SEJARAH PERUSAHAAN**

CV. KUMANDANGE ADZAN PITU dimulai pada tahun 2004 dan telah berdiri selama 10 tahun. Pemilik Perusahaan ini adalah Bapak Heri Cahyono yang berlatar belakang pengusaha. Bendera bisnisnya yang paling tersorot adalah PT.HRA atau HRA Group. Sebuah Perusahaan yang berfokus pada bengkel dan perawatan mobil. Perusahaan ini memiliki beberapa cabang bengkel yang tersebar di beberapa kota

Pria yang akrab disapa Sam HC memulai perjalanannya hidupnya dari bawah sebagai pencari kayu bakar, tukang ojek, tukang las, mekanik mobil, hingga menjadi pemilik tiga group Perusahaan dengan total karyawan sebanyak 1.200 Orang. Disela kesibukannya sebagai wirausaha, beliau juga mengisi waktunya dengan berbagai ilu. Beliau mengajar sekaligus pendamping mahasiswa di UGM,IPB,UNHES, dan UIN Syarif Hidayatullah Jakarta.

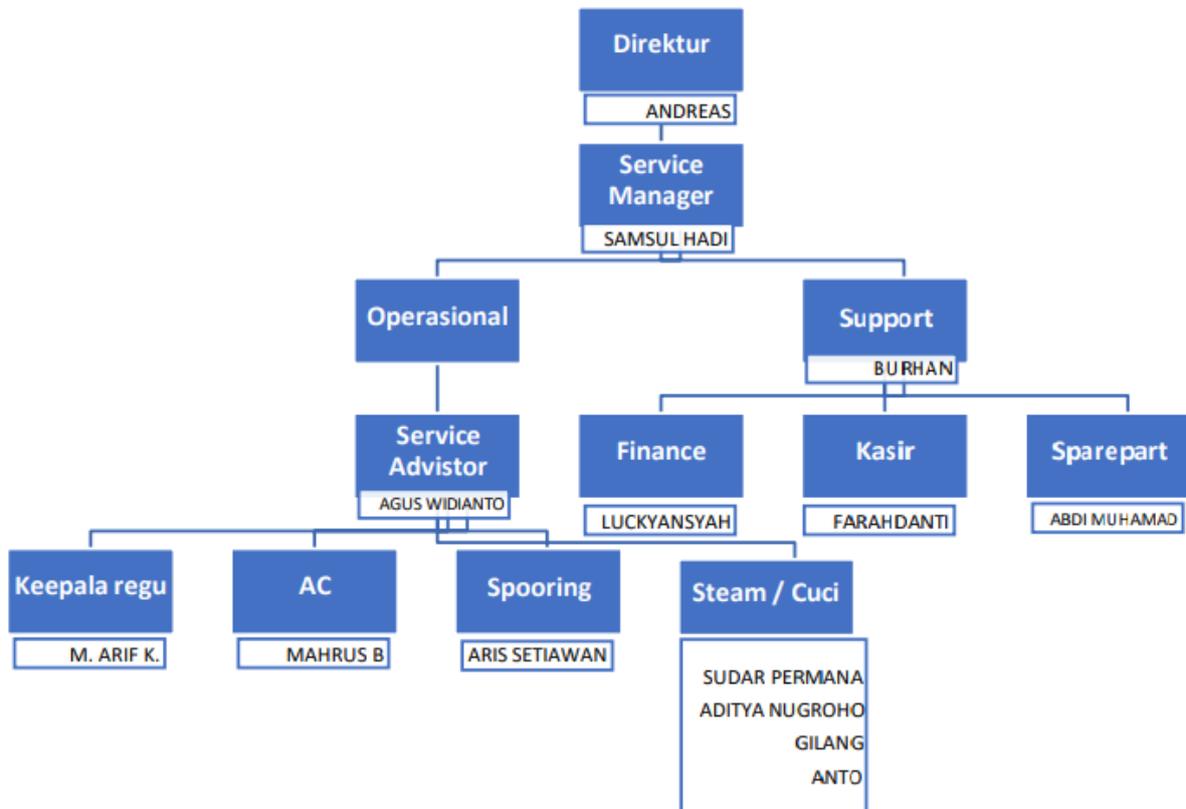
Pada tahun 2012, Sam HC mendirikan Yayasan Kalasuba Indonesia yang bergerak disektor pembinaan bagi UKM. Yayasan ini kerap mengadakan training perbaikan kualitas produk maupun tata Kelola usaha. Sam HC juga aktif mengajak masyarakat berpartisipasi menjalankan bank sampah. Selain itu, beliau juga sering menemui petani dan peternak susu untuk memperbaiki kualitas produksi serta manajemen bisnisnya,

#### **2.2 VISI DAN MISI PERUSAHAAN**

Visi : Menjadi bengkel mobil terbaik di jombang yang mengutamakan pada kepuasan pelanggan dan Solusi yang terbaik untuk perawatan/kerusakan mobil.

Misi : Memberikan Solusi tepat dan cepat mulai dari saat pelanggan ingin memperbaiki mobil, proses menunggu sampai dengan mobil selesai diperbaiki.

### 2.3 STRUKTUR ORGANISASI PERUSAHAAN



Gambar 2.3 CV.KUMANDANGE ADZAN PITU

## **2.4 KEGIATAN UMUM PERUSAHAAN**

CV.KUMANDANGE ADZAN PITU adalah Perusahaan yang bergerak di bidang otomotif Perusahaan ini melayani berbagai macam keluhan terkait kendaraan. Dengan melakukan pengecekan, penentuan Tindakan selanjutnya, lalu menanyakan ketersediaan untuk dilakukan penggantian ataupun perbaikan kendaraan kepada customer apabila mau melakukan perbaikan dan penggantian sparepart agar tidak terjadi kesalahpahaman terkait izin penggantian beberapa part dari kendaraannya. Pekerjaan tersebut termasuk dalam bagian yang disebut admin internal.

Adapun tugas yang dilakukan dibagian service terhadap kendaraan, bagian staff eksternal yang memiliki tugas yaitu melakukan pelayanan service terhadap kendaraan didalam dan diluar wilayah jombang. Dibagian ini staff eksternal juga harus mengurus system pembayaran dengan system kredit atau jatuh tempo. Ini juga berhubungan dengan pencarian Lokasi service kendaraan yang berada diluar jangkauan bengkel KAP serta membuat laporan financial lainnya.

## BAB III

### PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG

#### 3.1 PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG

Berdasarkan ketentuan jadwal pelaksanaan Kuliah Kerja Magang yang sudah ditetapkan pihak STIE PGRI Dewantara Jombang, maka penulis melaksanakan praktek magang dimulai dari tanggal 1 Juli 2024 sampai dengan 31 Agustus 2024. Setelah ditentukan penulis, magang di CV.KUMANDANGE ADZAN PITU ditentukan oleh Perusahaan yang sesuai dengan struktur Perusahaan yang ada, masing-masing individu mempunyai jobdesk dan tanggung jawab yang berbeda-beda agar terciptanya system kerja yang efektif dan efisien. Dalam Kuliah Kerja Magang (KKM) ini penulis ditempatkan pada bagian *Admin Internal* untuk membantu Kegiatan dan melaksanakan tugas-tugas yang ada di bagian admin internal. Adapun jobdesk mahasiswa pada bagian *Admin Internal*, meliputi:

a. Melayani Customer dan Pembuatan Invoice Penjualan

Invoice Penjualan adalah dokumen resmi yang dikeluarkan penjual kepada pembeli sebagai permintaan pembayaran. Didalamnya terdapat catatan detail mengenai barang atau jasa yang dibeli, harga, jumlah dan total pembayaran yang harus dilakukan oleh pembeli. Invoice baik berfungsi sebagai alat dokumentasi dan bukti resmi bahwa transaksi telah terjadi. Selain itu, invoice juga memudahkan proses pembukuan, pengelolaan keuangan, dan tagihan pembayaran. Beberapa hal yang perlu diperhatikan oleh praktikan adalah sebagai berikut :

1. Identitas penjual dan pembeli
2. Nomor Invoice

3. Tanggal transaksi
4. Deskripsi barang atau jasa
5. Total harga
6. Metode pembayaran
7. Pajak

b. Follow Up Marketing

Follow-up marketing adalah proses di mana perusahaan atau pemasar melanjutkan interaksi dengan prospek atau pelanggan setelah interaksi awal, seperti setelah mereka menunjukkan minat atau melakukan tindakan tertentu (misalnya, mengisi formulir kontak atau membeli produk). Tujuan dari follow-up marketing adalah untuk membina hubungan, meningkatkan loyalitas pelanggan, dan akhirnya meningkatkan penjualan atau konversi. Berikut adalah beberapa elemen kunci dalam follow-up marketing:

1. Komunikasi yang Tepat Waktu: Menghubungi prospek atau pelanggan pada waktu yang tepat adalah kunci. Terlalu cepat atau terlambat dapat mengurangi efektivitas follow-up.
2. Personalisasi: Menyesuaikan pesan dengan informasi spesifik yang diketahui tentang prospek atau pelanggan dapat membuat follow-up lebih relevan dan menarik.
3. Berbagai Kanal: Follow-up bisa dilakukan melalui berbagai kanal, termasuk email, telepon, media sosial, atau pesan teks. Pilih kanal yang paling sesuai dengan preferensi dan perilaku target audiens.
4. Konten yang Menarik: Menyediakan informasi yang bermanfaat, seperti penawaran khusus, konten edukatif, atau update produk, dapat membantu menjaga minat dan keterlibatan prospek atau pelanggan.

5. Pemantauan dan Analisis: Mengukur efektivitas follow-up dengan memantau metrik seperti tingkat respons, tingkat konversi, dan kepuasan pelanggan dapat membantu dalam menyesuaikan strategi follow-up untuk hasil yang lebih baik.
6. Tindak Lanjut yang Konsisten: Follow-up yang konsisten penting untuk membangun hubungan jangka panjang. Ini bisa termasuk rangkaian email, panggilan tindak lanjut, atau pengiriman materi tambahan.
7. Segmentasi: Membagi audiens menjadi segmen-segmen berdasarkan karakteristik atau perilaku mereka dapat membantu dalam menyampaikan pesan yang lebih relevan dan efektif.
8. Otomatisasi: Banyak perusahaan menggunakan alat otomatisasi pemasaran untuk mengelola follow-up, terutama dalam skala besar. Ini memungkinkan pengiriman pesan yang tepat waktu dan relevan tanpa memerlukan intervensi manual yang intensif.

### **3.2 HASIL PENGAMATAN DI TEMPAT MAGANG**

Berdasarkan hasil pengamatan sesuai jobdesk mahasiswa selama melaksanakan Kuliah Kerja Magang (KKM) di CV.KUMANDANGE ADZAN PITU, terdapat beberapa masalah financial pada bagian admin internal dikarenakan bagian marketing tidak bisa memenuhi target pada admin internal. Data dari bagian marketing tidak kompatibel dengan admin internal, customer yang akan melakukan service dari data bagian marketing hampir tidak ada yang sesuai dengan data yang diberikan oleh bagian marketing. Perusahaan mengalami kerugian kurang lebih 10% dari bulan-bulan sebelumnya karena tidak memenuhi target mingguan.

Selain itu, hasil kepuasan pelanggan sangat kurang diterapkan padahal kepuasan pelanggan adalah hal yang sangat penting di perusahaan ini. Jasa service dibengkel ini bisa dibilang sangat bagus dari berbagai aspek dan masalah yang terpenting dalam menangani customer adalah kepuasan pelanggan. Banyak problem dibagian admin internal dalam menangani hal ini karena kurangnya komunikasi antara admin internal dengan customer, ini akan menyebabkan customer yang biasanya service di bengkel ini akan pindah ke bengkel lainnya dan financial target akan menurun.

### **3.3 USULAN PEMECAHAN MASALAH/SOLUSI**

Berdasarkan hasil pengamatan mahasiswa KKM yang dilaksanakan di CV.KUMANDANGE ADZAN PITU, admin internal dan bagian marketing lebih baiknya banyak melakukan monitoring dan evaluasi terkait data-data yang diberikan. Dengan begitu target mingguan tidak akan mengalami kerugian karena kelalaian dalam mengirim data-data yang diberikan tidak valid dengan customer. Bagian marketing meningkatkan potensialnya dengan cara melakukan strategi digital marketing dan social media campaign, dengan cara itu bagian marketing tidak lagi keliling mencari calon-calon customer dan admin internal pun juga dapat mengontrol data customer yang masuk kebagian admin internal.

## **BAB IV**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **4.1 KESIMPULAN**

CV.KUMANDANGE ADZAN PITU ini merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dibidang otomotif yang ada dijombang. Dalam pelaksanaan KKM ini, penulis mendapatkan banyak pengalaman yang yang belum dipelajari di masa perkuliahan, sehingga dapat dipraktikkan secara maksimal dalam dunia kerja.

Berdasarkan uraian diatas , maka dapat disimpulkan bahwa monitoring dan evaluasi data sangat penting dalam perusahaan karena dapat memaksimalkan data-data yang masuk. Admin internal juga bertanggung jawab atas konsistensi customer yang datang jika evaluasi dan monitoring dilakukan dengan baik agar tidak terjadi kerugian yang akan menyalahkan hanya satu pihak.

Peningkatan kepuasan pelanggan adalah hal yang sangat penting dilakukan demi kelangsungan dan kemajuan perusahaan, semua karyawan di CV.KUMANDANGE ADZAN PITU terlibat dalam hal ini. Dengan itu semua karyawan dapat memaksimalkan kepuasan pelanggan karena tanggung jawab terhadap pekerjaan dan dapat meningkatkan mutu perusahaan yang terbaik.

#### **4.2 SARAN**

Berdasarkan Kesimpulan yang ada selama pelaksanaan magang, penulis memberikan saran-saran sebagai berikut:

##### **A. Bagi perusahaan**

- Lakukan evaluasi dan monitoring dengan sebaik mungkin terkait pekerjaan agar tidak ada problem yang merugikan perusahaan

- Tingkatan mutu kepuasan pelanggan agar dapat menambah pemasukan customer yang datang
- Memberikan kesempatan yang lebih banyak kepada peserta magang untuk mengeksplor banyak hal yang berkaitan dengan keilmuan yang sedang dipelajari, sehingga ilmu dan pengetahuan yang didapatkan akan lebih luas

#### B. Bagi mahasiswa

- Mahasiswa magang harus lebih percaya diri, aktif bertanya kepada pembimbing lapangan, memiliki inisiatif dalam melaksanakan jobdesknya, dan berusaha lebih banyak membaaur dengan karyawan perusahaan.
- Mahasiswa magang sebaiknya disiplin dalam berbagai hal seperti datang tepat waktu dan menyelesaikan tugas dengan tepat waktu.

## DAFTAR PUSTAKA

- Pedoman Kuliah Kerja Magang Tahun 2024 Program Studi Manajemen. Jombang 2023*
- Rohmad,(2023). *Laporan Kuliah Kerja Magang Strategi Pemasaran Yang Di Terapkan Di CV. Kumandange Adzan Pitu. Jombang*
- Fery,Hari,Sufrin (2018). *PENGARUH KUALITAS LAYANAN TERHADAP KEPUASAN PELANGGAN DAN LOYALITAS PELANGGAN. Jurnal Perpustakaan Indonesia. Bogor. Vol 18*

## LAMPIRAN

### Lampiran 1 Log Book

#### FORM KEGIATAN HARIAN SELAMA MAGANG

Nama : Rizky Firdaus Maulana Wildan  
 NIM : 2161203  
 Program Studi : Manajemen  
 Tempat Magang : CV. KUMANDANGE ADZAN PTU  
 Alamat Magang : Jl. Brawijaya No.99, Pajaran, Peterongan, Kec. Peterongan,  
 Kabupaten Jombang, Jawa Timur 61481  
 Bagian/Bidang : Admin Internal  
 Periode : 01 Juli – 31 Agustus 2024

Minggu Ke	Tanggal	Jenis Kegiatan	Tanda Tangan
I	01/07/2024	Perkenalan Lingkungan Magang dan Pembagian Jobdesk	
	02/07/2024	Melayani Customer dan Membuat Invoice Penjualan	
	03/07/2024	Melayani Customer dan Membuat Invoice Penjualan	
	04/07/2024	Melayani Customer dan Membuat Invoice Penjualan	
	05/07/2024	Melayani Customer dan Membuat Invoice Penjualan	
	06/07/2024	Melayani Customer dan Membuat Invoice Penjualan	
II	08/07/2024	Melayani Customer dan Membuat Invoice Penjualan	
	09/07/2024	Melayani Customer dan Membuat Invoice Penjualan	
	10/07/2024	Melayani Customer dan Membuat Invoice Penjualan	
	11/07/2024	Melayani Customer dan Membuat Invoice Penjualan	
	12/07/2024	Melayani Customer dan Membuat Invoice Penjualan	
	13/07/2024	Menginput Berkas Invoice Penjualan Bulan Juni	
III	15/07/2024	Melayani Customer dan Membuat Invoice Penjualan	
	16/07/2024	Sakit	
	17/07/2024	Melayani Customer dan Membuat Invoice Penjualan	
	18/07/2024	Melayani Customer dan Membuat Invoice Penjualan	
	19/07/2024	Melayani Customer dan Membuat Invoice Penjualan	
	20/07/2024	Melayani Customer dan Membuat Invoice Penjualan	
IV	22/07/2024	Melayani Customer dan Membuat Invoice Penjualan	
	23/07/2024	Melayani Customer dan Membuat Invoice Penjualan	
	24/07/2024	Melayani Customer dan Membuat Invoice	

		Penjualan	
	25/07/2024	Alpha	
	26/07/2024	Melayani Customer dan Membuat Invoice Penjualan	
	27/07/2024	Melayani Customer dan Membuat Invoice Penjualan	
V	29/07/2024	Melayani Customer dan Membuat Invoice Penjualan	
	30/07/2024	Melayani Customer dan Membuat Invoice Penjualan	
	31/07/2024	Melayani Customer dan Membuat Invoice Penjualan	
	01/08/2024	Alpha	
	02/08/2024	Melayani Customer dan Membuat Invoice Penjualan	
	03/08/2024	Melayani Customer dan Membuat Invoice Penjualan	
VI	05/08/2024	Alpha	
	06/08/2024	Melayani Customer dan Membuat Invoice Penjualan	
	07/08/2024	Menginput Berkas Invoice Penjualan Bulan Juli	
	08/08/2024	Melayani Customer dan Membuat Invoice Penjualan	
	09/08/2024	Melayani Customer dan Membuat Invoice Penjualan	
	10/08/2024	Follow Up Perjalanan Marketing	
VII	12/08/2024	Follow Up Perjalanan Marketing	
	13/08/2024	Follow Up Perjalanan Marketing	
	14/08/2024	Follow Up Perjalanan Marketing	
	15/08/2024	Sakit	
	16/08/2024	Follow Up Perjalanan Marketing	
	17/08/2024	Tanggal Merah	
VIII	19/08/2024	Follow Up Perjalanan Marketing	
	20/08/2024	Follow Up Perjalanan Marketing	
	21/08/2024	Follow Up Perjalanan Marketing	
	22/08/2024	Izin Luar Kota	
	23/08/2024	Follow Up Perjalanan Marketing	
	24/08/2024	Follow Up Perjalanan Marketing	
IX	26/08/2024	Follow Up Perjalanan Marketing	
	27/08/2024	Follow Up Perjalanan Marketing	
	28/08/2024	Follow Up Perjalanan Marketing	
	29/08/2024	Melayani Customer dan Membuat Invoice Penjualan	
	30/08/2024	Follow Up Perjalanan Marketing	
	31/08/2024	Penutupan Magang	

Jombang, 06 September 2024

Pendamping Lapangan  
  
*(A. Urrahma L.)*

Lampiran 2 Penilaian Dosen Pembimbing 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**

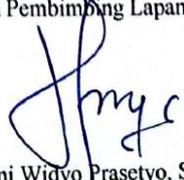
Nama : Rizky Firdaus Maulana Wildan  
NIM : 2161203  
Program Studi : Manajemen  
Tempat Magang : CV. KUMANDANGE ADZAN PITU  
Alamat Magang : Jl. Brawijaya No.99, Pajaran, Peterongan, Kec. Peterongan,  
Kabupaten Jombang, Jawa Timur 61481  
Bagian/Bidang : Admin Internal

No.	Aspek yang Dinilai	Nilai (0 - 100)
1.	Keaktifan konsultasi	92
2.	Motivasi	95
3.	Pengetahuan tentang tugas dalam obyek KKM	95
4.	Tata Bahasa dan kerapian laporan	92
5.	Kejelasan menyampaikan laporan	95
6.	Sistematika laporan	94
7.	Kemampuan mengidentifikasi masalah	93
8.	Kemampuan memberikan alternatif pemecahan masalah	95
Jumlah		751
Nilai Rata-Rata (Jumlah : 8 )		94

Catatan : Penilaian harap diisi dalam angka

Jombang, 06 September 2024

Dosen Pembimbing Lapangan,

  
(Dr. Deni Widyo Prasetyo, SE.,MM)

Lampiran 3 Penilaian Pembimbing 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 : Rizky Firdaus Maulana Wildan  
 NIM : 2161203  
 Program Studi : Manajemen  
 Tempat Magang : CV. KUMANDANGE ADZAN PITU  
 Alamat Magang : Jl. Brawijaya No.99, Pajaran, Peterongan, Kec. Peterongan, Kabupaten Jombang, Jawa Timur 61481  
 Bagian/Bidang : Admin Internal

No.	Aspek Yang Dinilai	Nilai (0 - 100)
1.	Disiplin kerja	90
2.	Kerjasama dalam tim/hubungan dengan rekan kerja	85
3.	Sikap, etika dan tingkah laku saat bekerja	89
4.	Kreativitas dan ketrampilan	90
5.	Kemampuan mengaplikasikan pengetahuan akademis dalam pekerjaan	88
6.	Kemampuan menyesuaikan diri dalam pekerjaan dan lingkungan kerja	90
7.	Kemampuan berkomunikasi	89
8.	Produktivitas kerja*	85
Jumlah		706
Nilai Rata-Rata (Jumlah : 8 )		88,25

Catatan : Penilaian harap diisi dalam angka

\*Peserta magang menghasilkan produk/ karya

Catatan:

*Pertahankan dan Tingkatkan!*

Jombang, 06 September 2024

Pendamping Lapangan/Pejabat Penilai\*\*,



*Lucky Syam*  
 (Akhmadhama Luckysyam)

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

Lampiran 4 Sertifikat Magang



# Sertifikat

## KULIAH KERJA LAPANGAN

Nomor : 267 / VIII / ADM.KAP.2024

Yang bertanda tangan dibawah ini kami pimpinan.

**CV. KUMANDANGE ADZAN PITU**  
Jl. Brawijaya No.99 Peterongan, Jombang, Jawa Timur.

Menerangkan bahwa :

- Nama : RIZKY FIRDAUS MAULANA WILDAN
- Tempat/ Tanggal Lahir : JOMBANG/ 30 JUNI 2002
- Nama Universitas : STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG
- Nomor Induk Mahasiswa : 2161203
- Jurusan : MANAJEMEN KEUANGAN

Telah melaksanakan Kuliah Kerja Lapangan yang dilaksanakan selama 2 (Dua) bulan.  
**Dimulai dari tanggal : 01 JULI 2024- 31 AGUSTUS 2024**  
Demikian Surat Keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jombang, 31 Agustus 2024  
Service Manager  
  
BENGKEL MOBIL SAMUDRA WADI

## Lampiran 5 Surat Balasan Kuliah Kerja Magang



### **CV. KALASUBA INDONESIA**

Jl. Ki Ageng Gribig No. 49 Madyopuro, Kedungkandang, Kota Malang  
Telp/Fax : (0341) 716 477 , Email : kalasubaindonesia@yahoo.com

---

Malang, 6 Mei 2024

Nomor : 11.0489/SB/EX/HCGA-CV.KSI/VI/2024

Lampiran : -

Perihal : Penerimaan Mahasiswa Magang di KAP Bengkel Mobil Jombang

Kepada

Yth. Ketua Program Studi Manajemen

STIE PGRI Dewantara Jombang

Di Tempat

Dengan Hormat.

Puji syukur kehadiran Tuhan YME atas segala Berkah, Rahmat dan Karunia-Nya kepada kita semua. Berdasarkan surat yang kami terima dari STIE PGRI Dewantara Jombang dengan nomor surat 415.9/STIE.PGRI.DW.JB/KM/2024 dan 461.4/STIE.PGRI.DW.JB/KM/2024 dengan perihal Permohonan Kuliah Kerja Magang. Dengan ini kami selaku Management CV. Kalasuba Indonesia yang membawahi KAP Bengkel Mobil Jombang, pada kesempatan ini kami memberikan persetujuan dan mengizinkan 5 (lima) orang Mahasiswa STIE PGRI Dewantara Jombang untuk melakukan kegiatan magang di KAP Bengkel Mobil Jombang. Adapun posisi yang bisa dijadikan untuk kegiatan magang tersebut adalah SA (Service Advisor), Admin Sparepart, Admin Eksternal, Kasir, dan Marketing

Sebagai perusahaan yang aktif dalam kegiatan CSR (*Corporate Social Responsibility*) sebagai bentuk kontribusi menjaga hubungan baik dengan kehidupan bermasyarakat. Kami sangat mengapresiasi kerjasama yang selama ini telah terjalin dengan sangat baik. Berkat kerjasama selama ini kami telah merekrut beberapa karyawan alumni dari STIE PGRI Dewantara Jombang. Semoga untuk kedepan STIE PGRI Dewantara Jombang bisa bertumbuh dengan sangat baik, semakin berjaya dan sukses. Aamiin.

Demikian surat balasan ini kami buat. Atas perhatiannya sekali lagi kami mengucapkan terima kasih.

Hormat Kami,

Mochammad Redhi Wicaksono

Manager HC GA CV. Kalasuba Indonesia

Dokumentasi







