

LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)

PT. MAA-AN GHODAQO SHIDIQ LEASTARI



Oleh :

Muhamad Uday Firdaus (2161165)

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI (STIE) PGRI DEWANTARA

JOMBANG

2024/2025

HALAMAN PENGESAHAN

HALAMAN PENGESAHAN

KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
DEPARTEMEN PEMASARAN
DI PT. MAAN GHODAQO SIHDDIQ LESTARI

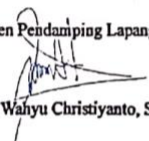


Oleh :
Muhamad Uday Firdaus (2161165)

Jombang, 25 Desember 2024

Menyetujui,
Dosen Pendamping Lapangan

(Akhmad Azim Siliraj, S.M.)

Menyetujui,
Dosen Pendamping Lapangan

(Wendah Wahyu Christiyanto, SE., MM)

Mengetahui,
Ketua Prodi Manajemen

(Dr. Erminati Pancanibgrum, ST., MSM)

KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah SWT, yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk menyelesaikan dan menyusun laporan Kuliah Kerja Magang (KKM) yang telah dilaksanakan di PT. Maan Ghodaqo Shiddiq Lestari Jombang. Penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar – besarnya kepada segenap pihak yang secara langsung maupun tidak langsung telah membantu penulis dalam menyusun laporan Kuliah Kerja Magang (KKM). Dengan rasa hormat kami ucapkan 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 Wendah Wahyu Christiyanto, SE., MM Selaku Dosen Pembimbing Lapangan STIE PGRI Dewantara Jombang
4. Bapak Kuswartono, M.Si dan Bapak Akhmad Azim Shiraj, S.M. selaku Pendamping Lapangan Kuliah Kerja Magang yang telah membimbing selama melaksanakan kegiatan Kuliah Kerja Magang.
5. Seluruh staff dan karyawan PT. Maan Ghodaqo Shiddiq Lestari 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 kesalahannya. Oleh karena itu kritik dan saran dari semua pihak yang bersifat membangun selalu kami harapkan demi kesempurnaan laporan ini. Serta diharapkan laporan ini dapat mendorong kita untuk lebih giat dalam proses menimba ilmu dengan sebaik – baiknya. Amin Ya Robbal'alamin.

Jombang, 03 Januari 2025

DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR GAMBAR.....	vii
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR LAMPIRAN	ix
BAB I PENDAHULUAN	

1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Tujuan	2
1.3 Manfaat	3
1.3.1 Bagi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) PGRI Dewantara Jombang	3
1.3.2 Bagi mitra magang PT. Maan Ghodaqo Shiddiq Lestari	3
1.3.3 Bagi Mahasiswa.....	4
1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang.....	4
1.5 Jadwal Waktu Kuliah Kerja Magang	5

BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG

2.1 Sejarah Perusahaan	6
2.1.1 Berdirinya PT. Maan Ghodaqo Shiddiq Lestari.....	6
2.1.2 Visi dan Misi PT. Maan ghodaqo Shiddiq Lestari	7
2.1.3 Perubahan Logo PT. Maan Ghodaqo Shiddiq Lestari	7
2.1.4 Sertifikasi yang dimiliki PT. Maan Ghodaqo shiddiq Lestari.....	9
2.2 Struktur Organisasi PT. Maan Ghodaqo Shiddiq Lestari.....	10
2.2.1 Tugas, Tanggung jawab dan Wewenang Setiap Bagian.....	10
2.3 Kegiatan Umum Perusahaan.....	13
2.3.1 Proses Produksi dan Hasil Produksi Air Minum MAAQO	13
2.3.2 Jenis Kemasan Produk Maaqo	16

BAB III PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG

3.1 Pelaksanaan Kerja Magang.....	17
3.2 Hasil Pengamatan Di Tempat Magang.....	17

BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan	21
4.2 Saran	21

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Logo Maaqo	8
Gambar 2. 2 Bagan Struktur Organisasi PT. Maan Ghodaqo Shiddiq Lestari.....	10
Gambar 2. 3 Produk Maaqo	16

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jam Operasional Magang	5
Tabel 2.1 Hasil Produksi AMDK Maaqo	15

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Log Book	23
Lampiran 2 Penilaian Pendamping Lapangan.....	29
Lampiran 3 Penilaian Dosen Pendamping Lapangan	30
Lampiran 4 Sertifikat	31
Lampiran 5 Dokumentasi.....	32

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam era modern yang terus berkembang ini, kebutuhan akan produk air minum dalam kemasan semakin meningkat seiring dengan perubahan gaya hidup masyarakat yang semakin mobile dan sibuk. Permintaan yang tinggi akan air minum yang berkualitas dan aman telah menciptakan peluang bagi industri air minum dalam kemasan untuk berkembang pesat. Salah satu pemain utama dalam industri ini adalah PT. MAA-AN Ghodaqo Shidiq Lestari, sebuah perusahaan yang berfokus pada penyediaan air minum berkualitas tinggi dalam kemasan.

PT. MAA-AN Ghodaqo Shidiq Lestari merupakan perusahaan terkemuka di bidang pengolahan dan distribusi air minum dalam kemasan. Dengan komitmen terhadap kualitas dan inovasi, perusahaan ini telah berhasil memperoleh kepercayaan konsumen dan menghadirkan produk yang memenuhi standar keamanan dan kualitas yang ketat. Dalam upaya mempertahankan posisi dan meningkatkan daya saingnya di pasar, perusahaan ini terus berupaya memperbaiki proses produksi, distribusi, dan manajemen kualitas.

Kuliah Kerja Magang (KKM) merupakan salah satu metode pendidikan yang penting untuk menjembatani teori dengan praktik di dunia nyata. Melalui kegiatan magang, mahasiswa berkesempatan untuk terlibat langsung dalam proses operasional perusahaan, memperoleh pengalaman praktis, serta memahami tantangan dan dinamika yang dihadapi oleh industri air minum dalam kemasan. PT.

MAA-AN Ghodaqo Shidiq Lestari, dengan berbagai aspek operasionalnya yang kompleks dan beragam, menawarkan lingkungan yang ideal untuk melaksanakan magang dan mengembangkan keterampilan yang relevan.

Laporan ini disusun untuk mendokumentasikan pengalaman dan pembelajaran selama periode magang di PT. MAA-AN Ghodaqo Shidiq Lestari. Laporan ini mencakup deskripsi tugas dan tanggung jawab yang diemban, analisis terhadap proses dan sistem yang diterapkan di perusahaan, serta refleksi terhadap keterampilan dan pengetahuan yang diperoleh. Melalui laporan ini, penulis bertujuan untuk menyampaikan wawasan yang diperoleh serta kontribusi yang diberikan selama magang, dan diharapkan dapat memberikan gambaran yang jelas mengenai pentingnya program magang dalam mendukung pengembangan profesional dan akademik mahasiswa.

Dengan latar belakang tersebut, laporan ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pengembangan diri penulis, memberikan informasi berharga bagi pihak perusahaan, serta menjadi referensi bagi mahasiswa dan pihak-pihak lain yang tertarik dalam industri air minum dalam kemasan.

1.2 Tujuan

Laporan Kuliah Kerja Magang (KKM) ini disusun dengan tujuan sebagai berikut:

1. Agar mahasiswa dapat mengenal dan mengetahui wawasan serta memecahkan masalah dunia kerja secara langsung pada masa saat ini.
2. Mahasiswa mendapatkan pengalaman kerja sesuai dengan profesi bidang yang serupa dengan skema yang telah ditentukan pada saat kuliah.

3. Menerapkan, mengaplikasikan serta membandingkan teori akademis yang diperoleh pada saat kuliah dengan praktik langsung yang di peroleh pada saat melakukan praktik magang.
4. Melatih kemampuan mahasiswa untuk bersikap dewasa, mandiri, bertanggung jawab serta mencari solusi atas kendala yang di hadapi dan beradaptasi terhadap lingkungan dunia kerja.
5. Memperoleh pengetahuan informasi sesuai dengan divisi pemasaran pada PT. Maan Ghodaqo Shiddiq Lestari yang berguna dalam penulisan laporan praktik magang.

1.3 Manfaat

1.3.1 Bagi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) PGRI Dewantara Jombang

1. Sebagai sarana dalam mengembangkan ilmu pengetahuan manajemen terkhusus untuk ilmu pengetahuan di bidang manajemen pemasaran agar menjadi lebih baik.
2. Bermanfaat sebagai terjalannya keselarasan antara kebutuhan yang di butuhkan di kurikulum pembelajaran yang di terapkan di program studi dengan pembelajaran yang di butuhkan di dunia kerja.
3. Sebagai sarana dalam proses penilaian dosen kepada mahasiswa yang telah melakukan praktik magang.

1.3.2 Bagi mitra magang PT. Maan Ghodaqo Shiddiq Lestari

1. Dapat membantu tugas pada bagian divisi pemasaran PT. Maan Ghodaqo Shiddiq Lestari.

2. Dapat menjalin hubungan yang teratur dan dinamis dengan lembaga perguruan tinggi.
3. Dapat meningkatkan hubungan kemitraan dengan perguruan tinggi terutama dengan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi PGRI Dewantara Jombang

1.3.3 Bagi Mahasiswa

1. Memberikan proses belajar beradaptasi dengan seluruh lingkungan kerja yang sedang di laksanakan.
2. Memberikan pengalaman kerja bagi mahasiswa agar mampu terjun langsung pada saat dunia kerja.
3. Meningkatkan ilmu pengetahuan dan wawasan bagi praktikan dalam bidang pemasaran.
4. Sebagai sarana untuk mengetahui budaya kerja yang sesungguhnya berada pada perusahaan.

1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang

Kuliah Kerja Magang (KKM) dilaksanakan di :

Nama Tempat KKM : PT. MAAN GHODAQO SHIDDIQ LESTARI

Alamat Perusahaan / Instansi : Jl. Raya Mojokrapak No. 42 Kec. Tembelang,
Kab. Jombang, Jawa Timur.

No. Telp : (0321) 87809

Fax : (0321) 878094

1.5 Jadwal Waktu Kuliah Kerja Magang

Waktu pelaksanaan Kuliah Kerja Magang (KKM) ini kami laksanakan berlangsung selama 3 bulan yang di mulai pada tanggal 07 Juli 2024 sampai dengan tanggal 05 Oktober 2024

Tabel 1.1 Jam Operasional Magang

Hari	Jam Kerja	Keterangan
Senin - Kamis	07.30 – 12.00	Kerja
	12.00 – 13.00	Istirahat
	13.00 – 16.00	Kerja
Jumat	07.30 – 11.30	Kerja
	11.30 – 13.00	Istirahat
	13.00 – 16.00	Kerja
Sabtu	08.00 – 13.00	Kerja

Sumber : Data Diolah Oleh Penulis (2024)

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG

2.1 Sejarah Perusahaan

2.1.1 Berdirinya PT. Maan Ghodaqo Shiddiq Lestari

PT. Maan Ghodaqo Shiddiq Lestari merupakan perusahaan milik Pesantren Majma'al Bahrain – Shiddiqiyah Lestari Ploso Jombang pimpinan Kyai Moch. Muchtar Mu'ti yang didirikan pada 04 Desember 2002 di Jombang Jawa Timur dan sejak saat itu tumbuh dan berkembang menjadi salah satu industri air minum dalam Kemasan AMDK merk MAAQO, yang melayani pasar domestik dan internasional selama lebih dari 17 tahun. MAAQO memang diproses untuk menghasilkan air minum yang segar dan lebih higienis, dari sumber mata air ARTESIS yang terpilih, menggunakan teknologi multimedia filter, reverse osmosis, ultraviolet dan ozon. Sehingga menghasilkan air minum yang mengandung oksigen tinggi yang sangat dibutuhkan oleh tubuh manusia. Sebagai jaminan mutu dan kualitas kepada pelanggan, MAAQO menerapkan sistem mutu yang sangat ketat melalui Standart Nasional Indonesia (SNI), Badan Pengawas Obat dan Makanan (BPOM), Sistem Jaminan Halal dan Sistem Mutu Keamanan Pangan Internasional atau Food Safety Management System "HACCP" (Hazard Analysis Critical Control Point) yang telah terakreditasi oleh Komite Akreditasi Nasional (KAN).

2.1.2 Visi dan Misi PT. Maan Ghodaqo Shiddiq Lestari

PT. Maan Ghodaqo Shiddiq Lestari mempunyai visi Melalui Sistem HACCP dan SNI CAC/RCP 1:2011, manajemen dan seluruh karyawan PT. Maan Ghodaqo Shiddiq Lestari bertanggung jawab untuk menjamin 6 produk yang dihasilkan sesuai standart, peraturan dan ketentuan hukum berdasarkan penerapan Pedoman Mutu dan keamanan pangan secara konsisten. Sasaran Mutu dan Keamanan Pangan :

- a. Memberikan Jaminan akan Mutu dan Keamanan Pangan produk AMDK yang dihasilkan dari bahaya yang timbul dari unsur biologi, kimia, dan fisika, sesuai dengan SNI 01-3553-2006 yang berpotensi menyebabkan dampak buruk pada kesehatan.
- b. Bertanggung jawab terhadap kepuasan pelanggan.
- c. Melalui sistem HACCP ini, manajemen dan seluruh karyawan PT. MAAQO bertanggung jawab untuk menjamin produk yang dihasilkan berdasarkan pedoman.

2.1.3 Perubahan Logo PT. Maan Ghodaqo Shiddiq Lestari

Identitas perusahaan merupakan karakteristik dan faktor terpenting bagi suatu perusahaan yang dapat menggambarkan jati diri perusahaan. Identitas perusahaan meliputi semua aspek fisik dari perusahaan yang dapat memperlihatkan citra perusahaan. Pembentukan identitas perusahaan agar dapat dikenal oleh masyarakat luas tidak bisa terlepas dari adanya logo perusahaan. Sebuah logo perusahaan dapat membantu perusahaan sebagai

media promosi. Maka dalam rancangan pembuatan logo, logo harus dibuat semenarik mungkin dengan harapan mendapatkan citra positif. Selain itu, logo juga dapat membantu konsumen mengenali produk dari sebuah perusahaan. Sehingga dengan adanya logo, konsumen diharapkan akan lebih mudah mengingat kembali sebuah produk ketika produk tersebut ditawarkan kepadanya. PT. Maan Ghodaqo Shiddiq Lestari juga mempunyai logo sebagai identitas perusahaan. PT. Maan Ghodaqo Shiddiq Lestari telah mengalami dua kali perubahan logo dimulai dari sejak berdirinya perusahaan sampai saat ini. Hal itu dilakukan perusahaan dalam mempertahankan posisinya di pasar global. Pergantian logo yang dilakukan perusahaan ini dilatar belakangi oleh faktor keinginan pemilik perusahaan. Adapun desain logo yang digunakan oleh perusahaan adalah sebagai berikut :



Gambar 2. 1 Logo Maaqo

Sumber : Maaqo.id (2024)

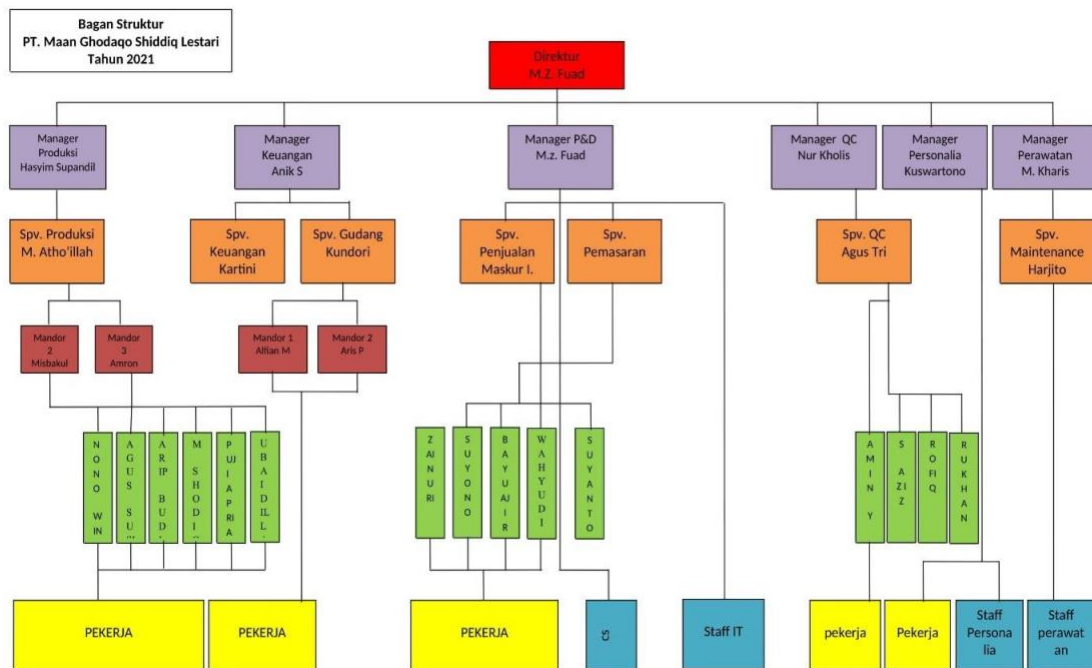
2.1.4 Sertifikasi yang dimiliki PT. Maan Ghodaqo shiddiq Lestari

PT. Maan Ghodaqo Shiddiq Lestari memiliki beberapa sertifikasi untuk produk – produk yang dihasilkan, diantaranya adalah :

- Sertifikasi SNI (Standart Nasional Indonesia)
- Sertifikasi Halal
- Sertifikasi dari BPOM RI (Badan Pengawas Obat dan Makanan Republik Indonesia)
- Sertifikasi HACCP (Hazard Analysis Critical Point Control)
- Sertifikasi ISO (International Standart Organization)
- Kesehatan dan Keselamatan Kerja (K3)

2.2 Struktur Organisasi PT. Maan Ghodaqo Shiddiq Lestari

Untuk membantu jalannya kegiatan perusahaan dan mencapai tujuan perusahaan, PT. Maan Ghodaqo Shiddiq Lestari memiliki struktur organisasi yang saling berhubungan. Struktur organisasi tersebut menggambarkan kegiatan pekerjaan dengan jelas antara pekerja yang satu dengan yang lainnya. Struktur organisasi pada PT. Maan Ghodaqo Shiddiq Lestari adalah sebagai berikut :



Gambar 2. 2 Bagan Struktur Organisasi PT. Maan Ghodaqo Shiddiq Lestari

Sumber : Maaqo.id (2024)

2.2.1 Tugas, Tanggung jawab dan Wewenang Setiap Bagian

Tujuan diadakannya pembagian wewenang adalah untuk mempermudah melakukan tugas dan tanggungjawabnya masing – masing bagian dan dijalankan sesuai dengan bidangnya. Adapun pembagian

wewenang dalam perusahaan PT. Maan Ghodhaqo Shiddiq Lestari adalah sebagai berikut :

1. Direktur

- a. Menetapkan dan mengesahkan semua dokumen – dokumen perusahaan.
- b. Merencanakan arah kebijakan perusahaan sebagai upaya pencapaian sasaran perusahaan.
- c. Memberikan pengarahan dan pengendalian perusahaan.
- d. Sebagai perwakilan perusahaan baik didalam lingkungan perusahaan maupun diluar lingkungan perusahaan.

2. Tim HACCP

- a. Memberikan dokumen manual HACCP sebelum disahkan.
- b. Menjamin dan bertanggung jawab penuh terhadap penerapan sistem HACCP di dalam organisasi.
- c. Memberikan program pelatihan terhadap semua karyawan.
- d. Melakukan verifikasi secara berkala terhadap sistem HACCP dan tindakan perbaikan serta perubahan yang berlaku.
- e. Melakukan dan menjaga hubungan baik dengan pihak konsultan

3. Bagian Produksi

- a. Menetapkan personil bagian produksi dan kualifikasi mesin produksi yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan.

- b. Mengendalikan pemeliharaan pada mesin dan peralatan yang digunakan selama proses produksi di perusahaan.
 - c. Menangani produk akhir ditempat penyimpanan.
- 4. Bagian Quality Control
 - a. Inspeksi terhadap bahan baku penolong yang datang dari supplier.
 - b. Inspeksi selama proses produksi berlangsung.
 - c. Inspeksi terhadap produk jadi yang siap kirim.
- 5. Bagian Maintenance
 - a. Bertanggung jawab terhadap pemeliharaan mesin produksi, listrik, bangunan dan peralatan perusahaan.
 - b. Memberi masukan dan mengusulkan spesifikasi mesin yang dibutuhkan oleh perusahaan.
 - c. Memperbaiki mesin dan peralatan yang rusak.
- 6. Bagian Penjualan dan Distribusi
 - a. Melakukan kontrak penjualan kepada pelanggan baru.
 - b. Menangani keluhan pelanggan.
 - c. Bertanggung jawab terhadap distribusi produk.
 - d. Mengembangkan pangsa pasar.
- 7. Bagian Keuangan dan Logistik
 - a. Mencatat semua transaksi pemasaran, baik kas keluar ataupun kas masuk.
 - b. Membuat laporan keuangan penjualan.

- c. Menyiapkan semua administrasi yang berhubungan dengan pemasaran.
 - d. Kinerja bagian logistic berada dibawah Kabag Pemasaran.
8. Bagian SDM dan Umum
- a. Pengaturan karyawan perusahaan.
 - b. Menyiapkan persyaratan kualifikasi karyawan.
 - c. Membuat indeks penilaian kinerja karyawan.
 - d. Memilih pemasok bahan baku penolong yang berkualitas.
 - e. Memantau dan menilai kinerja dari pemasok apakah sesuai dengan keinginan perusahaan atau tidak.

2.3 Kegiatan Umum Perusahaan

2.3.1 Proses Produksi dan Hasil Produksi Air Minum MAAQO

PT. Maan Ghodaqo Shiddiq Lestari merupakan salah satu industri yang bergerak dalam bidang pengolahan air minum dalam kemasan yang diberi merek MAAQO. Perusahaan ini mengolah air minum segar dengan menggunakan sumur artesis yang menghasilkan air minum dalam kemasan. Produk AMDK ini terdiri dari beberapa bahan baku utama dan bahan baku penolong. Bahan baku utama yang digunakan adalah air yang terjamin kualitasnya. Bahan baku penolong produk terdiri dari kemasan botol, kemasan cup, kemasan galon, karton, seal, penutup kemasan dan label kemasan yang di supplay dari beberapa supplier. Proses produksi air minum dalam kemasan (AMDK) MAAQO dilakukan melalui beberapa tahapan.

Terdapat dua sumber air artesis sebagai bahan baku utama produk. Bahan baku sumber artesis merupakan air yang keluar dari dalam perut bumi yang sangat dalam dan terjaga. Air yang dikeluarkan dari sumber utama tersebut kemudian dihubungkan kedalam 6 tandon penampung air yang masing – masing berkapasitas 5000 liter. Air yang sudah di tampung tersebut kemudian dilakukan proses filterisasi untuk memisahkan air dari partikel – partikel yang tidak bermanfaat. Setelah proses filterisasi, air diproses kedalam mesin proses air setengah jadi. Tahap selanjutnya adalah proses desinfeksi yang dapat berlangsung dalam tangki pencampur ozon dan selama ozon masih ada dalam kemasan.

Tindakan desinfeksi ditambah dengan menggunakan penyinaran lampu Ultra Violet (UV). Tahapan yang terakhir adalah proses Reverse Osmosis. Proses Reverse Osmosis mampu untuk menyingkirkan beragam kontaminan aestetik yang menimbulkan rasa yang tidak sedap, warna dan problem bau seperti rasa asin atau rasa soda yang disebabkan oleh chlorides atau sulfat. Unit RO secara efektif mampu menyingkirkan semua jenis bakteri dan virus. Besarnya pori dari membran RO mencapai 0.0001 Mikron (ukuran bakteri 0.2 sampai 1 Mikron, dan virus antara 0.02 sampai 0,4 Mikron). Unit RO mampu untuk menyingkirkan sebagian besar bahan kimia non organik seperti garam, metal dan mineral. RO efektif untuk menyingkirkan kontaminan yang menyangkut kesehatan seperti arsenic, asbestos, atrazine (herbisida/pesticide), fluoride, lead, mercury, nitrate dan

radium. Dengan kemampuannya tersebut, Reverse Osmosis merupakan teknologi pengolahan air yang sangat umum digunakan guna menghasilkan air yang berkualitas tinggi. Dengan menggunakan teknologi multimedia filter, Reverse Osmosis, Ultraviolet dan Ozon sehingga menghasilkan air minum yang memiliki kandungan oksigen tinggi dengan menerapkan system produksi yang baik yaitu GMP (Good Manufacturing Practice). Dalam prosesnya tersebut, dilakukan pula tes pengujian air yang layak untuk dikonsumsi. Apabila produk telah lolos uji maka akan langsung dilakukan proses pengemasan dan pelabelan pada bagian packing. Tetapi apabila produk tersebut tidak lolos uji maka akan langsung dibuang melalui saluran pembuangan. Di dalam tempat produksi terdapat 3 mesin pengisian air untuk kemasan gallon, cup dan botol. Dengan total jam kerja karyawan selama 8 jam dalam 1 shift maka perusahaan mampu memproduksi kemasan air minum dengan total sebagai berikut :

Tabel 2.1 Hasil Produksi AMDK Maaqo

Jenis Kemasan	Total Produksi	Jumlah per Karton
Botol 600 ml	500 Karton	@24 Botol
Cup	770 Karton	@48 Cup
Galon	1500 Galon	-

Sumber : Data Diolah Penulis (2024)

2.3.2 Jenis Kemasan Produk Maaqo



Gambar 2. 3 Produk Maaqo

Sumber : Maaqo.id (2021)

BAB III

PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG

3.1 Pelaksanaan Kerja Magang

Kuliah kerja magang sesuai dengan jadwal yang telah ditetapkan oleh ITEBIS PGRI Dewantara Jombang untuk pelaksanaan perkuliahan, maka penulis akan melaksanakan kegiatan magang mulai tanggal 08 Juli 2024 sampai dengan tanggal 05 Oktober 2024. Pencantuman KKM penulis dalam resume Pt. Maan Ghodaqo As Shiddiq Lestari selanjutnya akan ditentukan sesuai aturan organisasi yang telah ditetapkan.

Dalam pelaksanaan magang di PT. Maan Ghodaqo As Shiddiq pembimbing memberikan tugas dan arahan kegiatan sebagai berikut :

1. Membantu pekerjaan Supervisor departemen pemasaran.
2. Mengunjungi distributor maaqo ketika ada problem di lapangan.
3. Menginput data penjualan.
4. Membantu menawarkan kerja sama kepada instansi sesuai wilayah supervisor.

3.2 Hasil Pengamatan Di Tempat Magang

Sesuai dengan tugas dan kegiatan selama kegiatan kuliah kerja magang (KKM) di PT. Maan Ghodaqo As Shiddiq dalam pengamatan pemagang terdapat beberapa yang sudah sesuai dengan apa yang telah penulis pelajari dari perkuliahan manajemen pemasaran, Pada kepemimpinan yang dilakukan oleh manajer SDM dan Pemasaran yang dimana setiap pagi sebelum melakukan aktivitas pekerjaan

para manajer selalu melakukan briefing atau arahan kepada superior dan menanyakan apa saja yang akan dilakukan pada kegiatan hari ini dan memberikan motivasi kepada superior dalam melakukan job desk, yang dimana ini sesuai dengan penulis pelajari dalam mata kuliah kepemimpinan yang dimana sebagai seorang pemimpin tidak hanya menerima hasil dari bawahan tetapi juga memantau kinerja bawahnya, di kutip dari jurnal ekonomi bisnis indonesia Vol 11 No.1 tahun 1996 seorang pemimpin dapat mentransformasikan bawahnya melalui empat cara yang disebut Empat I (Bass dan Avolio, 1994), Idealized influence. Pemimpin transformasional memberikan contoh dan bertindak sebagai role model dalam perilaku, sikap, maupun komitmen bagi bawahnya. Ia sangat memperhatikan kebutuhan bawahnya, menanggung risiko bersama, tidak mempergunakan kekuasaannya untuk kepentingan pribadi, memberi visi dan sense of mission, dan menanamkan rasa bangga pada bawahnya. Melalui pengaruh seperti itu, para bawahan akan menaruh respek, rasa kagum, dan percaya pada pemimpinnya, sehingga mereka berkeinginan untuk melakukan hal yang sama sebagaimana dilakukan sang pemimpin. Hal ini sangat besar manfaatnya dalam hal adaptasi terhadap perubahan, terutama yang bersifat radikal dan fundamental, yang dimana dari kutipan di atas yang dimana manajer maaqo dari gaya kepemimpinan lebih ke gaya transformasional.

Dalam kepemimpinan di PT. Maan Ghodaqo Shiddiq Lestari terdapat gaya kepemimpinan yang tidak sesuai dengan apa yang penulis pelajari di mata kuliah

kepemimpinan yang dimana suatu ketika supervisor melakukan kesalahan yang dikarenakan printing yang tersedia di kantor pemasaran hanya 1 yang bisa digunakan, manajer pemasaran langsung memarahi supervisor di depan banyak orang yang di mana gaya kepemimpinan ini dapat memberikan rasa malu dan tidak percaya diri pada supervisor, yang dimana penulis pelajari sebagai seorang pemimpin seharusnya memberikan solusi atau kendala terhadap apa yang di alami bawahannya.

Hasil pengamatan dalam segi pemasaran penulis melihat bahwa untuk pemasaran produk di PT. Maan Ghodaqo Shiddiq Lestari sudah bagus yang dimana untuk mengetahui kelemahan dan kekuatan menggunakan analisis SWOT pada produk maaqo. Dikutip dari Jurnal Zuhrotun Nisak “analisis SWOT (SWOT analysis) yakni mencakup upaya-upaya untuk mengenali kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang menentukan kinerja perusahaan”. Yang dimana selama penulis melakukan kegiatan menyebarkan kuisioner kepada konsumen yang pernah mengonsumsi air minum maaqo, yang dimana data tersebut diolah dengan metode kuantitatif sehingga PT. Maan Ghodaqo Shiddiq Lestari dapat mengetahui kekuatan dan kelemahan dari Produk air minum mereka dan apa kritik dari konsumen maaqo.

3.3 Usulan Pemecahan Masalah/Solusi

Solusi dari saya sebagai penulis yang dimana di harapkan dapat menjadi penyelesaian masalah yang penulis dapatkan selama magang di PT. Maan Ghodaqo

Shiddiq Lestari yang dimana dari hasil pengamatan penulis selama melakukan kegiatan magang yaitu sebagai seorang pemimpin seharusnya ketika bawahan mengalami kesalahan dalam menjalankan prospek atau jobdesk tidak perlu memarahi bawahan tersebut di depan banyak orang, yang mungkin bawahan tersebut merasakan malu atau tidak nyaman dengan apa yang dilakukan pemimpin tersebut, yang mungkin lebih baik dilakukan oleh pemimpin dengan memanggil karyawan yang melakukan kesalahan ke ruangan si pemimpin dengan berbicara 4 mata sehingga karyawan yang melakukan kesalahan tersebut merasa nyaman dan lebih menerima evaluasi dari manajer pemasaran, dan juga untuk printer diharapkan melakukan pengecekan secara rutin minimal 1 minggu sekali agar tidak menghambat kinerja pada divisi pemasaran.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Selama menjalani program magang di PT. Maan Ghodaqo As Shiddiq, saya memperoleh pengalaman berharga dalam dunia kerja, khususnya di bidang divisi pemasaran. Program magang ini memberikan kesempatan untuk menerapkan pengetahuan akademik, mengembangkan keterampilan dan simulasi praktek kerja yang akan di hadapi oleh penulis.

Penulis juga belajar tentang pentingnya kerja tim, komunikasi yang efektif, komunikasi kepada atasan, dan pengelolaan waktu dalam menyelesaikan tugas-tugas yang di berikan, meski terdapat beberapa tantangan, semuanya berhasil di atasi dari pembimbing lapangan PT. Maan Ghodaqo As Shiddiq.

4.2 Saran

Dari kesimpulan kegiatan kuliah kerja magang (KKM) yang sudah di laksanakan penulis memberikan saran kepada PT. Maan Ghodaqo As Shiddiq yaitu:

1. Tetap di jaga dan di tingkatkan lagi layanan kepada konsumen dan distributor yang dimana akan berdampak pada kinerja penjualan maaqo.
2. Untuk pemagang selanjutnya mungkin sudah banyak ilmu yang di peroleh mungkin lebih di beri banyak mengeksplor dari divisi yang di tempati oleh pemagang.

DAFTAR PUSTAKA

- Handoko, H. (1999). Kepemimpinan Transformasional dan Pemberdayaan. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Indonesia*, 14(1), 15.
- Iriyanti, D. (2021). *LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM) PT. MAAN GHODA QO SHIDDIQ LESTARI*. REPOSITORY STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG. [https://repository.stiedewantara.ac.id/2190/1/LAPORAN MAGANG MAAQO 2021 FIX.pdf](https://repository.stiedewantara.ac.id/2190/1/LAPORAN%20MAGANG%20MAAQO%202021%20FIX.pdf)
- Muhammad Faizal Rizky, Sugeng Suroso, & Ery Teguh Prasetyo. (2024). Pengaruh Gaya Kepemimpinan, Motivasi, Dan Disiplin Kerja Terhadap Kinerja Karyawan. *MENAWAN: Jurnal Riset Dan Publikasi Ilmu Ekonomi*, 2(2), 278–292. <https://doi.org/10.61132/menawan.v2i2.398>
- Nadialista Kurniawan, R. A. (2021). Laporan Kuliah Kerja Magang. In *Industry and Higher Education* (Vol. 3, Issue 1, pp. 1689–1699). <http://journal.unilak.ac.id/index.php/JIEB/article/view/3845%0Ahttp://dspace.uc.ac.id/handle/123456789/1288>
- Nisak, Z. (2019). Analisis Swot Untuk Menentukan Strategi Kompetitif. *Jurnal Ekonomi Bisnis*, 1–8.

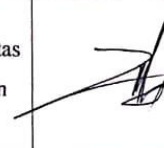


SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PGRI DEWANTARA
PROGRAM STUDI – AKUNTANSI (BAIK SEKALI)
PROGRAM STUDI – MANAJEMEN (B)

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

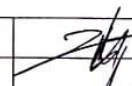
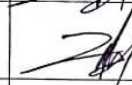
FORM KEGIATAN HARIAN SELAMA MAGANG

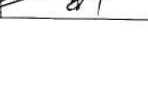
Nama : Muhamad Uday Firdaus
 Nim : 2161165
 Program Studi : Manajemen
 Tempat Magang : PT. Maan Ghodaqo Shiddiq Lestari
 Alamat Magang : Ds. Mojokrapak, Kec. Tembelang, Kabupaten Jombang, Jawa Timur
 Bagian/Bidang : Pemasaran
 Periode : 08 juli 2024 – 12 Desember 2024

Minggu ke	Tanggal	Jenis Kegiatan	Tanda Tangan
I	08/07/2024	1. Membuat rekap daftar distributor yang tidak aktif 2. Membuat narasi untuk pamflet 1 Muharram 3. Membantu membuat rekapitulasi no. Telepon 4. Membantu mengurutkan kartu kendali order 5. Membantu admin pemasaran meminta tagihan kepada divisi keuangan	
	09/07/2024	1. Membuat rekapitulasi observasi distributor dengan jumlah 163 distributor 2. Saya membantu buat salinan untuk memudahkan admin	
	10/07/2024	1. Mencari data penelitian untuk mengetahui pengaruh citra merek, persepsi harga, dan kualitas prodak terhadap Keputusan pembelian minuman maaqo	
	11/07/2024	1. Membantu supervisor memasukkan surat perjanjian kredit maaqo ke berkas distributor 2. Membuat grafik penjualan tahun 2024 dengan system otomatis	

II		3. Menyiapkan untuk demo produk kepada distributor baru	
	12/07/2024	1. Membantu supervisor mengukur berat masing masing produk dan mengukur volume produk dan kendaraan yang digunakan untuk mengetahui jumlah yang diangkut kendaraan 2. Membantu supervisor mengoreksi nama distributor 3. Membantu mencari populasi penduduk di daerah distributor	
	13/07/2024	1. Melanjutkan mencari populasi penduduk di daerah distributor 2. Merekap hasil data kuisisioner yang ada di google form	
	15/07/2024	1. Membantu supervisor mengambil berkas distributor 2. Mencetak surat penawaran unit mobil mitshubishi 3. Membuat daftar tonase produk 4. Menghitung jumlah maksimal produk yang bisa di angkut ke dalam truck 5. Mengedit file supervisor	
	16/07/2024	1. Membantu mengarsipkan kartu kendali order ke file distributor 2. Merekap surat tenaga cadangan ke excel 3. Membantu membuat stand bazar maaqo di pondok plosa	
	17/07/2024	1. Membongkar barang di box yang sudah di pakai stand bazar kemarin 2. Merekap surat tenaga cadangan ke excel	
	18/07/2024	Sakit	
	19/07/2024	1. Mengadakan demonstrasi produk di desa mentor kecamatan sumobito jombang 2. Membantu mengarsipkan faktur penjualan ke berkas distributor	

	20/07/2024	1. Membantu mendirikan stand bazar di puton diwek	
III	22/07/2024	1. Membongkar stand bazar di puton diwek	
	23/07/2024	1. Menghitung tonase produk 2. Membuat surat izin pemekaran wilayah pasar	
	24/07/2024	1. Melakukan survey instansi yang akan di tawarkan Kerjasama produk 2. Mengunjungi distributor di daerah tembelang	
	25/07/2024	1. Membuat surat izin pemekaran wilayah pasar 2. Memasukkan nomor surat izin pemekaran wilayah ke dalam nomor surat 3. Mengunjungi staf keuangan yusro untuk bekerja sama menggunakan produk maaqo 4. Melakukan demo produk di resto yusro	
	26/07/2024	1. Menemui supervisor transfer uang di bank BRI	
	27/07/2024	1. Menemui THGB untuk mengantar surat sdm 2. Menemui yusro mart mengenai fee target untuk menyelesaikan masalah	
IV	29/07/2024	1. Membuat surat penawaran instansi 2. Menginput data penjualan	
	30/07/2024	1. Mengirim surat penawaran dan demo produk 2. Menginput data pemasaran bulan juli 2024	
	31/07/2024	1. Membuat surat penawaran Kerjasama ke instansi yang ada di jombang	
	01/08/2024	1. Mengirim dan mengunjungi instansi untuk menawarkan penawaran	
	02/08/2024	1. Mengirim surat penawaran ke instansi jombang 2. Membuat company profile	
	03/08/2024	Sakit	
	05/08/2024	1. Mengirim surat penawaran ke kecamatan tembelang dan desa pesantren	
V	06/08/2024	1. Melakukan kunjungan kedistributor ke maaqo khizfirul aziz wilayah kediri	
	07/08/2024	1. Melakukan penawaran kekantin rs Al aziz	
	08/08/2024	Izin	

	09/08/2024	1. Membuat surat pemekaran	
	10/08/2024	1. Membuat surat pemekaran dan mengeprin surat pemekaran	
VI	12/08/2024	Izin	
	13/08/2024	1. Mencetak surat pemekaran 2. Membuat company profile	
	14/08/2024	1. Menemui distributor wilayah kemlagi	
	15/08/2024	1. Menyalin surat pemekaran 2. Mengarsipkan surat pemekaran	
	16/08/2024	1. Membuat video konten kemerdekaan 2. Briefing upacara	
	17/08/2024	1. Mengikuti upacara 17 agustus di plosa 2. Dokumentasi upacara 17 agustus	
VII	19/08/2024	1. Menawarkan Kerjasama ke MAN 9 Jombang, SMP darul ulum kepuhdoko dan SMK kepuhdoko	
	20/08/2024	1. Menawarkan Kerjasama ke Mts Muhammadiyah 2. Mengirim gallon ke kecamatan tembelang	
	21/08/2024	1. Mengembalikan pinjaman galon ke yusro mart	
	22/08/2024	1. Membuat laporan kunjungan instansi 2. Merekap kunjungan instansi	
	23/08/2024	1. Mengirim produk maaqo di mojawarno dan prospek distributor baru wilayah mojawarno	
	24/08/2024	Sakit	
VIII	26/08/2024	1. Mengirim surat penawaran ke produk madinatul 2. Mengambil printer di media grafika 3. Mendata no hp instansi di tembelang	
	27/08/2024	1. Menawarkan penawaran Kerjasama ke produk miftahul ulum	
	28/08/2024	1. Menawarkan penawaran kerja sama ke pondok Al-Falah di daerah ke samben 2. Menawarkan penawaran Kerjasama di pondok tebu ireng	
	29/08/2024	1. Menawarkan penawaran ke pondok di daerah tembelang	

	30/08/2024	2. Menawarkan penawaran ke SMA madinatul	
	31/08/2024	1. Ikut Karnaval di jombang bertugas memberikan konsumsi minuman ke penonton dan membagikan browsur	
IX	02/09/2024	1. Ikut dropping produk 600ml di undar pada acara di est natalis undar	
	03/09/2024	1. Kunjungan ke DM wilayah mojawarno bu evelyn Melakukan demo produk dikoramil jombang	
	04/09/2024	1. Rapat tentang prospek pondok	
	05/09/2024	1. Rapat tentang DM Prospek pasuruan	
	06/09/2024	1. Membuat surat penawaran ke sekolah Tingkat SLTA	
	07/09/2024	1. Membuat surat penawaran ke sekolah SLTA	
X	09/09/2024	1. Mencetak surat penawaran ke sekolah SLTA	
	10/09/2024	1. Menawarkan Kerjasama ke SMA di daerah diwek	
	11/09/2024	Izin	
	12/09/2024	1. Menawarkan Kerjasama Produk ke MA – Al umah dan madinatul di daerah diwek	
	13/09/2024	1. Menawarkan Kerjasama ke MA darul hikmah	
	14/09/2024	1. Membuat iklan konten untuk di upluod di sosial media	
XI	16/09/2024	1. Menawarkan kerja sama di SMA Diponegoro	
	17/09/2024	1. Membuat konten promosi berupa postingan	
	18/09/2024	1. Membuat konten promosi berupa postingan	
	19/09/2024	1. Membuat konten promosi berupa postingan	
	20/09/2024	1. Membuat konten promosi berupa postingan	
	21/09/2024	1. Menyiapkan untuk kegiatan santunan yang disediakan pondok 2. Ikut membagikan santunan anak yatim piatu di daerah mojokrapak	
XII	23/09/2024	1. Membuat surat penawaran di SMA di ponegoro	
	24/09/2024	1. Membuat iklan untuk diposting disosial media	
	25/09/2024	1. Menawarkan kerja sama di SMA darul ulum 1 jombang	

		2. Menawarkan kerja sama ke SMA darul ulum 1 Peterongan 3. SMA darul ulum 2 unggulan Bppt 4. MA unggulan darul ulum step – 2 kemenag RI 10 B	
	26/09/2024	1. Merekap data ke outner distributor maaqo	
	27/09/2024	1. Membuat iklan untuk upload di sosial media	
	28/09/2024	1. Membuat iklan untuk upload di sosial media	
XIII	30/09/2024	1. Membuat grafik penjualan 2024 area spv azim	
	01/10/2024	1. Menginput fee jarak supir dan helper wilayah dna spv azim 2. Menginput fee jarak supir dan helper wilayah DM spv baul	
	02/10/2024	1. Menawarkan kerja sama di SMAN Jogoroto	
	03/10/2024	1. Membuat konten di upload di sosial media	
	04/10/2024	1. Membuat konten di upload di sosial media	
	05/10/2024	Izin	
	07/10/2024	1. Kunjungan prospek DM baru di wilayah sumobito	
XIV	08/10/2024	1. Kunjungan ke outlet DM ke samben yang sudah keluar untuk mengonfirmasi DM baru di wilayah sumobito	
	09/10/2024	1. Membuat konten iklan untuk di upload di sosial media	
	10/10/2024	1. Membuat konten iklan untuk di upload di sosial media	
	11/10/2024	1. Merekap data penjualan DM di wilayah spv azim	
	12/10/2024	Penutupan	

Jombang, 10 Oktober 2024.
Pendamping Lapangan


(A. Anwar Shams)

Lampiran 2 Penilaian Pendamping Lapangan



PROGRAM STUDI – AKUNTANSI (BAIK SEKALU) 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 : Muhamad Uday Firdaus
NIM : 2161165
Program Studi : Manajemen
Tempat Magang : PT. Maan Ghodaqo Shiddiq Lestari
Alamat Tempat Magang : Jl. Raya No. 42, Mojokrapak Kcc. Tembelang Kab. Jombang
Bagian/Bidang : Pemasaran

No.	Aspek Yang Dinilai	Nilai (0 - 100)
1.	Disiplin kerja	91
2.	Kerjasama dalam tim/hubungan dengan rekan kerja	90
3.	Sikap, etika dan tingkah laku saat bekerja	90
4.	Kreativitas dan ketrampilan	89
5.	Kemampuan mengaplikasikan pengetahuan akademis dalam pekerjaan	91
6.	Kemampuan menyesuaikan diri dalam pekerjaan dan lingkungan kerja	90
7.	Kemampuan berkomunikasi	91
8.	Produktivitas kerja*	92
Jumlah		724
Nilai Rata-Rata (Jumlah : 8)		91

Catatan : Penilaian harap diisi dalam angka

*Peserta magang menghasilkan produk/ karya

Catatan:

Jombang, 11 Oktober 2024

Pendamping Lapangan/Pejabat Penilai**,

(Akhmad Azim Shiraj.....)

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

Lampiran 3 Penilaian Dosen Pendamping Lapangan



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

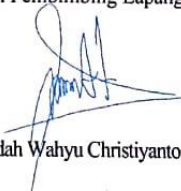
Nama : Muhamad Uday Firdaus
NIM : 2161165
Program Studi : Manajemen
Tempat Magang : PT. Maan Ghodaqo Shiddiq Lestari
Bagian/Bidang : Pemasaran

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 kerapian laporan	90
5.	Kejelasan menyampaikan laporan	90
6.	Sistematika laporan	90
7.	Kemampuan mengidentifikasi masalah	90
8.	Kemampuan memberikan alternatif pemecahan masalah	90
Jumlah		720
Nilai Rata-Rata (Jumlah:8)		90

Catatan : Penilaian harap diisi dalam angka

Jombang, 12 Januari 2025

Dosen Pembimbing Lapangan,


(Wendah Wahyu Christiyanto, SE., MM)

Lampiran 4 Sertifikat

Atas Berkat Rahmat Allah Yang Maha Kuasa



SERTIFIKAT

PRAKTIK KERJA LAPANGAN

Nomor : 2255/DIR/MAAQO/X/2024

Yang bertanda tangan di bawah ini **Direktur PT. Maan Ghodaqo Shiddiq Lestari** menyatakan bahwa Mahasiswa Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) PGRI Dewantara Jombang yang bernama :

Nama	: Muhammad Uday Firdaus
Tempat, Tanggal Lahir	: Jombang, 08 Juli 2003
Nomor Induk Mahasiswa	: 2161165
Jurusan	: Manajemen Pemasaran

Telah melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di **PT. MAAN GHODAQO SHIDDIQ LESTARI** selama Tiga Bulan terhitung sejak 08 Juli 2024 s/d 12 Oktober 2024.

Jombang, 12 Oktober 2024
PT. Maan Ghodaqo Shiddiq Lestari


Muhammad Laksyul Rafad
Direktur

Lampiran 5 Dokumentasi

