

LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)

PENERAPAN STRATEGI MARKETING

UD. BAROKAH DIWEK JOMBANG



Oleh:

Agatha Fingki Dwi Utami

1761182

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG

2021

**LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
PENERAPAN STRATEGI MARKETING
UD. BAROKAH DIWEK JOMBANG**



Oleh:

Agatha Fingki Dwi Utami 1761182

Mengetahui/Menyetujui,
Dosen Pembimbing Lapangan

(Joko Muji, S.Sos, M.Si)

03 April 2021

Koordinator

(Agatha Fingki D.U)

Mengetahui/Menyetujui,
Pendamping Lapangan

(Yusuf Raditya)

Mengesahkan,
Ketua Program Studi



Nurul Hidavati, SE, MM

KATA PENGANTAR

Pertama-tama penulis panjatkan puji dan syukur kepada Allah S.W.T karena berkat rahmat dan karunianya penulis dapat menyelesaikan Laporan Kuliah Kerja Magang dengan judul : “Laporan Kuliah Kerja Magang pada unit usaha UD. BAROKAH” ini dengan lancar dan tepat pada waktunya. Laporan Kuliah Kerja Magang ini disusun sebagai salah satu syarat dalam melengkapi mata kuliah Kuliah Kerja Magang di Program Studi Pendidikan Ekonomi. Selain itu, laporan ini juga ditujukan untuk berbagi pengetahuan kepada khalayak khususnya mahasiswa ekonomi. Dalam penyusunan laporan ini Penulis banyak mendapatkan pengalaman yang luar biasa. Berbagai kesulitan seringkali Penulis temukan, mengingat keterbatasan kemampuan, pengetahuan, pengalaman dan waktu dalam penyusunan laporan ini. Namun berkat bimbingan, pengarahan dan dukungan dari berbagai pihak akhirnya laporan ini dapat terselesaikan. Penulis menyadari bahwa dalam menyusun laporan ini masih jauh dari sempurna, Ibarat tidak ada gading yang tak retak, begitu pula dengan Laporan Kuliah Kerja Magang ini. Maka penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari Pembaca. Penulis menyadari bahwa penulisan laporan KKM ini tidak berhasil tanpa bantuan dan bimbingan dari beberapa pihak. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Allah SWT Yang Maha Pengasih dan Penyayang
2. Bapak Joko Muju, S.Sos, M.Si.selaku Dosen Pembimbing Lapangan (DPL)
3. Ibu. Nurul Hidayati,SE., MM selaku Ketua Program Studi Manajemen Ilmu Ekonomi Universitas STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG.
4. Bapak Achmad Djuraidi selaku pemilik dari UD.Barokah
5. Bapak Yusuf Raditya selaku pengawas UD.Barokah

Menyadari bahwa masih terdapat banyak kekurangan dalam laporan ini.Oleh karena itu, kritik dan saran dari pembaca sangat kami butuhkan untuk menyempurnakan laporan KKM ini, kami akan menerima dengan senang hati.

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR TABEL	v
DAFTAR LAMPIRAN	vi
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Tujuan	2
1.3 Manfaat	2
1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang	3
1.5 Jadwal Waktu Kuliah Kerja Magang	3
BAB II	4
TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG	4
2.1 Sejarah Perusahaan/Instansi	4
2.2 Struktur Organisasi Perusahaan/Instansi	5
2.3 Kegiatan Umum Perusahaan/Instansi	7
BAB III	8
PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG	8
3.1 Pelaksanaan kerja yang dilakukan di tempat magang	8
3.2 Hasil pengamatan di tempat magang	10
BAB IV	13
KESIMPULAN DAN SARAN	13
4.1 Kesimpulan	13
4.2 Saran	13
DAFTAR PUSTAKA	14
LAMPIRAN	15
Lampiran 1.1	15
Lampiran 1.2 Dokumentasi	16

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Susunan Pengelola UD. Barokah.....	6
Tabel 1.2 Jenis-jenis kayu dan ukuran kayu.....	7

DAFTAR LAMPIRAN

1.1 Surat Keterangan Magang.....	15
1.2 Formulir kegiatan harian mahasiswa.....	16
1.3 Dokumentasi.....	19

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

UD.Barokah merupakan gudang kayu yang menjual berbagai jenis kayu dan ukuran yang sudah di olah menjadi balok, usuk, papan dan reng. Ada pula jenis-jenis kayu yang dijual di UD.Barokah yaitu kruing, meranti, rimba campur, meranti campur, dan merbau. Kayu-kayu tersebut di datangkan langsung dari Kalimantan karena sudah bekerja sama dengan beberapa pengelola kayu di Kalimantan. Usaha kayu sekarang ini sudah mulai tidak diminati oleh banyak konsumen karena sudah banyak pengganti kayu seperti galvalum dan baja ringan.

Dengan adanya produk tersebut mengakibatkan banyak konsumen yang mengganti kayu dengan produk-produk baja ringan tersebut. Salah satu masalah yang di hadapi pada usaha ini yaitu banyak pesaing yang menjual baja ringan dan juga galvalum hal tersebut merupakan berdampak pada penjualan kayu yang semakin hari semakin menurun. Meskipun masih banyak toko-toko bangunan yang menjual kayu dan juga masih banyak konsumen atau orang rumahan yang membangun rumah dengan menggunakan kayu, tetapi dengan adanya produk yang menggantikan kayu sangat berdampak pada pengusaha kayu. Dengan adanya masalah tersebut maka peneliti akan mencari solusi untuk menangani masalah yang di hadapi pada usaha kayu ini.

Masalah yang muncul pada suatu perusahaan akan menghambat proses penjualan. Dengan adanya masah ini maka peneliti akan mengevaluasi masalah-masalah tersebut untuk mendapatkan solusi yang tepat untuk menangani masalah tersebut. Sehingga dapat membantu berjalannya usaha tersebut, dan juga dapat memberikan solusi yang tepat untuk mengatasi masalah-masalah tersebut. Malasah yang dihadapi di tempat magang tidak hanya pesaing saja tetapi juga kelangkaan kayu.

Saat ini kayu Kalimantan sangat langka karena sudah mulai banyak hutan-hutan yang dit tebangi sehingga banyak pengusaha kayu yang rela dating langsung ke Kalimantan untuk mendapatkan kayun untuk dijual. Untuk

mendapatkan kualitas kayu yang bagus maka harus lebih berhati-hati saat membeli kayu di Kalimantan karena banyak oknum-oknum yang mencari keuntungan dalam hal tersebut. Jika tidak mendapatkan kayu yang memiliki kualitas yang bagus maka akan susah untuk menjual, karena banyak konsumen atau toko-toko bangunan yang membeli kayu dengan cara memilih kayu satu persatu.

Dalam hal ini dapat diterapkan strategi marketing dan juga bagaimana cara menjaga kualitas kayu sehingga tidak mengecewakan konsumen karena apabila tidak bisa menjaga kualitas barang maka pelanggan-pelanggan akan berpindah pada toko lainnya. Salah satu alasan dalam mengangkat masalah tersebut adalah ada beberapa pelanggan yang complain tentang kualitas barang, karena kualitas barang terkadang kurang bagus. Dan juga kurangnya penerapan strategi marketing sehingga tidak mendapatkan pelanggan-pelanggan baru yang seharusnya dapat dilakukan untuk mendorong penjualan sehingga meningkatkan omset penjualan.

1.2 Tujuan

Dengan adanya penerapan strategi marketing maka dapat meningkatkan penjualan dan juga mendapatkan pelanggan-pelanggan baru. Apabila memiliki banyak pelanggan maka akan menjadi toko kayu yang banyak dikenal oleh konsumen. Dan juga memberikan sosialisasi tentang bahayanya memakai baja ringan apabila ada gangguan listrik maka akan langsung menjalar pada semua atap rumah sehingga membahayakan.

1.3 Manfaat

Manfaat dalam menerapkan strategi marketing yaitu dapat meningkatkan penjualan sehingga banyak mendapatkan keuntungan, dengan adanya penerapan strategi marketing juga dapat membantu mendapatkan pasar baru. Manfaat memberikan sosialisasi tentang bahayanya menggunakan baja ringan yaitu konsumen dapat beralih menggunakan kayu karena kayu lebih aman apabila digunakan untuk membangun rumah dibandingkan dengan baja ringan.

1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang

Tempat pelaksanaan Kuliah Kerja Magang adalah sebagai berikut :

Nama Perusahaani : UD. BAROKAH

Alamat : Jln. Wahid Hasyim Ds. Diwek Kec. Diwek Kab.Jombang

No Telepon : 082232425542

1.5 Jadwal Waktu Kuliah Kerja Magang

Kuliah Kerja Magang dilakukan mulai tanggal 03 Maret sampai dengan 03 April dengan ketentuan yang berlaku di UD. Barokah yaitu :

Senin sampai dengan sabtu pukul 08.00-16.00

Istirahat pukul 12.00-13.00

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG

2.1 Sejarah Perusahaan/Instansi

Toko Bangunan UD. Barokah merupakan sebuah usaha yang bergerak pada penjualan bahan bangunan dan perkakas pembuat bangunan. Usaha dagang ini menjual berbagai bahan dan perkakas untuk membuat bangunan seperti pasir, semen, berbagai macam kayu, paku, cat, besi pondasi, sekop, palu dan sebagainya. Toko bangunan UD. Barokah berdiri pada Agustus 1999 didirikan oleh Bapak Achmad Djuraidi, toko bangunan ini berlokasi di daerah Karang Menur Timur No.09 Surabaya toko bangunan tersebut di beri nama UD. Barokah karena nama tersebut memiliki arti yang sangat luar biasa yaitu Barokah dalam kamus Bahasa arab karya Ibnu Mandhur, Lisanu-al-Arab yang diartikan sebagai “Berkembang dan Bertambah Baik” kata ini apabila di indonesiakan menjadi berkah yang artinya “Karunia Tuhan yang Mendatangkan Kebaikan Bagi Kehidupan Manusia.

Pada tahun 1999 mulai berkembang karena masih belum banyak yang membuka toko bangun sampai dengan 2007. Pada tahun 2007 mulai merembet pada usaha jual beli kayu yaitu kayu yang sudah di olah menjadi usuk, balok, papan, reng dll. Karena toko bangunan mulai sepi akhirnya berpindah pada usaha kayu. Pada tahun 2010 mulai fokus pada penjualan kayu saja dan sudah tidak membuka toko bangunan karena sudah mulai banyak pesaing toko-toko bangunan lainnya yang dekat dengan UD. Barokah. Tetapi usaha kayu tersebut hanya bertahan selama 5 tahun 2010 sampai tahun 2015 dan akhirnya tutup kemudian di ganti dengan isi ulang air.

Pada tahun 2019 UD. Barokah membuka gudang kayu di jombang tepatnya di jln. Wahud Hasyim Pertigaan Diwek Kec. Diwek Kab. Jombang yang sampai saat ini masih berjalan. UD. Barokah menjual berbagai jenis kayu yang sudah di olah menjadi usuk, balok, reng, papan dll. Adapun jenis-jenis kayu yang dijual yaitu meranti, kruing, merbau, rimba campur dll. Kayu-kayu tersebut di datangkan langsung dari Kalimantan. UD. Barokah menjual pada toko-toko

bangunan mulai dari sekitar kota jombang sampai dengan nganjuk, Kediri, Mojokerto, Solo dll. UD. Barokah ini melayani partai dan juga eceran yang harganya cukup murah dibandingkan dengan toko kayu lainnya.

2.2 Struktur Organisasi Perusahaan/Instansi

Struktur organisasi adalah sebuah hierarki (jenjang atau garis yang bertingkat) berisi komponen-komponen pendiri dan penyusun perusahaan yang menggambarkan adanya pembagian kerja, dan bagaimana aktivitas dalam perusahaan yang berbeda mampu dikoordinasikan. Struktur organisasi yang baik akan menunjukkan adanya spesialisasi pada masing-masing fungsi pekerjaan, saluran perintah dari atasan, maupun penyampaiannya melalui sebuah laporan (Karrima, 2017).

Struktur organisasi adalah sistem yang digunakan untuk mendefinisikan hierarki dalam sebuah organisasi dengan tujuan untuk menetapkan cara sebuah organisasi dapat beroperasi, dan membantu organisasi tersebut dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan di masa depan (LinovHR, n.d.). Adapun beberapa hal yang membuat struktur organisasi dalam perusahaan menjadi sangat penting, adalah karena berbagai fungsinya, sebagai berikut :

1. Memberikan Kejelasan dalam Tanggung Jawab

Masing-masing anggota dalam jenjang / hierarki sebuah struktur organisasi dalam perusahaan memiliki tanggung jawab tentang tugas-tugas dan segala kewajiban yang harus mereka pertanggungjawabkan kepada atasannya langsung yang telah memberikan wewenang kepadanya. Inilah pentingnya memiliki struktur organisasi perusahaan, yaitu untuk memberikan kejelasan mengenai pelaksanaan atau pengimplementasian terhadap kewenangan yang perlu dipertanggungjawabkan oleh masing-masing anggota yang berada dalam struktur organisasi tersebut.

2. Menjelaskan Kedudukan dan Koordinasi Masing-masing Penyusun Perusahaan

Seorang karyawan, yang namanya tercantum dalam hierarki struktur organisasi sebuah perusahaan, sebenarnya dapat lebih mempermudah

dalam mengkoordinasikan kedudukan dan hubungannya dengan fungsi pekerjaan yang telah dipercayakan kepadanya. Hal ini sangat dibutuhkan untuk menghindari adanya kesalahan informasi atau komunikasi (missed communication) yang berdampak negatif pada bisnis Anda yang sedang berkembang, serta dapat digunakan sebagai landasan dalam menyelesaikan pekerjaan yang memerlukan komunikasi dan diskusi antar jenjang atau jabatan dalam struktur organisasi tersebut.

3. Menjelaskan Bagaimana Jalur Hubungan antara Masing-masing Hierarki
 Dalam sebuah organisasi, sangat dibutuhkan kejelasan hubungan yang tergambar dalam hierarki / jenjang struktur organisasi tersebut. Ini dibutuhkan untuk mengefektifkan jalur penyelesaian sebuah pekerjaan sehingga dapat saling memberikan keuntungan pada masing-masing anggota dalam struktur organisasi tersebut.

4. Memberikan Uraian Tugas yang Dibebankan Secara Jelas
 Setiap tugas atau deskripsi pekerjaan yang terdapat dalam sebuah struktur organisasi dalam perusahaan tentunya akan sangat membantu semua pihak yang terkait di dalamnya. Baik itu atasan, maupun bawahannya dalam struktur organisasi tersebut. Bagi seorang atasan, setiap deskripsi pekerjaan bawahannya akan membantu mereka dalam melakukan pengawasan dan pengendalian bila ada uraian pekerjaan yang tidak sesuai. Sedangkan bagi seorang bawahan, setiap deskripsi pekerjaan yang jelas dapat membantu mereka untuk lebih berkonsentrasi dalam melaksanakan tugas-tugas yang dibebankan kepadanya.

Berikut susunan organisasi pada UD. Barokah

Tabel 1.1 Susunan pengelola usaha UD. Barokah

JABATAN	NAMA
Pemilik (Owner)	Achmad Djuraidi DR
Pengawas	Yusuf Raditya
Sekretaris	Agatha Fingki D.U
Marketing	Ruswandi

Sopir	Yono
Karyawan	Juwari

2.3 Kegiatan Umum Perusahaan/Instansi

Kegiatan utama yang dilakukan di UD.Barokah yaitu jual beli kayu Kalimantan yang sudah di olah menjadi berbagai ukuran yang dikirim dari Kalimantan. UD. Barokah juga Menjual berbagai jenis kayu Kalimantan seperti kayu kruing, meranti, RC, MC, Merbau dll. Disini juga melayani pembelian partai maupun eceran. Pembelian partai biasanya dilakukan oleh toko-toko bangunan yang menjual kayu eceran. Banyak toko-toko bangunan dan gudang-gudang kayu lainnya yang mengambil kayu di UD.Barokah karena pengambilan kayu langsung dari Kalimantan sehingga harga kayu lebih murah dibandingkan dengan lainnya. Kita juga menjadi dropshipper di daerah Surabaya, jadi kita ambil satu fuso dari Kalimantan kemudian kita kirim langsung di Surabaya. Pada tabel di bawah ini merupakan beberapa ukuran dan jenis kayu yang dijual di UD.Barokah.

Tabel 1.2 Jenis-jenis kayu dan ukuran kayu

JENIS KAYU	UKURAN
Meranti Asli/Kruing	2x3x400
Meranti Asli/Kruing	3x5x400
Meranti Asli/Kruing	4x6x400
Meranti Asli/Kruing	5x7x400
Meranti Asli/Kruing	6x10x400
Meranti Asli/Kruing	6x12x400
Meranti Asli/Kruing	6x15x400
Meranti Asli/Kruing	8x12x400

BAB III

PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG

3.1 Pelaksanaan kerja yang dilakukan di tempat magang

Magang dilaksanakan pada tanggal 03 Maret 2021 sampai dengan tanggal 03 April 2021 yang dilaksanakan pada unit usaha UD.Barokah yang beralamatkan di Jln. Wachid Hasyim Pertigaan Diwek Ke. Diwek Kab. Jombang. Jam kerja yang atur oleh UD.Barokah yaitu mulai dari jam 08.00 sampai 16.00 dengan istirahat selama 1 jam dari jam 12.00 sampai 13.00. Aktifitas yang dilakukan setiap pagi yaitu

a. Melakukan transaksi jual beli kayu Kalimantan

Dalam setiap transaksi penjual akan dibuatkan nota, karena pencatatan pembelian kayu masih dengan cara manual. Untuk mempermudah menginput data penjualan menggunakan Microsoft exel tetapi juga di catat di buku penjualan untuk menjaga apabila ada kesalahan atau kehilangan data penjualan. Pada saat ada orderan atau pembeli maka menyiapkan orderan pelanggan untuk di kirim dengan memberikan gratis ongkir maka pelanggan akan cukup senang dan membandingkan dengan toko lain.

b. Menjaga kebersihan toko

Setiap hari kebersihan dan kerapihan toko merupakan tugas utama yang harus di perhatikan, karena kebersihan dan kerapihan hal yang paling utama dalam usaha. Apabila kayu tertata dengan rapi maka pelanggan akan lebih senang dan dapat tertarik untuk membeli. Dalam penataan kayu harus di perhatikan agar terlihat rapi. Apabila ada kayu yang rusak atau patah maka harus di sendirikan agar tidak merusak kerapihan dan tatanan kayu.

c. Mendata dan mengecek persediaan barang

Untuk memenuhi kebutuhan para pelanggan harus menjaga ketersediaan stok, karena jika stok barang sudah menipis harus segera membuat rincian orderan yang akan dikirim ke Kalimantan untuk segera di datangkan kayu-kayu yang sesuai dengan pemesanan. Untuk mengecek ketersediaan

barang maka setiap hari harus mencatat barang di kartu stok apabila ada barang keluar maka harus mengyurangi di kartu stok. Apabila ada barang datang maka harus menambahkan di kartu stok juga. Dengan cara tersebut maka akan mempermudah mengecek ketersediaan stok karena sudah memiliki rincian stok barang yang ada di gudang dengan menggunakan kartu stok sesuai dengan ukuran dan jenis-jenis kayu yang tersediadi toko.

d. Stok opname

Stok opname adalah istilah lain dari penghitungan fisik persediaan. Tujuan diadakannya stock opname adalah untuk mengetahui kebenaran catatan dalam pembukuan, yang mana merupakan salah satu fungsi sistem pengendalian intern (SPI). Stock Opname biasanya dilakukan setiap hari senin dan hari sabtu. Dengan diadakannya stock opname maka akan diketahui apakah catatan dalam pembukuan stock persediaan benar atau tidak. Jika ternyata ada selisih antara stock opname dengan catatan pada pembukuan, kemungkinan ada transaksi yang belum tercatat, atau bahkan ada kecurangan yang berkaitan dengan persediaan

e. Melakukan pencatatan setiap transaksi

Di tempat magang saya merupakan sekertaris dan juga bagian pembukuan yang bertanggung jawab dengan semua hasil penjualan yang di dapat dan juga pengeluaran. Saya bertanggung jawab penuh atas semua kegiatan yang ada di UD.Barokah semua transaksi keuangan melewati saya, mulai dari hasil penjualan, pengeluaran hingga penyetoran uang kas. Kegiatan sehari-hari apabila ada penjualan membuatkan nota dan juga menulis penjualan di buku besar (buku penjualan). Mencatat buku hutang piutang, mencatat barang di kartu stok apabila ada barang keluar di tambahkan di kartu stok begitupun sebaliknya apabila ada pengeluaran maka harus mengurangi stok Setiap jam 15.00 mencatat buku kas yang meliputi jumlah pendapatan penjualan pada hari itu dan juga pencatatan pengeluaran. Kebanyakan penjualan kayu di UD.Barokah adalah toko-toko bangunan yang ada di jombang dan juga daerah sekitar jombang seperti kertosono, nganjuk, mojosuro dan masih banyak lainnya. Harga

jual kayu juga beragam sesuai dengan jenis dan ukuran kayu dan juga banyak sedikitnya kayu yang di ambil. Apabila yang membeli adalah toko bangunan maka harga akan di turunkan karena biasanya pembelian toko bangunnann itu partai lebih dari 1 kubik. Harga jual eceran juga berbeda karena biasanya oembelian eceran hanya sedikit tidak sampai setengah kubik. Adapun beberapa jenis kayu yang di jual di UD.Barokah yaitu :

1. Kruing
2. Meranti
3. Rimba Campur
4. Merbau
5. Resak

Dengan berbagai ukuran yang di sediakan di UD.Barokah dapat membantu konsumen atau toko bangunan yang mencari kayu dengan harga yang cukup murah dengan memberikan kebebasan untuk memilih kayu yang akan di beli. di UD.Barokah juga memberikan garansi apabila ada kayu yang patah atau rusak berat maka akan di ganti baru ooleh UD.Barokah.

3.2 Hasil pengamatan di tempat magang

Banyaknya pesaing yang juga menjual kayu dengan harga yang cukup murah tetapi dengan jenis kayu yang berbeda membuat konsumen yang tidak mengerti jenis kayu membandingkan harga kayu local dengan kayu Kalimantan. Kayu lokal termasuk kayu yang cukup murah dan banyak diminati oleh kontraktor yang memiliki proyek-proyek pembangunan. Tidak memperdulikan kualitas kayu lokal yang mudah rapuh dan juga lebih ringan sehingga membuat bangunan lebih ceoat rusak dibandingkan dengan memakai kayu Kalimantan yang lebih kuat. Selain kayu lokal ada juga bahan pengganti kayu yang saat ini banyak diminati oleh konsumen yaitu baja ringan yang banyak di jual di toko bangunnann dengan harga yang lebih murah dari harga kayu Kalimantan.

Oleh karena itu pengusaha kayu sangat terkena dampak dari pembuatan baja ringan yang biasanya digunakan untuk membangun rumah yang di pasang di atap rumah untuk usuk dan reng. Dan juga ada kendala dalam mencari pasar yang

baru karena banyak toko bangunan yang di tipu oleh oknum-oknum yang ingin mendapatkan keuntungan yang lebih banyak, mosalkan menjual kayu dengan jenis meranti tetapi di jual pada toko-toko bangunan kruing. Karena harga kayu meranti lebih murah di bandingkan dengan harga kruing yang cukup mahal saat ini. Kelangkaan kayu di kalmantan juga menjadi salah satu hambatan yang di hadapi para pebisnis kayu. Karena banyaknya penebangan illegal yang tidak memiliki ijin di perhutani sehingga tidak membayar pajak yang seharusnya di bayar pada saat penebangan kayu. Hal tersebut mengakibatkan banyak pabrik-pabrik kayu yang kesulitan mencari bahan baku karena banyak hutan yang sudah di tebang oleh penebangan illegal.

3.3 Usulan pemecahan masalah/solusi

Untuk menjaga kualitas kayu supaya tetap memiliki kualitas yang bagus yaitu dengan cara langsung turun lapangan, jdi pada saat membeli kayu di Kalimantan harus ada 1 orang yang mengecek dan melihat kualitas-kualitas kayu yang akan di kirim. Dengan cara tersebut dapat meminimalisir kualitas kayu yang kurang bagus. Apabila tidak turun langsung kelapangan maka akan berdampak pada kualitas kayu. Harus ada 1 orang pengawas yang sudah mengerti bagaimana kualitas kayu yang diinginkan konsumen di Jombang. Dengan begitu kayu yang di kirim kualitasnya akan terjaga karena sudah ada yang mengawasi sebelum kayu-kayu tersebut di muat. Banyak orang yang mencari keuntungan yang besar dengan cara mencampurkan kayu kualitas kw2 dengan kualitas kw1. Untuk menghindari hal tersebut cara yang paling tepat dengan mempercayakan 1 orang untuk menjaga kualitas di Kalimantan.

Dalam mencari pasar baru untuk meningkatkan penjualan dan memperbanyak pelanggan bisa dengan cara mendatangi satu persatu toko bangunan yang biasa menjual kayu Kalimantan untuk menawari kayu yang bagus dan berkualitas tetapi memilki harga yang selisih dengan toko kayu lainnya. Dengan mendatangi toko satu persatu maka kita dapat melakukan pendekatan dengan cara menjelaskan berbagai jenis kayu yang di jual di UD.Barokah. banyak toko bangunan yang kurang tau tentang jenis kayu dan apa perbedaan setiap jenis

kayu sehingga banyak sales yang menjual kayu murah tetapi yang di jual tidak sesuai dengan jenis kayu yang di tawarkan. Pemilik toko bangunan yang kaurang tau dengan jenis kayu maka akan percaya dan membandingkan harga yang selisihnya cukup banyak. Oleh karena itu kita memberikan penjelasan kepada para konsumen suoaya tidak tertipu dengan harga yang murah tetapi kualitas kayu yang kurang bagus dan tidak sesuai dengan jenis kayu yang di tawarkan.

Untuk tetap menjaga kepercayaan konsumen UD.Barokah selalu mengutamakan kualitas dan memberikan garansi apabila kayu yang di kirim tidak sesuai atau patah dan cacat maka akan di ganti dengan yang baru. Untuk menarik pelanggan UD.Barokah bisa memberikan diskon untuk toko bangunan yang membeli minimal 5 kubik dan juga memberikan gratis ongkir. Dengan cara tersebut pelanggan akan berfikir karena dengan adanya diskon tersebut maka akan menarik minat beli pelanggan untuk membeli kayu di UD.Barokah.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Selama Kuliah Kerja Magang di UD. Barokah banyak memberikan pengalaman-pengalaman baru yang di dapatkan, yang sebelumnya tidak mengetahui bagaimana ukuran-ukuran kayu dan jenis-jenis kayu banyak mempelajari jenis-jenis kayu yang dijual di UD.Barokah. belajar bagaimana cara membedakan jenis kayu, bagaimana menghitung kubikasi, bagaimana cara stok opname dan juga banyak belajar pembukuan seperti, pencatatan alur kas, hutang piutang, buku penjualan. Dengan mengikuti program kuliah kerja magang ini sangat memberikan pengalaman bagaimana mengelola suatu usaha, bagaimana menjaga kepercayaan konsumen, bagaimana menjaga komunikasi yang baik dengan konsumen dan juga bagaimana cara memasarkan kayu. Dengan adanya program kuliah kerja magang ini mahasiswa di harapkan dapat mengenal dan memeahami bagaimana lingkungan dunia kerja yang sesungguhnya, sehingga apabila nanti mahasiswa memasuki dunia kerja sudah sedikit mengetahui bagaimana lingkungan kerja itu.

4.2 Saran

Untuk menjaga kualitas kayu sebaiknya pada saat membeli kayu harus langusng melihat kayunya langsung sebelum di kirim ke gudang, pada saat muat kayu di Kalimantan di sortir dengan teliti agar mendapatkan kayu dengan kualitas yang bagus.

DAFTAR PUSTAKA

- Karrima, A. (2017). *Laporan Praktik Kerja Lapangan Pada Unit Usaha Toko dan Elektronik Koperasi Karyawan Kelompok Gobel di Jakarta Timur*.
- LinovHR, A. (n.d.). *Jenis & Bentuk Struktur Organisasi pada Perusahaan - Blog LinovHR*. Retrieved April 5, 2021, from <https://www.linovhr.com/jenis-struktur-organisasi/>

LAMPIRAN

Lampiran 1.1

SURAT KETERANGAN MAGANG

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Yusuf Raditya
Jabatan : Pengawas

Menerangkan bahwa:

Nama : Agatha Fingki Dwi Utami
NIM : 1761182
Program Study : Manajemen
Universitas : STIE PGRI Dewantara Jombang

Telah mengikuti Kuliah Kerja Magang Di UD.Barokah yang beralamat di Jln. Wahid Hasyim
Pertigaan Diwek Kec.Diwek Kab. Jombang mulai tanggal 03 Maret 2021 s/d 03 April 2021.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Jombang, 03 April 2021

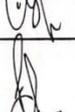
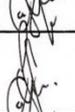

Yusuf Raditya

Lampiran 1.2 Formulir Kegiatan Harian Mahasiswa

FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA

Nama : Agatha Fingki Dwi Utami
 NIM : 1761182
 Program Studi : Manajemen
 Tempat KKM : UD.Barokah
 Bagian/Bidang : Sekertaris

Minggu Ke	Tanggal	Jenis Kegiatan	Tanda Tangan
I	3 Maret 2021	Membersihkan Kantor	
		Menyiapkan orderan pelanggan	
		Membuat nota penjualan	
		Mencatat buku kas	
	4 Maret 2021	Membersihkan Kantor	
		Mencatat buku penjualan	
		Mencatat buku piutang	
		Mencatat buku kas	
	5 Maret 2021	Membersihkan Kantor	
		Menyiapkan orderan pelanggan	
		Membuat nota penjualan	
		Mencatat buku kas	
	6 Maret 2021	Membersihkan Kantor	
		Stok Opname	
		Menyiapkan orderan pelanggan	
		Mencatat buku penjualan	
II	8 Maret 2021	Membersihkan Kantor	
		Stok Opname	
		Menyiapkan orderan pelanggan	
		Mencatat buku penjualan	
	9 Maret 2021	Membersihkan Kantor	
		Menyiapkan orderan pelanggan	
		Membuat nota penjualan	
		Mencatat buku kas	
	10 Maret 2021	Membersihkan Kantor	
		Menyiapkan orderan pelanggan	
		Membuat nota penjualan	
		Mencatat buku kas	
	11 Maret 2021	Libur kerja Isra' Mi'raj	
	12 Maret 2021	Cuti Bersama Isra' Mi'raj	
	13 Maret 2021	Membersihkan Kantor	
		Menyiapkan orderan pelanggan	
		Membuat nota penjualan	
		Mencatat buku kas	
III	15 Maret 2021	Membersihkan Kantor	
		Mencatat buku penjualan	
		Mencatat buku barang datang	
		Cek barang datang	

	16 Maret 2021	Membersihkan Kantor Menyiapkan orderan pelanggan Membuat nota penjualan Mencatat buku kas	
	17 Maret 2021	Membersihkan Kantor Menyiapkan orderan pelanggan Mencatat buku penjualan Mencatat buku kas	
	18 Maret 2021	Membersihkan Kantor Menyiapkan orderan pelanggan Membuat nota penjualan Mencatat buku kas	
	19 Maret 2021	Membersihkan Kantor Menyiapkan orderan pelanggan Membuat nota penjualan Mencatat buku penjualan Mencatat buku kas	
	20 Maret 2021	Membersihkan Kantor Stok Opname Mencatat buku piutang Mencatat buku penjualan Mencatat buku barang datang	
IV	22 Maret 2021	Membersihkan Kantor Stok Opname Menyiapkan orderan pelanggan Membuat nota penjualan Mencatat buku kas	
	23 Maret 2021	Membersihkan Kantor Mencatat buku penjualan Mencatat buku piutang Mencatat buku kas	
	24 Maret 2021	Membersihkan Kantor Menyiapkan orderan pelanggan Membuat nota penjualan Mencatat buku kas	
	25 Maret 2021	Membersihkan Kantor Menyiapkan orderan pelanggan Membuat nota penjualan Mencatat buku penjualan Mencatat buku kas	
	26 Maret 2021	Membersihkan Kantor Menyiapkan orderan pelanggan Membuat nota penjualan Mencatat buku kas	
	27 Maret 2021	Membersihkan Kantor Stok Opname Mencatat buku penjualan	
V	29 Maret 2021	Membersihkan Kantor Stok Opname Menyiapkan orderan pelanggan Membuat nota penjualan Mencatat buku kas	

30 Maret 2021	Membersihkan Kantor	
	Menyiapkan orderan pelanggan	
	Membuat nota penjualan	
	Mencatat buku kas	
31 Maret 2021	Membersihkan Kantor	
	Menyiapkan orderan pelanggan	
	Mencatat buku penjualan	
	Membuat laporan laba rugi	
1-Apr-21	Membersihkan Kantor	
	Mencatat buku penjualan	
	Mencatat buku piutang	
	Mencatat buku kas	
2-Apr-21	Membersihkan Kantor	
	Mencatat buku penjualan	
	Mencatat buku kas	
3-Apr-21	Membersihkan Kantor	
	Stok Opname	
	Mencatat buku penjualan	
	Mencatat buku kas	

Jombang, 03 April 2021
Pendamping Lapangan



Lampiran 1.3 Dokumentasi

Gambar 1.1 Gudang UD. Barokah



Gambar 1.2 Kayu usuk



Gambar 1.3 Pembukuan

