

**LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)  
SISTEM OPERASIONAL PADA KANTOR CV.  
WAHANA KARYA JAYA**



**Oleh**

**MUHAMMAD DARUL CHOIRI ( 1761216)**

**DIEO PERMANA PUTRA (1761215)**

**STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG**

## KULIAH KERJA MAGANG (KKM)



Oleh :

MUHAMMAD DARUL CHOIRI ( 1761216)

DIEO PERMANA PUTRA (1761215)

Mengetahui,  
Pendamping Lapangan

(H. WACHID, S.Ag.)

Penulis,

(Muhammad Darul Choiri)

Menyetujui  
Dosen Pembimbing Lapangan

(Nurul Hidayati, SE, MM)

Mengetahui/Menyetujui  
Ka. Prodi Manajemen

(Nurul Hidayati, SE, MM.)

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang**

Distribusi adalah kegiatan yang selalu menjadi bagian dalam menjalankan sebuah usaha. Distribusi merupakan suatu proses pengiriman barang dari suatu depot ke konsumen. Dalam proses distribusi di CV. Wahana Karya Jaya, salah satu hal yang harus diperhatikan adalah kepuasan konsumen, karena kepuasan konsumen akan berpengaruh terhadap keberhasilan sebuah produk. Salah satu faktor kepuasan konsumen adalah barang sampai ke konsumen dengan tepat waktu dan produk sesuai dengan yang diharapkan. Keberhasilan penjualan dapat dilihat dari banyaknya penjualan dan kenaikan angka penjualan. Untuk mencapai keberhasilan penjualan dan kepuasan konsumen, masalah distribusi ini menjadi sangat penting karena berhubungan dengan biaya transportasi yang berpengaruh terhadap total biaya produksi.

Permasalahan distribusi barang merupakan aspek yang harus diperhatikan karena permasalahan tersebut memiliki pengaruh yang cukup besar terhadap biaya dan tingkat pelayanan kepada konsumen.

STIE PGRI Dewantara sebagai salah satu lembaga pendidikan di kota Jombang yang memiliki sistem pendidikan yang menitik beratkan pada praktik dan teori, yang diharapkan mampu mencetak atau menghasilkan tenaga-tenaga profesional yang siap pakai sesuai dengan bidang keahliannya. Untuk mewujudkannya, STIE PGRI Dewantara mempunyai program kegiatan Kuliah Kerja Magang bagi mahasiswa. Kuliah Kerja Magang diharapkan mampu memberikan gambaran kepada mahasiswa akan dunia kerja yang sebelumnya tidak diketahui.

Selain dapat menambah wawasan mahasiswa dan membandingkan antara teori dengan praktik di perusahaan atau instansi tertentu sehingga mahasiswa lulusan dari STIE PGRI Dewantara akan memperoleh kesiapan dalam menghadapi dunia kerja yang sesungguhnya. Kuliah Kerja Magang dilakukan sesuai dengan jurusan dan konsentrasi mahasiswa sehingga mahasiswa bisa mendapatkan deskripsi mengenai pengimplementasian ilmunya di dunia nyata dan

diharapkan dapat membantu mahasiswa untuk lebih memahami bidang studi yang sedang ditekuninya. Kegiatan KKM juga merupakan salah satu syarat kelulusan mahasiswa dalam memperoleh gelar Sarjana Manajemen (SM) pada Program Studi S1 Manajemen Pemasaran STIE PGRI Dewantara. Dengan demikian praktikan tertarik untuk mempersiapkan diri untuk menjadi lulusan yang mampu diandalkan di perusahaan khususnya di bidang pemasaran.

## 1.2 Definisi Kuliah Kerja Magang dari

Program magang adalah kegiatan intrakurikuler terstruktur berupa kegiatan praktek kerja mahasiswa di instansi yang terkait dengan bidang ekonomi (khususnya Manajemen dan Akuntansi) baik di lembaga swasta, pemerintah maupun kegiatan usaha produktif masyarakat yang relevan. Program Magang selanjutnya disebut dengan Kuliah Kerja Magang (KKM).

## 1.3 Dasar Pelaksanaan

- a. Undang – Undang RI Nomor 20 tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional.
- b. Peraturan Pemerintah No. 60 tahun 1999 tentang Pendidikan Tinggi.
- c. Kebijakan akademik STIE PGRI Dewantara Jombang.
- d. Kurikulum 2015 STIE PGRI Dewantara Jombang.

## 1.4 Tujuan dan Manfaat

### A. Tujuan

1. Meningkatkan pemahaman mahasiswa tentang dunia kerja.
2. Meningkatkan kemampuan mahasiswa dalam memahami pengetahuan ilmu Manajemen dan Akuntansi serta aplikasinya dalam dunia kerja.
3. Meningkatkan softskill mahasiswa (kemampuan dalam berkomunikasi, meningkatkan rasa percaya diri, memperbaiki sikap dan perilaku).

## B. Manfaat

### 1. Bagi Mahasiswa

a. Mahasiswa dapat menerapkan ilmu yang dimiliki pada Kuliah Kerja Magang, dengan harapan dapat membandingkan pengetahuan yang diterima dibangku perkuliahan dengan kondisi kerja yang ada.

b. Menguji kemampuan pribadi dalam berkreasi pada bidang ilmu yang dimiliki serta dalam tata cara hubungan masyarakat pada lingkungan kerjanya.

c. Langkah-langkah yang diperlukan untuk menyesuaikan diri dengan lingkungan kerjanya di masa yang akan datang.

2. Bagi STIE PGRI Dewantara Jombang Sebagai sarana pengenalan instansi STIE PGRI Dewantara Jombang kepada badan-badan usaha atau instansi atau perusahaan yang membutuhkan lulusan atau tenaga kerja yang dihasilkan oleh STI PGRI Dewantara Jombang khususnya prodi Manajemen Pemasaran.

3. Bagi Perusahaan Membantu menyelesaikan pekerjaan sehari-hari tempat Kuliah Kerja Magang. Sebagai sarana untuk menjembatani hubungan kerjasama antara STIE PGRI Dewantara Jombang di masa yang akan datang khususnya mengenai rekrutmen tenaga kerja.

### 1.5 Tempat dan Waktu Pelaksanaan Kuliah Kerja Magang

A. Tempat Pelaksanaan Nama Perusahaan : CV. Wahana Karya Jaya

Alamat : Jln. Bypass Barat Mojoagung

Telepon : 082231155374

E-mail : wkj.offset@gmail.com

B. Waktu Pelaksanaan Waktu pelaksanaan KKM ini terhitung mulai tanggal 4 Maret 2021 sampai dengan 4 April 2021 yang berlangsung selama 26 hari kerja efektif.

## **BAB 2**

### **KAJIAN TEORI**

#### **2.1. Pengertian Distribusi Barang Dagang**

Pengertian distribusi adalah kegiatan menyalurkan suatu produk, baik itu barang atau jasa, dari produsen ke konsumen sehingga produk tersebut tersebar luas. Ada juga yang menyebutkan arti distribusi adalah suatu kegiatan pemasaran yang bertujuan memudahkan proses penyampaian produk dari produsen kepada konsumen.

#### **2.2. Tujuan Adanya Distribusi Barang Dagang**

Ada beberapa tujuan kegiatan distribusi barang adalah sebagai berikut:

1. Menjamin kelangsungan kegiatan produksi.
2. Menjamin produk sampai ke konsumen.
3. Barang atau jasa hasil produksi dapat bermanfaat bagi konsumen.
4. Mempertahankan dan mengembangkan kualitas produksi.
5. Menjaga stabilitas perusahaan.
6. Peningkatan nilai barang dan jasa.
7. Agar proses produksi merata.

#### **2.3. Jenis-Jenis Distribusi**

##### **1. Distribusi langsung**

adalah kegiatan penyaluran barang dari produsen langsung ke konsumen. Dengan kata lain, produsen berperan sebagai distributor dan proses distribusinya tidak melalui perantara atau pihak ketiga

##### **2. Distribusi tidak langsung**

yaitu pihak yang membeli barang dari produsen dan menjualnya kembali ke konsumen akhir. Pedagang dapat menentukan harga jual suatu produk sesuai dengan kondisi pasar dan sosial ekonomi di suatu masyarakat.

## BAB 3

### PROFIL PERUSAHAAN/INSTANSI

#### 3.1 Sejarah CV. WAHANA KARYA JAYA

CV. Wahana Karya Jaya yang beralamat di Jl. Yos sudarso No. 31 gambiran mojoagung Jombang yang didirikan oleh H. Wachid, S. Ag pada tahun 1997 dengan bermodalkan niat dan tekad yang ada. Beliau mengawali usahanya dari nol, selain mengabdikan menjadi guru beliau juga meluangkan waktu menjadi seles kaos olahraga, baju batik, sampul rapot, dan map ijasah dan juga kartu pelajar. Pada tahun tersebut nama pertama perusahaan beliau adalah ana press lalu diganti pustaka abidin, nama itu diambil dari nama anak pertama beliau. Pustaka abidin bergerak dibidang distributor LKS SD dan SMP. Untuk pengiriman barang/buku, bapak H. Wachid S Ag. masih melakukan pengiriman sendiri untuk mengenalkan produk yang dimilikinya pada sekolah-sekolah.

Seiring berjalannya waktu, bukan hanya LKS saja yang dijual tetapi beliau jugah menambah usahanya dengan menjual buku-buku unun dan paket dari penerbit-penerbit besar di indonesia mulai tahun 2006. Dalam perkembangannya pustaka abidin berganti nama menjadi UD. Wahana karya setelah kelahiran anak keduanya, penggantian nama itu bdilakukan agar tidak ada kecemburuan sosial diantara anak-anaknya. UD. Wahana karya jayamendirikan usaha *foto copy* dikarenakan banyak permintaan dari sekolah dan kantor-kantor terdekat. Mulanya para karyawan hanya berasal dari keluarga besar beliau. Sejalan dengan tuntutan zaman karyawan UD. Wahana karya jaya semakin bertambah tidak hanya dari keluarga besar beliau saja tetapi juga berasal dari luar keluarga beliau. Lambat laun banyak keluarga beliau yang mendirikan anak perusahaan sendiri, diantaranya adalah cahaya pustaka, dan manunggal ilmu.

Semakin berkembangnya UD. Wahana karya maka semakin besar pula jaringan rekanan kerja, karena itu UD. Wahana karya jaya berganti nama lagi menjadi CV. Wahana karya tepatnya pada tanggal 14 april 2009 melalui notaris.

Wiwik widajati, SH dengan nomor perusahaan persekutuan komanditer No. 503.2.3/995/415.21/2009 berlaku hingga 13 april 2014, adapun SIUP (surat izin usaha perdagangan) dengan No. 503.2.2/994/415.21/2009 CV. Wahana karya mempunyai modal Rp. 350.000.000,- dengan kegiatan usaha perdagangan/buku. Perdagangan alat peraga pendidikan, percetakan, alat tulis, kantor, buku pelajaran, LKS (lembar kerja siswa). Dan pada tanggal 14 april 2009 CV. Wahana karya penanggung jawabnya adalah H. Wachid, S. Ag, adapun nomor NPWP CV. Wahana karya 21.083.524.4.602.000.

Pada tanggal 26 maret 2011 CV. Wahana karya dirubah lagi namanya menjadi CV. Wahana karya jaya, karena disitu ada pembenahan management baru yang menjadikan CV. Wahana karya jaya lebih dikenal luas dan lebih terkenal. Berkembangnya sistem BOS atau dana proyek disekolah-sekolah menjadikan CV. Wahana karya jaya semakin banyak pesanan alat peraga dan buku BSE-nya.

### **3.2 Visi, Misi, Moto dan Logo Perusahaan/Instansi**

#### 3.2.1 VISI DAN MISI CV. Wahana Karya Jaya.

1. Memberikan kemudahan kepada para siswa untuk mendapatkan media pendidikan seperti buku LKS dan peralatan sekolah.
2. Membuka lapangan pekerjaan.

#### 3.2.2 Motto/Tujuan

“Terus melakukan perbaikan berkesinambung untuk meningkatkan proses produksi yang lebih cepat dan kualitas yang lebih baik demi tercapainya kepuasan pelanggan”

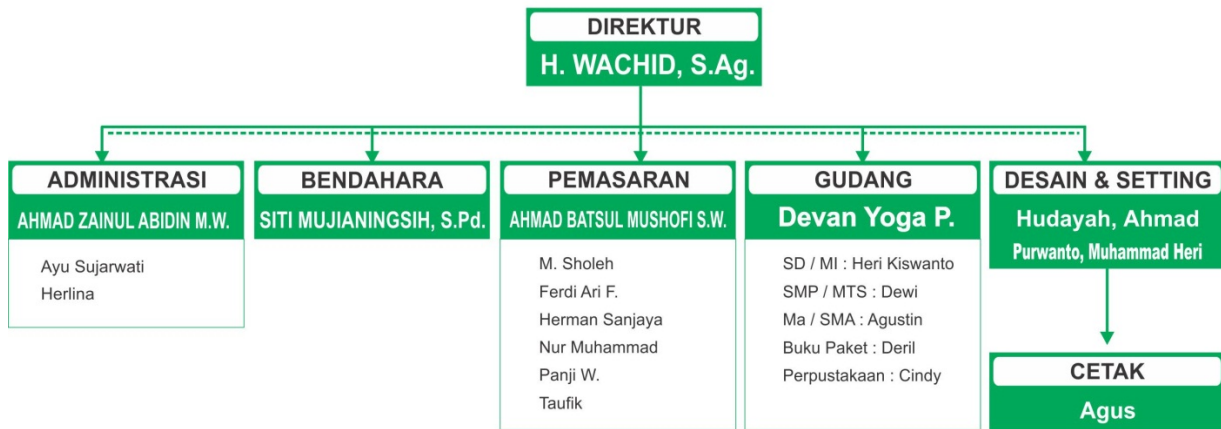
#### 3.2.3 Logo CV. Wahana Karya Jaya





### 3.3 Manajemen Perusahaan/Instansi

## SUSUNAN PENGURUS CV. WAHANA KARYA JAYA



### **3.4 Fungsi dan Tugas Setiap Bagian**

1. Fungsi direktur atau pimpinan

Untuk memimpin perusahaan dan mengatur jalannya perusahaan.

2. Bagian Gudang

Fungsi bagian gudang meliputi penyimpanan barang atau buku penyediaan barang/buku yang dipesan pelanggan, penyerahan barang atau buku kepada bagian pengirim, dan pencatatan kuantitas setiap jenis barang atau buku dalam gudang.

3. Pengadministrasian

Tugas administrasi adalah untuk melayani pemesanan pembelian barang atau jasa kepada pembeli.

4. Pemasaran

Pemasaran adalah sebuah rangkaian prosedur dimana data-data tentang cara dan hasil pekerjaan dari menyampaikan barang kepada seseorang yang diolah menjadi informasi yang bermanfaat bagi manajemen perusahaan.

5. Bendahara

Fungsi bendahara adalah untuk mengatur keuangan masuk dan keluar.

6. Desain dan setting

Untuk mengatur dan mengedit gambar atau tulisan yang diperlukan.

7. Cetak

Fungsi cetak adalah untuk mencetak LKS dan soal-soal ujian untuk sekolah-sekolah.

## **BAB 4**

### **GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

#### **4.1. Distribusi barang dagang di CV. Wahana Karya Jaya**

Distribusi barang dagang di CV. Wahana Karya Jaya Berpusat di bagian kantor administrasi. Dalam pengelolaan distribusi diperlukan langkah-langkah yang baik dan sistematis.

#### **4.2 Langkah-langkah pendistribusian barang dagang**

Adapun langkah-langkah pengelolaan distribusi barang adalah sebagai berikut.

##### **1. Penyusunan Alokasi**

Untuk menghindari pemborosan dalam pembagian atau pendistribusian barang, sehingga merata dan seimbang dengan kebutuhan pemakaiannya masing-masing. Maka perlu disusun alokasi kuantitas dan frekuensi pendistribusiannya, sehingga sungguh-sungguh dapat menunjang kegiatan instruksional. dalam penyusunan alokasi barang tersebut perlu memperhatikan beberapa hal sabagai berikut:

1. Penerimaan barang
2. Waktu penyerahan barang
3. Jenis barang
4. Jumlah barang
5. Kegunaan atau keperluan barang

##### **2. Pengiriman Barang**

Pengiriman barang dari pusat-pusat penyalur barang perlu memperhatikan beberapa hal sebagai berikut:

1. Cara pengiriman
2. Pengemasan
3. Pemuatan
4. Pengangkutan
5. Pembongkaran

##### **3. Penyerahan Barang**

Dalam penyerahan barang hendaklah tidak dilupakan untuk mengisi daftar penyerahan barang, surat pengantar, tanda terima, biaya pengiriman dan lain sebagainya. apabila pendistribusiannya tidak diatur dengan sebaik-baiknya, pengelolaan

perlengkapan sekolah akan mengalami kesulitan dalam membuat laporan pertanggung jawabannya.

Berdasarkan keseluruhan uraian tentang distribusi di atas dapat ditegaskan bahwa pada dasarnya ada 2 sistem pendistribusian barang yang dapat ditempuh oleh pengelola perlengkapan sekolah, yaitu sistem langsung dan sistem tidak langsung.

#### 1. Sistem secara langsung

Dengan menggunakan sistem pendistribusian langsung, berarti barang-barang yang sudah diterima dan di investarisasikan langsung disalurkan pada bagian-bagian yang membutuhkan tanpa melalui proses penyimpanan terlebih dahulu.

#### 2. Sistem secara tidak langsung

Sistem pendistribusian tidak langsung berarti barang-barang yang sudah diterima dan sudah diinvestarisasikan tidak secara langsung disalurkan, melainkan harus disimpan terlebih dahulu di gudang penyimpanan dengan teratur. Hal ini biasanya digunakan apabila barang-barang yang lalu ternyata masih tersisa.

#### 4.3. Saluran distribusi

Saluran distribusi merupakan serangkaian partisipan organisasional yang melakukan semua fungsi yang dibutuhkan untuk menyampaikan produk/jasa dari penjual ke pembeli akhir, (Tjiptono, 2014). PT. Norbu Inti Cemerlang bekerja sama dengan pusat perbelanjaan Ramayana dan juga Matahari di seluruh Indonesia untuk mendistribusikan barangnya yang mana bertujuan supaya bisa menyebarluaskan dan menjangkau semua konsumen. Menurut (Indriyo, 2012) Saluran distribusi dapat dibedakan menjadi tiga, yaitu :

a. Saluran distribusi intensif Distribusi di mana barang yang dipasarkan itu diusahakan agar dapat menyebar seluas mungkin hingga dapat secara intensif menjangkau semua lokasi dimana calon konsumen berada.

b. Saluran distribusi selektif Distribusi di mana barang- barang hanya disalurkan oleh beberapa penyalur saja yang terpilih atau selektif.

c. Saluran distribusi eksklusif Bentuk penyaluran yang hanya menggunakan penyalur yang sangat terbatas jumlahnya bahkan pada umumnya hanya ada satu penyalur tunggal untuk satu daerah tertentu.

1. Bentuk Saluran Distribusi Bentuk saluran distribusi ini ada dua jenis yaitu:

a. Saluran Distribusi Langsung

Dalam distribusi langsung produsen melakukan transaksi langsung kepada konsumen. Keuntungan dari distribusi langsung adalah ketika produsen menjual secara langsung kepada konsumen, mereka mempunyai control terhadap penetapan harga produsen yang ditawarkan.

Keuntungan menggunakan saluran distribusi langsung;

a. Dapat membantu dan menyampaikan produknya kepada konsumen dalam pasaran yang lebih luas, sehingga dengan ini perusahaan mampu mempunyai konsumen yang lebih baik.

b. Membantu perusahaan dalam mempresentasikan atau mengenalkan tentang kualitas produk yang dimiliki serta dapat mengetahui secara langsung tentang kebutuhan para konsumen. Kelemahan menggunakan distribusi langsung:

a. Harga produk relative murah

b. Harus berhubungan langsung dengan konsumen yang memiliki karakteristik yang berbeda –beda.

b. Saluran Distribsi Tidak Langsung

Saluran distribusi tidak langsung yaitu produsen menyalurkan produknya melalui perantara yang kemudian disalurkan ke konsumen akhir. Keuntungan menggunakan saluran distribusi tidak langsung:

a. Produsen tidak perlu mengeluarkan produknya sendiri kepada konsumen, karena sudah dibantu oleh perantara.

b. Produsen tinggal menunggu hasil dari penjualan produk. Kelemahan menggunakan saluran distribusi tidak langsung:

a. Produk yang dipasarkan ternyata rusak menjadi tanggung jawab perusahaan.

b. Menambah biaya untuk membayar tenaga perantara atau biaya untuk mendistribusikan produk yang akan dijual.

2. Jenis Saluran Distribusi Saluran distribusi dibedakan menjadi saluran distribusi untuk barang konsumsi, untuk barang industri dan untuk jasa, (James, 2012)

a. Saluran Distribusi Barang Konsumsi Penjualan barang konsumsi ditujukan untuk pasar konsumen, dimana umumnya dijual melalui perantara. Hal ini dimaksudkan untuk menekan biaya pencapaian pasar yang luas menyebar yang tidak mungkin dicapai produsen satu persatu. Dalam menyalurkan barang konsumsi ada lima jenis saluran yang dapat digunakan, yaitu:

a) Produsen – Konsumen

b) Produsen - Pengecer – Konsumen

c) Produsen - Pedagang Besar - Pengecer – Konsumen

d) Produsen - Agen - Pengecer – Konsumen

e) Produsen - Agen - Pedagang Besar - Pengecer - Konsumen

b. Saluran Distribusi Barang Industri Saluran distribusi barang industri juga mempunyai kemungkinan atau kesempatan yang sama bagi setiap produsen untuk menggunakan kantor/cabang penjualan. Kantor atau cabang ini digunakan untuk mencapai lembaga distribusi berikutnya. Ada empat macam saluran yang dapat digunakan untuk mencapai pemakai industri. Keempat saluran distribusi itu adalah:

- a) Produsen - Pemakai Industri
- b) Produsen - Distributor Industri - Pemakai Industri
- c) Produsen - Agen - Pemakai Industri
- d) Produsen - Agen - Distributor Industri - Pemakai Industri

c. Saluran distribusi untuk jasa Untuk jenis saluran distribusi jasa ada dua macam yaitu :

- a) Produsen – konsumen
- b) Produsen – agen – konsumen

3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pemilihan Saluran Distribusi Faktor- faktor yang mempengaruhi pemilihan saluran distribusi menurut (William, 2008), adalah sebagai berikut:

- a. Pertimbangan Pasar
- b. Konsumen atau pasar industri
- c. Jumlah pembeli potensial
- d. Konsentrasi pasar secara geografis
- e) Jumlah pesanan
- f) Kebiasaan dalam membeli

D. Produk CV. WAHANA KARYA JOMBANG



**Gambar 4.1 Produksi Buku**



**Gambar 4.1 Cetak Banner**

## **BAB 5**

### **PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG**

#### 5.1 Sistem Kerja Perusahaan

CV. WAHANA KARYA JAYA ini telah memberikan manfaat dari segi teori maupun praktek lapangan sehingga dapat mengetahui situasi dunia kerja yang sebenarnya dan dapat mengetahui penerapan teori yang sudah di tempuh di bangku perkuliah. Pelaksanaan kuliah kerja magang (KKM) di PT. Norbu Inti Cemerlang Ketajen, Gedangan pada tanggal 4 Maret 2021 sampai dengan 4 April 2021



## **BAB 6**

### **PENUTUP**

#### **Kesimpulan**

Pendistribusian atau penyaluran perlengkapan merupakan kegiatan pemindahan barang dan tanggung jawab penyimpamam kepada unit-unit atau orang-orang yang membutuhkan barang itu.

Langkah-langkah pendistribusian sarana prasarana:

1. Penyusunan alokasi
2. pengiriman barang
3. penyerahan barang

Sistem pendistribusian

1. Secara langsung
2. Secara tidak langsung

#### **Saran**

Demikian makalah ini penulis susun, penulis menyadari bahwa kesempurnaan hanya milik Allah semata, untuk itu kritik dan saran yang membangun demi kebaikan mutu pendidikan ke depan sangat penulis harapkan.

## DAFTAR PUSTAKA

<http://tholabayathlubu.blogspot.com/2014/12makalah-sarana-prasarana.html?m=1>

<http://nkurniawati12.blogspot.com/2017/02/penerimaan-dan-pendistribusian-barang.html?m=1>

## LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1 : Absensi Kehadiran

**ABSENSI KEHADIRAN**  
**KULIAH KERJA MAGANG (KKM)**  
**STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG**


NAMA	NIM	TANGGAL																																
		4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	1	2	3	4	
Muhammad Darul Choiri	1761216	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Dleo Permana Putra	1761215	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓

Mengetahui,

Dosen Pendamping Lapangan,  
STIE PGRI DEWANTARA Jombang

(NURUL HIDAYATI, SE, MM,.)

Pendamping Lapangan  
CV- WAHANA KARYA JAWA




(H. WACHID, S.Ag.)

Lampiran 2 :Formulir kegiatan

**FORMULIR KEGIATAN MAHASISWA HARIAN**

Nama : DIEO PERMANA PUTRA (1761215)  
 Program Study : Manajemen Pemasaran  
 Tempat KKM : CV. WAHANA KARYA JAYA  
 Bagian/bidang : Pemasaran

Minggu ke	Hari Tanggal	kegiatan
minggu ke 1	Rabu, 3 maret 2021	Mahasiswa datang ke perusahaan Konsultasi job description yang akan dilakukan
	Kamis, 4 maret 2021	Pengenalan dengan karyawan Mendapat tugas mendesain gambar
	Jumat, 5 maret 2021	Cara mengirim contoh produk ke dalam situs online Membuat soal soal buku tentang aswaja Mengamati pemasaran penjualan produk Membuat desain sampul buku didampingi karyawan
minggu ke 2	senin, 8 maret 2021	Mencatat keluar masuk barang (piala) Membuat soal soal buku tentang aswaja
	Selasa, 9 maret 2021	Mendesain gambar Mendesain gambar
	Rabu, 10 maret 2021	Mengecek pesanan Mengamati pemasaran penjualan produk
	Jumat, 12 maret 2021	Mengecek pesanan
minggu ke 3	Senin, 15 maret 2021	Memasukkan Stok barang return ke program
	Selasa, 16 maret 2021	Penerimaan barang masuk
	Rabu, 17 maret 2021	Mendesain gambar
	Kamis, 18 maret 2021	Mendesain gambar
	Jumat, 19 maret 2021	Mencatat Stok Barang
Minggu ke 4	Senin, 22 maret 2021	Mengecek pesanan
	Selasa, 23 maret 2021	Mendesain gambar
	Rabu, 24 maret 2021	Mendesain gambar
	Kamis, 25 maret 2021	Salesman cctv
	Jumat, 26 maret 2021	Salesman cctv
Minggu ke 5	Senin, 29 maret 2021	Mencatat Stok Barang
	Selasa, 30 maret 2021	Mendesain gambar
	Rabu, 31 maret 2021	Mendesain gambar
	Kamis, 1 April 2021	Mencatat Stok Barang

Jombang, 5 April 2021  
 Pendamping Lapangan,  
  
 (H. WACHID, S.Ag.)

### FORMULIR KEGIATAN MAHASISWA HARIAN

Nama : MUHAMMAD DARUL CHOIRI (1761216)  
 Program Study : Manajemen Pemasaran  
 Tempat KKM : CV. WAHANA KARYA JAYA  
 Bagian/bidang : Pemasaran

Minggu ke	Hari Tanggal	kegiatan
minggu ke 1	Rabu, 3 maret 2021	Mahasiswa datang ke perusahaan Konsultasi job description yang akan dilakukan Pengenalan dengan karyawan
	Kamis, 4 maret 2021	Mendapat tugas mendesain gambar Cara mengirim contoh produk ke dalam situs online
	Jumat, 5 maret 2021	Membuat soal soal buku tentang aswaja Mengamati pemasaran penjualan produk Membuat desain sampul buku didampingi karyawan
minggu ke 2	senin , 8 maret 2021	Mencatat keluar masuk barang (piala) Membuat soal soal buku tentang aswaja
	Selasa, 9 maret 2021	Mendesain gambar Mendesain gambar
	Rabu, 10 maret 2021	Mengecek pesanan Mengamati pemasaran penjualan produk
	Jumat, 12 maret 2021	Mengecek pesanan
minggu ke 3	Senin , 15 maret 2021	Memasukkan Stok barang return ke program
	Selasa, 16 maret 2021	Penerimaan barang masuk
	Rabu, 17 maret 2021	Mendesain gambar
	Kamis, 18 maret 2021	Mendesain gambar
	Jumat, 19 maret 2021	Mencatat Stok Barang
Minggu ke 4	Senin, 22 maret 2021	Mengecek pesanan
	Selasa, 23 maret 2021	Mendesain gambar
	Rabu, 24 maret 2021	Mendesain gambar
	Kamis, 25 maret 2021	Salesman cctv
	Jumat, 26 maret 2021	Salesman cctv
Minggu ke 5	Senin, 29 maret 2021	Mencatat Stok Barang
	Selasa, 30 maret 2021	Mendesain gambar
	Rabu, 31 maret 2021	Mendesain gambar
	Kamis, 1 April 2021	Mencatat Stok Barang

Jombang, 5 April 2021  
 Pendamping Lapangan,



(H. WACHID, S.Ag.)

Lampiran 3 : Dokumentasi Kegiatan



Lampiran 4 : Gudang Tampak Dalam

