

**LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG KEGIATAN LAYANAN  
DAN PRODUK  
TOKO SEPEDA ONTEL BPK SAIFUL**



**Oleh:**

M. Libasut Taqwa (1761112)

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI  
PGRI DEWANTARA JOMBANG**

**2021**

LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG KEGIATAN LAYANAN  
DAN PRODUK  
TOKO SEPEDA ONTEL BPK SAIFUL



Oleh :

M. Libasut Taqwa (1761112)

Jombang, Maret 2021

Mengetahui,

Dosen Pembimbing Lapangan

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

31 Maret 2021

Kordinator Kelompok

( M. Libasut Taqwa )

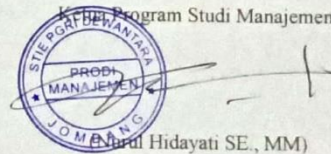
Mengesahkan,

Pendamping Lapangan



Mengesahkan,

Koordinator Program Studi Manajemen,



( M. Nurul Hidayati SE., MM )

## **KATA PENGANTAR**

Puji dan syukur kami panjatkan kepada Allah SWT atas rahmat dan hidayah-Nya sehingga Panduan Kuliah Kerja Magang (KKM) STIE PGRI Dewantara Jombang setelah melewati revisi dapat kami terbitkan. Melalui Kuliah Kerja Magang (KKM) mahasiswa diharapkan memiliki gambaran nyata maupun pengalaman dalam mengaplikasikan teori dan praktik di dunia kerja.

Buku ini menguraikan tata laksana program Kuliah Kerja Magang (KKM) bagi mahasiswa Program Studi Manajemen STIE PGRI Dewantara Jombang. Dengan Buku Panduan ini diharapkan dapat membantu mahasiswa merancang kegiatan magang serta sebagai panduan bagi pendamping lapangan dan dosen pembimbing.

Kami menyadari Panduan Kuliah Kerja Magang (KKM) ini masih perlu penyempurnaan sesuai dengan kebutuhan dan perkembangan ke depan. Karena itu kami sangat mengharapkan kritik dan saran yang membangun untuk memperbaiki kekurangan dan kesalahan pada Panduan Kuliah Kerja Magang (KKM) periode selanjutnya. Semoga bermanfaat.

Jombang, Maret 2021

M. Libasut Taqwa

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL.....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN.....</b>	<b>ii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>iii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>iv</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>v</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN.....</b>	<b>vi</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang Kuliah Kerja Magang.....	1
1.2 Tujuan dan Manfaat KKM.....	2
1.3 Lokasi, Waktu, dan Tempat Magang.....	4
<b>BAB II GAMBARAN UMUM</b>	
2.1 Sejarah Perusahaan.....	5
2.2 Visi, Misi dan Tujuan Toko Sepeda Ontel.....	6
2.3 Struktur Organisasi Toko Sepeda Ontel.....	8
2.4 Kegiatan Umum Usaha Toko Sepeda Ontel.....	8
<b>BAB III PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG</b>	
3.1 Sistem Kerja Yang Dilakukan Di Objek Magang.....	10
3.2 Aspek yang Menjadi Topik Dalam Kajian Magang.....	12
3.3 Kendala Yang Dihadapi.....	17
3.4 Cara Mengatasi Kendala.....	18
<b>BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN</b>	
4.1 Kesimpulan.....	19
4.2 Saran.....	19
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>21</b>
<b>LAMPIRAN</b>	

## DAFTAR GAMBAR

<b>Gambar 2.1</b> Struktur Organisasi.....	7
--	---

## **DAFTAR LAMPIRAN**

<b>Lampiran 1</b> Foto Kegiatan Magang.....	20
<b>Lampiran 2</b> Daftar Kegiatan Mahasiswa.....	26
<b>Lampiran 3</b> Daftar Hadir Kegiatan Magang.....	28

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang**

Kuliah Kerja Magang merupakan kegiatan kurikuler yang dikemas dalam sebuah mata kuliah yang wajib dilaksanakan oleh seluruh mahasiswa STIE PGRI DEWANTARA. KKM adalah suatu bentuk proses pembelajaran mahasiswa yang mendukung program pendidikan di STIE PGRI DEWANTARA dan program teknis praktis yang ditemukan dilapangan. Penyelenggaraan pendidikan keahlian professional yang memadukan secara sistematis dan sinkron antara program pendidikan di STIE PGRI DEWANTARA dengan penguasaan keahlian yang diperoleh melalui kegiatan pengalaman langsung didunia kerja yang mengarah kepada pencapaian tingkat keahlian professional dalam sebuah pekerjaan tertentu.

Dalam mata kuliah ini kegiatan pembelajaran dilaksanakan langsung dalam dunia kerja. Kegiatan ini bertujuan untuk membekali mahasiswa dengan keahlian praktis yang sesuai dengan situasi dan kondisi kerja nyata yang diperoleh diperguruan tinggi sehingga mahasiswa diharapkan lebihmemahami dan memiliki keterampilan dalam suatu disiplinilmu.

Di sisi lain, diperlukan suatu sinergi antara dunia kerja dengan lembaga pendidikan dalam meningkatkan kualitas sumber daya manusia secara lebih luas. Maka KKM ini sekaligus dimaksudkan untuk memahami dan mencari kemampuan dasar yang diinginkan dunia kerja untuk dikembangkan di STIE PGRI DEWANTARA sebagai lembaga tenaga professional yang berorientasi pada dunia kerja, serta mengetahui kemampuan dan pemahaman mahasiswa atas mata kuliah yang didapatkan di kampus dengan dilapangan (dunia kerja) dan mengaplikasikan keilmuan yang didapat selama mejalani perkuliahan.

Menimbang hal tersebut serta berdasar himbauan dari Program Study Manajemen STIE PGRI DEWANTARA, maka kami selaku pelaksana, mahasiswa, termotivasi untuk melaksanakan praktek magang di TOKO

SEPEDA ONTEL BPK SAIFUL. Kami beranggapan bahwa dengan memilih dan mengikuti praktek kerja magang di TOKO SEPEDA ONTEL BPK SAIFUL dapat mengetahui dan memahami kondisi dan seluk beluk dunia perbankan terutama dalam bidang pemasaran dan operasional TOKO SEPEDA ONTEL BPK SAIFUL. Dengan demikian, kami dapat menjadi sumber daya manusia yang handal dan profesional.

## **1.2 Tujuan dan Manfaat**

### 1.2.1 Tujuan Umum

- a. Membangun *link and match* sehingga terbentuk keterkaitan dan kesepadanan antara kurikulum di Perguruan Tinggi dengan kebutuhan kerja.
- b. Meningkatkan proses pembelajaran melalui pendidikan berbasis praktik sehingga lulusan menjadi tenaga kerja yang berkualitas dan profesional pada kondisi kerja yang sesungguhnya.
- c. Meningkatkan pengetahuan melalui pengalaman kerja riil yang diperoleh di dunia kerja, sebagai bekal untuk memahami dunia kerja yang nanti akan dihadapi setelah menyelesaikan pendidikan di STIE PGRI DEWANTAR JOMBANG



### 1.2.2 Tujuan Khusus

- a. Mempunyai kompetensi dan etos kerja yang sesuai dengan program studi yang diikuti.
- b. Mampu melaksanakan pekerjaan-pekerjaan rutin yang berlingkup luas pada seluruh bagian yang telah dilalui dalam magang keahlian.
- c. Mampu mengelola kelompok kerja dan beradaptasi dengan lingkungan kerja secara baik dan benar.
- d. Mampu mempraktikkan etika kerja dalam lingkungan magang keahlian secara memuaskan.
- e. Mampu menerapkan keilmuan dengan keadaan sesungguhnya dunia perdagangan di TOKO SEPEDA ONTEL BPK SAIFUL
- f. Mampu mengembangkan pola pikir tentang bagaimana keadaan dunia perdagangan melalui TOKO SEPEDA ONTEL BPK SAIFUL sebagai bekal ketika sudah lulus dan mengharapi duniakerja.

### 1.2.3 Manfaat

- a. Menghasilkan lulusan yang memiliki keahlian professional dengan tingkatan pengetahuan dan keterampilan serta etos kerja yang sesuai dengan tuntutan dunia kerja.
- b. Sebagai *feed back* dalam melakukan penyempurnaan kurikulum dan proses pembelajaran di STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG yang relevan dengan kebutuhan dunia kerja.
- c. Memahami dunia perdagangan masa kini dan menerapkan keilmuan yang telah diperoleh selama mendapatkan pembelajaran di TOKO SEPEDA ONTEL BPK SAIFUL.

- d. Sebagai media pembelajaran mahasiswa dengan menyesuaikan keilmuan dengan aplikasi di dunia kerja mengenai perdagangan di TOKO SEPEDA ONTEL BPK SAIFUL

### **1.3 Lokasi, Waktu dan Tempat Magang**

- A. Jaringan TOKO SEPEDA ONTEL BPK SAIFUL meliputi :
  1. Toko utama yang terletak di Jl.Eyang Lindri kec.Jogoroto kab. Jombang, Jawa Timur, Kode Pos 61485,Tlp/WA. 085730747301
  2. Toko Cabang dibagi menjadi tiga tempat :
    - a. Pasar Tunggorono kabupaten Jombang.
    - b. Pasar Peterongan kabupaten Jombang
    - c. Di Rumah Ds.Janti Barat Kecamatan Jogoroto Jombang

## **BAB II**

### **GAMBARAN UMUM**

#### **21 Sejarah Perusahaan**

Dalam sejarah perkembangannya TOKO SEPEDA ONTEL BPK SAIFUL lahir pada tahun 85 di Ds janti barat Kec. Jogoroto kab. Jombang, pada waktu itu usaha tersebut masih kecil dan modalnya berasal dari simpan pinjam di Bank, toko tersebut juga mempunyai lapak berada di Pasar PON jombang yang berkerjasama dengan orang Mojowarno, usaha tersebut berjalan sampai tahun 2000 tetapi usaha waktu itu yg bekerjasama dengan orang mojowarno tersebut mengalami kegagalan, kemudian ayah saya bekerjasama lagi dengan orang Ngelundho Jombang beliau juga usha pedagang sepeda yang berada dipaar Tunggorono berdiri pada tahun 2003, pada awal kerjasama ayah saya tidak memiliki tempat toko atau lahan membuka uaha dipasar tetapi sejak diajak kerjasama denhgan orang ngelundho sebut saja namanya Pak Suip beliau jualan sepeda dan jualan rokok,minuman,permen dll, beliau mengajak ayah saya bekerjasama dan akhirnya usaha tersebut jalan dan ayah saya mempunyai toko juga dirumah, usaha tersebut mulai berkembang pada tahun 2007 yang pada waktu itu ayah saya mengalami sakit dan tidak bisa melanjutkan usaha tersebut,dan dialnjutkan kakak saya pada Tahun 2007 tersebut, dan akhirnya berkembang dan mempunyai cabang di Pasar Peterongan, dipasar peterongan pada waktu itu buka dan dijaga oleh saudara saya pada tahun 2010, kemudian pada tahun 2015 pasar peterongan mengalami perubahan perenofasian tempat, akhirnya cabang peterongan tidak ditempati, sehingga saya sebagai anaknya yang terakhir yang masih duduk dibangku sekolah SMA ini mempunya inisial membuka TOKO ONLINE dirumah yang berdiri th 2017 dan alhamdulillah usaha tersebut jalan dan bisa

kberkembang, sekrang pada Th 2020 sudah mempunyai cabang 3 yang terdiri dari Toko Online dirumah, dipasar Peterongan dan di Pasar Tunggorono.

Visi, Misi dan Toko Sepeda Onthel Bpk Saiful

#### 2.1.1 Visi:

Terwujudnya TOKO SEPEDA ONTEL BPK SAIFUL yang sehat, berdaya saing, aman dan terpercaya.

#### 2.1.2 Misi:

1. Terwujudnya TOKO SEPEDA ONTEL BPK SAIFUL yang sehat, berdaya saing, aman dan terpercaya
2. Meningkatkan kualitas dan kuantitas pelayanan kepada UKM, IKM, petani, koperasi dan masyarakat lainnya.
3. Mendukung program-program pemerintah daerah dalam rangka meningkatkan pertumbuhan ekonomi daerah melalui dinas perdagangan yang unggul, berdaya saing dan relevan.
4. Menjalankan usaha sesuai dengan kaidah-kaidah perdagangan yang sehat secara professional.
5. Meningkatkan kapasitas manajemen kelembagaan dan kompetensi SDM untuk mendukung pertumbuhan kegiatan usaha Perdagangan serta memberikan nilai tambah bagi stakeholder

#### 2.2.3 Tujuan Secara Sosial

Dengan melakukan kerjasama yang saling menguntungkan dengan dunia usaha, khususnya UKM pada pedagang komunitas sepeda yang ada di kabupaten jombang dan sekitarnya dan dapat memperoleh keuntungan sehingga dapat membiayai operasionalnya dan berperan dalam memberikan kontribusi yang signifikan bagi perekonomian daerah yang

berguna pada masyarakat sekitar.

A. Secara Operasional.

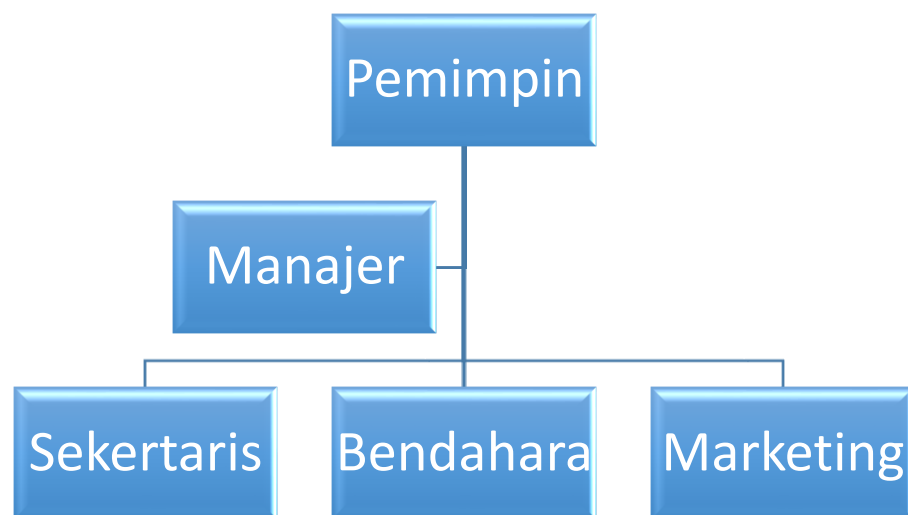
1. Memanfaatkan berbagai sumber ekonomi seperti SDM Teknologi, Produk, Modal Usaha, sehingga dalam pengembangan kedepan.
2. Sebagai BUMD perlu dikelola sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi perusahaan yang sehat.
3. Sebagai ekonomi perdagangan harus dikelola sesuai dengan kaidah-kaidah dinas perdagangan yang sehat lebih terarah dan professional

## 22 Struktur Organisasi TOKO SEPEDA ONTEL BPK SAIFUL

### 2.2.1 Susunan Struktur Toko TOKO SEPEDA ONTEL BPK SAIFUL

Gambar 2.1

#### Struktur Organisasi



### 2.4. Kegiatan TOKO SEPEDA ONTEL BPK SAIFUL

TOKO SEPEDA ONTEL BPK SAIFUL memiliki kegiatan utama yang digunakan untuk menjalankan operasionalnya yaitu menghimpun dana (*funding*) untuk memutar uang tersebut dengan cara pembelian sepeda bekas/baru kemudian

dilakukan service dan dirakit dan dojadikan barang yang siap jual.

### **1. Pemimpin**

Pemimpin perusahaan TOKO SEPEDA ONTEL BPK SAIFUL yaitu ini dipegang oleh anaknya sendiri yang bernama CHUSNI MUBAROK dan sudah memegang dicabang-cabang dipasar dan salah satu cabangnya dipegang oleh adiknya yang bernama BASIT yang membantu dibagian manajernya.

### **2. Manajer**

Manajer di TOKO SEPEDA ONTEL BPK. SAIFUL ini berguna sebagai orang pengawas dan sekaligus memeriksa bagian bagaimana laporan dari seorang bendara dan sekretaris nantinya dan orang yang bisa memutuskan dalam pengambilan keputusan dalam masalah dalam toko tersebut.

### **3. Sekertaris**

Sekertaris di TOKO SEPEDA ONTEL BPK. SAIFUL ini berguna sebagai seorang yang mencatat bagaimana apabila ada barang masuk dan keluar dan mencatat barang yang terjual dalam setiap harinya yang dikerjakan oleh saudaranya sendiri.

### **4. Bendahara**

Bendahara di TOKO SEPEDA ONTEL BPK. SAIFUL ini adalah sangat dibutuhkan karena untuk mencatat pengeluaran uang yang masuk dan keluar dan untuk mengelolah bagian keuangan dan gaji karyawan.

### **5. Marketing**

Marketing di TOKO SEPEDA ONTEL BPK SAIFUL ini

sangat penting karena salah satu karyawan yang ditugaskan untuk mempromosikan barang dagangan dan mencari customer dan pelanggan yang banyak dan membantu menjualkan barang yang ada pada toko.

## **BAB III**

### **PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG**

#### **3.1 Sistem Kerja Perusahaan**

##### **3.1.1 Sistem Kerja pada Toko**

Sistem kerja pada TOKO SEPEDA ONTEL BPK. SAIFUL semuanya sudah diatur dan ditentukan dengan adanya struktur organisasi yang ada, masing-masing individu mempunyai tugas dan tanggung jawabnya sehingga agar lebih mudah dalam melakukan tugasnya secara efektif dan efisien.

Dalam jadwal kerja yang ada di TOKO SEPEDA ONTEL BPK SAIFUL itu sendiri dilakukan setiap hari senin sampai dengan hari jum'at, dan dimulai dari pukul 08.00 sampai dengan pukul 17.00 WIB.

Pada mahasiswa tersendiri ini ditugaskan dibagian yang sudah ditentukan sebelumnya sesuai dengan jurusan yang telah di tempuh selama kuliah dengan harapan mahasiswa bisa mengerti bagaimana dunia yang telah ditempati magang tersebut khususnya di TOKO SEPEDA ONTEL BPK. SAIFUL, sehingga mahasiswa sendiri bisa memahami tombak dari semua jenis usaha/perusahaan merupakan bagian pemasaran.

Dalam dunia pemasaran banyak yang beranggapan bahwa hal tersebut sangatlah penting, karena apabila dalam satu sistem yang tidak berfungsi maka semua pekerjaan tidak akan bisa berjalan lancar dan sesuai dengan target yang di tetukan.

##### **3.1.2 Sistem Kerja yang Dilakukan di Objek KKM.**

Selama kegiatan KKM berlangsung TOKO SEPEDA ONTEL BPK. SAIFUL saya mengikuti peraturan yang ada di dalam perusahaan TOKO SEPEDA ONTEL BPK. SAIFUL, jadwal kerja yang ada di TOKO SEPEDA ONTEL BPK SAIFUL itu sendiri dilakukan setiap hari senin sampai dengan hari jum'at, dan dimulai



dari pukul 08.00 sampai dengan pukul 17.00 WIB, adapun dari kegiatan kerja mahasiswa itu sendiri adalah.

Berikut adalah kegiatan-kegiatan yang dilakukan oleh mahasiswa yang melakukan kegiatan magang di TOKO SEPEDA ONTEL BPK SAIFUL:

A. penentuan Penempatan

Saat hari pertama magang, mahasiswa diberi pengetahuan dan pembagian tempat magang sesuai dengan tempat tinggal mahasiswa, dan mahasiswa di beri bimbingan mengenai kegiatan-kegiatan yang akan dilakukan oleh mahasiswa.

B. Input Data konsumen

- Mahasiswa melakukan input data konsumen yang telah melakukan pembelian
- Mahasiswa menginput pembeli *online* dan *offline*
- Mahasiswa melakukan input data orang yang melakukan *service* sepeda.

C. Pembelian sepeda Baru

Mahasiswa membantu proses pembuatan kwitansi pembelian dan garansi pembelian sepeda.

### **3.2 Aspek yang Menjadi Topik Dalam Kajian Magang**

#### **3.2.1 Kegiatan Operasional**

Kegiatan operasional yang dilakukan pada TOKO SEPEDA ONTEL BPK SAIFUL yang difokuskan kepada Pelayanan pembeli karena TOKO SEPEDA ONTEL BPK. SAIFUL adalah sebuah toko sepeda yang bergerak dalam bidang ekonomi yang mengutamakan pembeli, sehingga pelayanan sendiri adalah sebuah kegiatan untuk memberikan pelayanan kepada *customer* mengenai produk yang ditawarkan kepada customer seperti pelayanan *service* sepeda dan pergantian seperpart speda ontel.

Kami sebagai mahasiswa magang di TOKO SEPEDA ONTEL BPK. SAIFUL juga melakukan pelayanan kepada customer sebagai berikut berikut:

a. Prosedur service sepeda ontel

Service merupakan salah satu produk yang ditawarkan TOKO SEPEDA ONTEL BPK SAIFUL yang berguna untuk memperbaiki sepeda customer sepeda ditoko tersebut yang mengalami kerusakan.

a. prosedur pembelian sepeda ontel

pembelian sepeda ontel, pembeli memberikan identitas seperti, nama, alamat, Tlp dan apabila ada pembelian online maka mengasih nama calon penerima dan kode pos.

### 3.2.2 Bidang Pemasaran

Pemasaran merupakan fungsi bisnis yang mengidentifikasi keinginan dan kebutuhan yang belum terpenuhi saat sekarang, mengukur seberapa besarnya kebutuhan tersebut, menentukan sasaran mana yang paling baik untuk dilayani organisasi serta mencari program pelayanan yang tepat untuk mampu melayani keinginan pasar. Jadi pemasaran merupakan media penghubung antara kebutuhan nasabah potensial dengan organisasi atau manajemen sebagai produsen produk dan jasa perusahaan.

Pemasaran merupakan suatu proses perencanaan ide, barang dan jasa untuk menciptakan pertukaran yang mampu memuaskan tujuan individu dan organisasi. Tujuan *marketing* atau pemasaran adalah untuk memahami keinginan dan kebutuhan konsumen agar produk atau jasa sesuai bagi konsumen sehingga produk-produk atau jasa tersebut dapat terjual dengan sendirinya. Jika dimasa ini pasar barang dan jasa merupakan pasar pembeli (*buyer market*), dimana para pemakai dapat menentukan harga beli dikarenakan barang dan jasa sangat melimpah, sehingga penjual dapat

menentukan harga produk (*seller's market*) atau dikatakan sebagai pasar penjual.

Strategi berasal dari bahasa Yunani *Strategos = militer*, dan *ag = memimpin*. artinya seni atau ilmu untuk menjadi seorang jenderal. Konsep ini relevan dengan situasi pada zaman dahulu yang sering diwarnai perang, dimana jenderal dibutuhkan untuk memimpin suatu angkatan perang agar dapat selalu memenangkan perang. Strategi pemasaran menurut W. Y. Stanton adalah sesuatu yang meliputi seluruh sistem yang berhubungan dengan tujuan untuk merencanakan dan menentukan harga sampai dengan mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang bisa memuaskan kebutuhan pembeli aktual maupun potensial.

Dalam memasarkan suatu produk, hal yang sangat penting untuk diketahui adalah mengenai bauran pemasaran (*marketing mix*). Istilah bauran pemasaran mengacu pada panduan strategi produk, distribusi, promosi dan penentuan harga yang bersifat unik yang dirancang untuk menghasilkan pertukaran yang saling memuaskan dengan pasar yang dituju. Bauran pemasaran terdiri atas 4P yaitu :

#### 1. Produk (*product*)

**Produk ( *Product* )** menurut (Tjiptono, 2005) merupakan bentuk penawaran organisasi yang ditujukan untuk mencapai tujuan organisasi melalui pemuasan kebutuhan dan keinginan pelanggan. Secara sederhana dapat diambil gambaran kasar bahwa jika tidak ada produk, tidak ada pemindahan hak milik, maka tidak ada pula apa yang disebut dengan *marketing*. Selain itu produk merupakan kunci utama dalam konsep strategi pemasaran. Produk yang dijual oleh Toko Sepeda Ontel Bpk.Saiful ini terdapat banyak macam produk sepeda bekas dan baru mulai dari sepeda bekas yang harganya standart sampai yang harga kategori mahal, karena banyaknya macam

produk yang dijual maka juga akan mempengaruhi daya tarik pembeli dan bisa menambah proses penjualan dengan cepat.

## 2. Harga (*price*)

**Harga ( *price* )** adalah jumlah uang yang harus dibayarkan pelanggan untuk memperoleh produk. Sedangkan menurut (Tjiptono, 2005) harga merupakan pernyataan nilai dari suatu produk (*a statement of value*). Harga merupakan alat yang digunakan oleh pemasar untuk memberikan penilaian terhadap suatu produk. Dan menurut (Lupiyoadi, 2001) menyatakan keputusan-keputusan penerapan harga juga sedemikian penting dalam menentukan seberapa jauh pelayanan layanan jasa dinilai oleh konsumen dan juga dalam proses membangun citra.

Harga produk yang dijual oleh Toko Sepeda Ontel Bpk.Saiful ini terdapat banyak macam produk sepeda bekas dan baru mulai dari sepeda bekas yang harganya standart sampai yang harga kategori mahal, karena banyaknya macam produk yang dijual maka juga akan mempengaruhi daya tarik pembeli dan bisa menambah proses penjualan dengan cepat.

## 3. Tempat (*place*)

**Tempat (*Place*)** menurut (Tjiptono, 2005) adalah keputusan distribusi menyangkut kemudahan akses terhadap jasa bagi para pelanggan potensial. Tempat dapat diartikan sebagai lokasi sehingga merupakan suatu tempat di mana perusahaan itu melakukan kegiatan fisik. Menurut (Yazid, 2005), Jenis-jenis lokasi menjelaskan bahwa” Faktor-faktor tempat atau distribusi yang terdapat dalam pemasaran jasa terdiri dari : jenis saluran, perantara, lokasi outlet, transportasi,

penyimpanan dan mengelola saluran”. (Payne, 2001), menyatakan bahwa “lokasi berkenaan dengan keputusan perusahaan mengenai dimana operasi dan stafnya akan ditempatkan”.

Tempat yang digunakan untuk menjual produk sepeda tersebut adalah rumah induk sendiri dan menggunakan 2 cabang dipasar yaitu dipasar peterongan dan dipasar Tunggorono.

#### 4. Promosi (*promotion*).

**Promosi (*Promotion*)** adalah aktivitas yang menyampaikan manfaat produk dan membujuk pelanggan membelinya. Promosi pada hakikatnya adalah semua kegiatan yang dimaksudkan untuk menyampaikan atau mengkomunikasikan suatu produk kepada pasar sasaran, untuk memberi informasi tentang produk kepada konsumen, dan yang terpenting adalah tentang keberadaannya, untuk mengubah sikap ataupun untuk mendorong orang untuk bertindak, dalam hal ini membeli.

Promosi yang dilakukan oleh Toko Sepeda Ontel Bpk. Saiful yaitu dengan melalui offline dengan WOM (dari mulut ke mulut ) dan juga melalui sosial media seperti Fb, Instagram, Wats App Bisnis

Kegiatan dibidang pemasaran yang dilakukan disetiap kantor kas adalah sebagai berikut :

##### a. Sosialisasi

Sosialisasi sepeda ontel merupakan kegiatan yang sangat penting dilakukan untuk memperkenalkan produk yang dimiliki TOKO SEPEDA ONTEL BPK SAIFUL kepada khalayak umum agar dapat menarik banyak *customer*.

Kegiatan sosialisasi ini dilakukan disekitar pasar Peterongan, pasar Tunggorono dan dimasyarakat sekitar dan juga melalui

sosmed facebook, WA, instagram.

### **3.3 Kendala yang dihadapi**

Selama melakukan pelaksanaan kuliah kerja magang TOKO SEPEDA ONTEL BPK SAIFUL, adapun kendala yang di hadapi yaitu dikarenakan TOKO yang telah kami tempati untuk magang bertepatan dekat dengan jalan raya sehingga banyak pembeli yang datang di toko sepeda yang membuat para pegawai dari TOKO SEPEDA ONTEL BPK SAIFUL sendiri kekurangan tenaga untuk mengatasi hal tersebut, sehingga para pegawai harus membuat strategi khusus yang akan digunakan untuk menanggulangi adanya pembelian online yang harus dikirim dan diproses secara cepat.

### **3.4 Cara mengatasi masalah atau kendala**

Dalam pengalaman yang telah kami alami dengan adanya suatu masalah atau kendalam selama melakukan kegiatan kuliah kerja magang di TOKO SEPEDA ONTEL BPK SAIFUL cara yang tepat untuk mengatasi masalah atau kendala yang ada yaitu dengan cara penambahan karyawan atau merekrut karyawan baru. Rekrutmen merupakan pross menentukan dan menarik pelamar yang mampu untuk bekerja dalam suatu perusahaan, proses ini dimulai ketika para pelamar di cari dan berakhir ketika lamaran-lamaran mereka diserahkan atau dikumpulkan, hasilnya adalah merupakan sekumpulan pelamar calon karyawan untuk diseleksi dan dipilih (Rivai, 2004) Dengan adanya sebuah rekrutmen karyawan sehingga nantinya perusahaan bisa mengerti tentang keadaan calon pelamar, dengan cara mulai dari pelamar itu dicari sampai dengan pengumpulan surat lamaran yang isinya tentang keadaan calon para karyawan.

## **BAB IV**

### **PENUTUP**

#### **4.1 Simpulan**

Berdasarkan kegiatan magang di TOKO SEPEDA ONTEL BPK SAIFUL merupakan Toko perdagangan sepeda yang berada di daerah kabupaten jombang yang bergerak dalam bidang jasa perdagangan, yang mulai berkembang pada tahun 2007. TOKO SEPEDA ONTEL BPK SAIFUL sendiri memiliki 3 cabang disetiap kecamatan di kabupaten jombang sehingga memudahkan konsumen untuk melakukan pembelian sepeda di TOKO SEPEDA ONTEL BPK SAIFUL ini memiliki sebuah keunggulan layanan dan produk yang di antaranya yaitu: pembelian online, pemesanan online, adanya suku cadang yang lengkap dan yang telah bekerja sama dengan. Produk sepeda POLYGON Jatim dll. TOKO SEPEDA ONTEL BPK SAIFUL juga memiliki visi dan misi yang digunakan sebagai tujuan dan patokan yang harus dilaksanakan.

Meskipun TOKO SEPEDA ONTEL BPK SAIFUL tersebar di seluruh kabupaten jombang namun sayangnya jumlah pegawai TOKO SEPEDA ONTEL BPK SAIFUL belum memadai untuk melayani jumlah konsumen yang banyak.

#### **4.2 Saran**

Berdasarkan dari yang telah kami lakukan selama magang TOKO SEPEDA ONTEL BPK SAIFUL, dalam hal ini kami dapat memberikan saran perbaikan bagi TOKO SEPEDA ONTEL BPK SAIFUL itu sendiri yaitu:

1. Diperlukannya penambahan jumlah karyawan terutama diposisi admin dalam setiap Toko cabang mengingat banyaknya konsumen yang membeli, sehingga untuk menghindari pengiriman online yang terhambat sehingga bisa efisien dalam melakukan penugasan dalam setiap

tugas-tugas yang ada.

2. Dalam masa pandemi seperti ini pihak TOKO SEPEDA ONTEL BPK SAIFUL juga menghimbau konsumennya untuk memenuhi aturan protocol kesehatan yang telah dibuat oleh pemerintah dalam melakukan transaksi jual beli offline.



## DAFTAR PUSTAKA

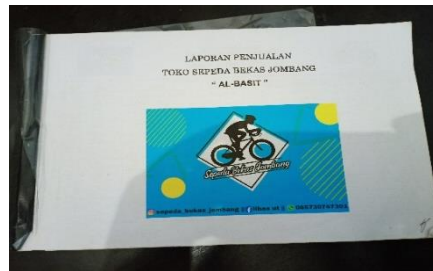
- Lupiyoadi. (2001, 3 1). Manajemen Pemasaran jasa. *Manajemen Pemasaran jasa*, 6. Retrieved from Manajemen Pemasaran jasa.
- Payne, a. (2001). *The essence of service marketing*. jogjakarta: andi..
- Rivai. (2004, januari 2). Analisis prosedur penerimaan, seleksi dan karyawan. *Analisis prosedur penerimaan, seleksi dan karyawan*, 12.
- Tjiptono. (2005, april 2). *Manajemen Jasa Bayumedia Publishing*. Yogyakarta: Bayumedia Publishing.
- Yazid, Z. d. (2005). pemasaran jasa . *pemasaran jasa* , 14.

### LAMPIRAN 1

#### Logo dan Kartu Nama Toko sepeda bekas jombang



#### Buku laporan data pembelian dan penjualan



LAPORAN PENJUALAN TOKO SEPEDA BEKAS JOMBANG - AL-BASIT PER ...

JENIS	MEREK	KETERANGAN SEPEDA		TARICHAL	JANJUAL
		WARDA	UANG		
1001	YAMAHA	1000 cc	20.000	10.000	10.000
1002	KAWASAKI	1000 cc	25.000	12.500	12.500
1003	HONDA	1000 cc	30.000	15.000	15.000
1004	SHIMANO	1000 cc	35.000	17.500	17.500
1005	GIANT	1000 cc	40.000	20.000	20.000
1006	GIANT	1000 cc	45.000	22.500	22.500
1007	GIANT	1000 cc	50.000	25.000	25.000
1008	GIANT	1000 cc	55.000	27.500	27.500
1009	GIANT	1000 cc	60.000	30.000	30.000
1010	GIANT	1000 cc	65.000	32.500	32.500
1011	GIANT	1000 cc	70.000	35.000	35.000
1012	GIANT	1000 cc	75.000	37.500	37.500
1013	GIANT	1000 cc	80.000	40.000	40.000
1014	GIANT	1000 cc	85.000	42.500	42.500
1015	GIANT	1000 cc	90.000	45.000	45.000
1016	GIANT	1000 cc	95.000	47.500	47.500
1017	GIANT	1000 cc	100.000	50.000	50.000

LAPORAN PEMBELIAN TOKO SEPEDA BEKAS JOMBANG - AL-BASIT PER ...

NO	JENIS	MEREK	KETERANGAN SEPEDA		JANJUAL	MURAH BELI	JUAL	LABA
			WARDA	UANG				
1	YAMAHA	1000 cc	20.000	10.000	10.000	10.000	10.000	
2	KAWASAKI	1000 cc	25.000	12.500	12.500	12.500	12.500	
3	HONDA	1000 cc	30.000	15.000	15.000	15.000	15.000	
4	SHIMANO	1000 cc	35.000	17.500	17.500	17.500	17.500	
5	GIANT	1000 cc	40.000	20.000	20.000	20.000	20.000	
6	GIANT	1000 cc	45.000	22.500	22.500	22.500	22.500	
7	GIANT	1000 cc	50.000	25.000	25.000	25.000	25.000	
8	GIANT	1000 cc	55.000	27.500	27.500	27.500	27.500	
9	GIANT	1000 cc	60.000	30.000	30.000	30.000	30.000	
10	GIANT	1000 cc	65.000	32.500	32.500	32.500	32.500	
11	GIANT	1000 cc	70.000	35.000	35.000	35.000	35.000	
12	GIANT	1000 cc	75.000	37.500	37.500	37.500	37.500	
13	GIANT	1000 cc	80.000	40.000	40.000	40.000	40.000	
14	GIANT	1000 cc	85.000	42.500	42.500	42.500	42.500	
15	GIANT	1000 cc	90.000	45.000	45.000	45.000	45.000	
16	GIANT	1000 cc	95.000	47.500	47.500	47.500	47.500	
17	GIANT	1000 cc	100.000	50.000	50.000	50.000	50.000	

Stock barang yang berada dirumah



Stock barang yang sudah ready dipasar



Barang yang terjual dengan online dan offline



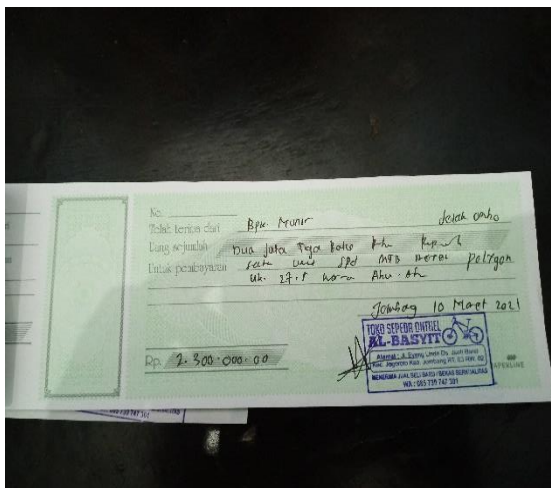


Barang yang siap kirim atau dikirim lewat paket



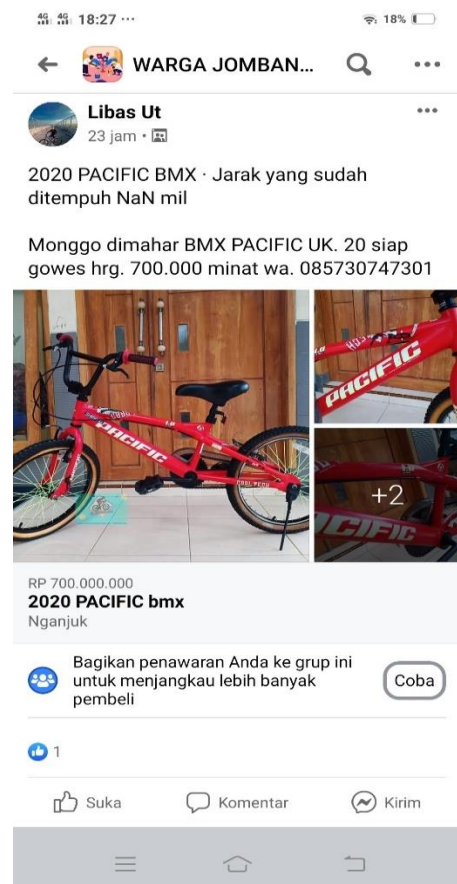


Contoh Kwitansi Pembelian





### Akun sosial media sepeda bekas jombang



### Foto Produk





## LAMPIRAN 2 KEGIATAN HARIAN MAHASISWA

26

### LAMPIRAN KEGIATAN HARIAN MAHASISWA

**Lampiran 2:** Daftar Kegiatan Mahasiswa










Formulir Kegiatan Mahasiswa

Nama/Nim : Muhammad Libasut Taqwa (1761112)













Program Studi : Manajemen

Tempat KKM : Toko Sepeda Ontel Bpk Saiful

Bagian/Bidang : Owner

Minggu Ke	Tanggal	Jenis Kegiatan	Tanda tangan
<b>I</b>	1 Maret 2021	1. Pengenalan karyawan dan jenis kegiatan.	
	2 Maret 2021	1. Pengenalan aplikasi digital marketing	
	3 Maret 2021	1. Belajar promosi melalui sosial media	
	4 Maret 2021	1. Promosi melalui sosial media	
	5 Maret 2021	1. Promosi melalui sosial media	
	6 Maret 2021	1. Promosi melalui sosial media	
	7 Maret 2021	LIBUR	
<b>II</b>	8 Maret 2021	1. Promosi melalui sosial media	
	9 Maret 2021	1. Promosi melalui sosial media	
	10 Maret 2021	1. Membantu proses transaksi jual beli	



		sepeda	
	11 Maret 2021	ISRA' MI'RAJ	
	12 Maret 2021	1. Membantu packing sepeda	
	13 Maret 2021	LIBUR	
<b>III</b>	14 Maret 2021	1. Menginput data pemesanan sepeda	
	15 Maret 2021	1. Membantu promosi	
	16 Maret 2021	1. Promosi offline dipasar	
	17 Maret 2021	1. Promosi offline dipasar	
	18 Maret 2021	1. Menginput pemesanan offline	
	19 Maret 2021	1. Menginput pemesanan offline	
	20 Maret 2021	LIBUR	
<b>IV</b>	21 Maret 2021	1. Membantu packing sepeda	
	22 Maret 2021	1. Mengantar pesanan sepeda offline	
	23 Maret 2021	LIBUR	
	24 Maret 2021	1. Promosi melalui sosial media	
	25 Maret 2021	1. Mengerjakan Data penjualan	
	26 Maret 2021	LIBUR	
	27 Maret 2021	1. Membantu merakap data penjualan	

### LAMPIRAN 3

#### DAFTAR HADIR HADIR

29

#### Lampiran 3



Absensi Mahasiswa

Nama/Nim : Muhammad Libasut Taqwa (1761112)

Program Studi : Manajemen

Tempat KKM : Toko Sepeda Ontel Bpk Saiful

Bagian/Bidang : Owner

No	Hari/Tanggal	Tanda Tangan
1	Senin, 1 Maret 2021	
2	Selasa, 2 Maret 2021	
3	Rabo, 3 Maret 2021	
4	Kamis, 4 Maret 2021	
5	Jum'at, 5 Maret 2021	
6	Sabtu, 6 Maret 2021	
7	Minggu, 7 Maret 2021	<b>LIBUR</b>
8	Senin, 8 Maret 2021	
9	Selasa, 9 Maret 2021	
10	Rabo, 10 Maret 2021	
11	Kamis, 11 Maret 2021	<b>ISRA'MI'RAJ</b>
12	Jum'at, 12 Maret 2021	
13	Sabtu, 13 Maret 2021	
14	Minggu, 14 Maret 2021	<b>LIBUR</b>
15	Senin, 15 Maret 2021	
16	Selasa, 16 Maret 2021	
17	Rabo, 17 Maret 2021	
18	Kamis, 18 Maret 2021	
19	Jum'at 19 Maret 2021	
20	Sabtu, 20 Maret 2021	
21	Minggu, 21 Maret 2021	<b>LIBUR</b>
22	Senin, 22 Maret 2021	
22	Selasa, 23 Maret 2021	
23	Rabo, 24 Maret 2021	
24	Kamis, 25 Maret 2021	

25	Jum'at, 26 Maret 2021	
26	Sabtu, 26 Maret 2021	
27	Minggu, 27 Maret 2021	<b>LIBUR</b>
28	Senin, 28 Maret 2021	
29	Selasa, 29 Maret 2021	
30	Rabo, 30 Maret 2021	
31	Kamis, 31Maret 2021	

