

**LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
OPTIMALISASI PEMASARAN DESAIN GRAFIS DAN DIGITAL
PRINTING
PT PRIMA MEDIA MALANG**



Oleh:

Mohamad Sofa Permadi 1961019

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI (STIE)
PGRI DEWANTARA
JOMBANG
2022**

KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
OPTIMALISASI PEMASARAN DESAIN GRAFIS DAN DIGITAL
PRINTING
PT PRIMA MEDIA MALANG



Oleh:

Mohamad Sofa Permadi

NIM. 1961019

Menyetujui,
Dosen Pembimbing Lapangan

(Nuri Purwanto, S.ST.,MM)

31, Agustus, 2022

(M. Sofa Permadi)

Menyetujui,
Pendamping Lapangan

(Ika Prawesti)

Mengetahui,
Ka. Prodi Manajemen

(Dr. Erminati Pancaningrum, ST,MSM)

KATA PENGANTAR

Puji dan Syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa atas berkat dan rahmat- Nya sehingga Laporan Kuliah Kerja Magang (KKM) ini dengan judul “OPTIMALISASI PEMASARAN DESAIN GRAFIS DAN DIGITAL PRINTING PT PRIMA MEDIA MALANG“, dapat terselesaikan dengan baik.

Hal ini tentunya tak lepas dari beberapa bantuan , dorongan serta bimbingan yang sangat berguna bagi penulis maupun pihak lain. 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. Ibu Dr. Erminati Pancaningrum, ST.,MSM selaku Ketua Program Studi Manajemen STIE PGRI Dewantara Jombang.
2. Bapak Nuri Purwanto, S.ST.,MM selaku Dosen Pembimbing Lapangan (DPL)
3. Bapak Aries Tjan selaku pemilik PT Prima Media Malang
4. Semua karyawan PT Prima Media Malang

Laporan ini disusun guna melengkapi persyaratan mengikuti mata Kuliah Kerja Magang pada semester 6. Laporan Kuliah Kerja Magang mahasiswa Program Studi Manajemen dilaksanakan pada PT Prima Media Malang. Penyusunan laporan magang ini sangat jauh dari kata sempurna masih banyak kekurangan yang harus di perbaiki. Segala bentuk kritik dan saran dengansenang hati diterima dan diharapkan dapat membantu penulis dalam penulisan laporan selanjutnya agar lebih baik lagi. Semoga Laporan Magang di PT Prima Media Malang dapat menambah wawasan dan pengetahuan bagi pembaca.

Jombang, 31 Agustus 2022



Mohamad Sofa Permadi

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR GAMBAR.....	v
DAFTAR TABEL	vi
DAFTAR LAMPIRAN	vii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Tujuan Kuliah Kerja Magang	2
1.3 Manfaat Kuliah Kerja Magang	2
1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang.....	3
1.5 Jadwal Waktu Kuliah Kerja Magang	3
BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG	
2.1 Company Profil	4
2.2 Struktur Organisasi Perusahaan/instansi	5
2.3 Kegiatan Umum Perusahaan.....	5
BAB III PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG	
3.1 Pelaksanaan Kerja Magang.....	8
3.2 Hasil Pengamatan di Tempat Magang	8
3.3 Landasan Teori.....	9
3.4 Usulan Pemecahan Masalah/Solusi.....	9
BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN	
4.1 Kesimpulan	10
4.2 Saran	10
DAFTAR PUSTAKA.....	11
LAMPIRAN	12

DAFTAR GAMBAR

Lampiran 3.1 Proses order online	8
--	---

DAFTAR TABEL

Tabel 2.2 Struktur Organisasi Perusahaan	5
--	---

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Surat Keterangan Selesai Magang	12
Lampiran 2. Form Kegiatan Mahasiswa	13
Lampiran 3. Dokumentasi Kegiatan Magang Mahasiswa	18

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Kuliah Kerja Magang

Pelayanan adalah suatu kegiatan atau urutan kegiatan yang terjadi dalam interaksi langsung antar seseorang dengan orang lain atau mesin secara fisik, dan menyediakan kepuasan pelanggan (Sinambela,2008:5). Pelayanan juga menyediakan segala sesuatu yang diperlukan oleh orang lain seperti pembeli. Pelayanan dapat diberikan kepada orang lain sebagai penolong dan dapat membantu orang lain untuk mengatasi masalahnya. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) pelayanan merupakan suatu usaha untuk membantu menyiapkan atau mengurus apa yang diperlukan orang lain.

Persaingan dalam bisnis menuntut para pengusaha untuk berfikir lebih keras agar tidak menjadi halangan dalam berkembangnya perusahaan. Menurut Kotler dan Armstrong (2012:62), Promosi (Promotion) adalah suatu unsur yang digunakan untuk memberitahukan dan membujuk pasar tentang produk atau jasa yang baru pada perusahaan melalui iklan, penjualan pribadi, promosi penjualan, maupun publikasi. Kegiatan promosi dilakukan supaya produk yang dijual dapat diterima dengan baik oleh masyarakat, sehingga mereka ikut membeli dan juga menggunakan. Promosi juga sebagai alat pemasaran untuk mendatangkan pelanggan dan dirancang untuk menyoroti merek baru atau barang tertentu.

Pemasaran adalah sebuah strategi bisnis yang mengacu pada aktivitas yang dilakukan perusahaan untuk mempromosikan penjualan suatu produk tertentu. Pemasaran mencakup periklanan, penjualan dan pengiriman produk kepada konsumen atau bisnis lain. Sedangkan pemasaran jasa adalah suatu kegiatan yang dilakukan produsen atau distributor kepada konsumen untuk menawarkan suatu produk yang tidak dapat dilihat, dirasakan, didengar, dan diraba oleh konsumen tersebut namun bisa didapatkan dan dirasakan manfaatnya. Jasa yang disediakan produsen merupakan segala aktivitas hasil output berupa kinerja yang akan diterima oleh konsumen. Penyedia jasa akan melakukan aktivitas yang hasilnya dirasa sangat bermanfaat dan dibutuhkan oleh pengguna

jasa tersebut. Tujuan dari promosi sendiri merupakan menyebarkan produk kepada target pasar potensial, untuk mendapatkan kenaikan penjualan dan profit dan mendapatkan pelanggan baru untuk menjaga kesetiaan pelanggan, menjaga kestabilan penjualan ketika terjadi lesu pasar, membedakan serta mengunggulkan produk dibandingkan produk pesaing, membentuk citra produk dan loyalitas di mata konsumen sesuai dengan yang diinginkan.

Penerapan dalam pemasaran pada objek magang memiliki tujuan untuk menyebarkan informasi tentang layanan pada jasa percetakan Desain Grafis dan Digital Printing kepada target potensial, untuk mendapatkan profit dan pelanggan baru, membentuk loyalitas pelanggan terhadap jasa desain grafis dan digital printing di mata konsumen sesuai dengan yang diinginkan serta memberikan pelayanan memuaskan agar konsumen melakukan transaksi kembali ke PT Prima Media Malang. Dalam penerapan pelayanan pada objek magang secara keseluruhan sudah diterapkan hanya salah satu faktor yang belum terealisasi yaitu variabilitas. Dengan ini maka penulis membuat laporan dengan judul “Optimalisasi Pemasaran Desain Grafis dan Digital Printing PT Prima Media Malang”.

1.2 Tujuan Kuliah Kerja Magang

- a. Perlunya mengetahui keadaan sebenarnya yang terjadi dilapangan sebagai aplikasi dari teori yang didapatkan di bangku kuliah
- b. Untuk mengetahui sistem pelayanan di PT Prima Media Malang
- c. Syarat kelulusan perkuliahan prodi Manajemen di STIE PGRI Dewantara Jombang

1.3 Manfaat Kuliah Kerja Magang

A. Manfaat bagi Mahasiswa

1. Mahasiswa mengetahui dan bisa mempraktekkan ilmu pengetahuan di bangku perkuliahan secara langsung dilapangan kerja.
2. Mahasiswa bisa menambah pengetahuan, pengalaman dan wawasan dalam dunia kerja

B. Manfaat bagi Lembaga Perguruan

Terciptanya hubungan yang baik dan kerjasama yang saling menguntungkan bagi kedua belah pihak, yaitu mendapatkan mendapatkan mahasiswa yang potensial untuk mendapatkan pengalaman.

C. Manfaat bagi Instansi/Perusahaan yang Bersangkutan

1. Perusahaan dapat memenuhi tenaga kerja yang berwawasan akaemik dari kuliah kerja magang tersebut
2. Perusahan dapat melihat tenaga kerja yang potensial dikalangan mahasiswa sehingga bila suatu saat nanti membutuhkan karyawan dapat merekrut mahasiswa tersebut

1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang

Kuliah Kerja Magang(KKM) ini dilaksanakan di PT Prima Media Malang yang berlokasi di Jl. Seroja No. 15 A, Kabupaten Jombang Jawa Timur.

1.5 Jadwal Waktu Kuliah Kerja Magang

Kuliah Kerja Magang(KKM) ini mulai dilaksanakan pada tanggal 01 Agustus 2022 sampai tanggal 01 September 2022. Pelaksanaan Kuliah Kerja Magang ini dilaksanakan pukul 07.00 WIB hingga pukul 16.00 WIB. Namun jam operasional Perusahaan dimulai pukul 07.00 WIB sampai pukul 21.00 WIB. Terbagi menjadi 2 shift yaitu shift pertama dimulai pukul 07.00 WIB sampai pukul 14.00 WIB, sedangkan shift kedua dimulai pukul 14.00 WIB sampai pukul 21.00 WIB.

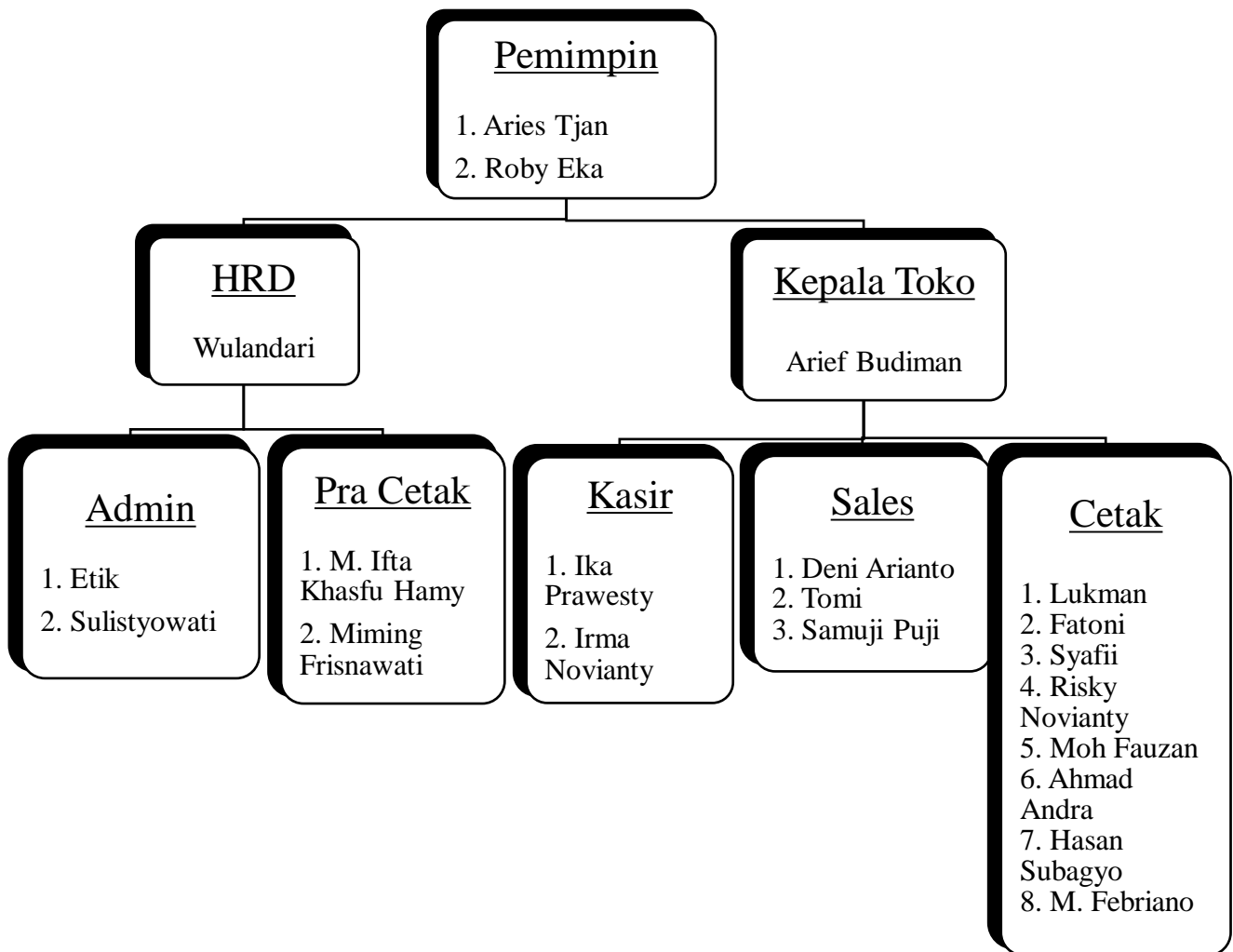
BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG

2.1 Sejarah Perusahaan

PT Prima Media Malang merupakan perusahaan yang bergerak dibidang percetakan dan desain grafis. PT Prima Media Malang didirikan sejak tanggal 1 September 2018. Awal mula dirintis oleh seorang bernama Aries Tjan. Kegiatan usaha percetakan ini berdasarkan atas pesanan yang diterima dari konsumen. Awal mula perusahaan memenuhi kebutuhan konsumen mulai dari pembuatan banner, edit foto, cetak foto, desain banner, pembuatan stiker dan lainnya. Pemilik PT Prima Media Malang adalah Bapak Aries Tjan dan dibantu oleh Bapak Roby Eka. Beralamat di No. 08 Kav.1 Malang Jawa Timur 61482. Usaha percetakan ini dimulai dari modal yang minim dengan modal 1 laptop, 2 printer kecil, seiring dengan berkembangnya zaman dan kepercayaan konsumen terhadap perusahaan. Maka, pada tahun 2019 telah memiliki 2 unit komputer, 1 unit alat laminating, 4 unit printer, 3 unit laptop, 1 unit alat scanner, 1 unit alat pemotong kertas dan sudah memiliki alat pencetak banner yang lumayan besar. Pada tahun 2020 PT Prima Media Malang mulai terkenal dan dipercayai oleh konsumen. Adapun pada tahun 2021 perusahaan ini mulai berkembang pesat dan membuka cabang di Kabupaten Jombang.

2.2 Struktur Organisasi Perusahaan



Tabel 2.2 Struktur Organisasi Perusahaan

2.3 Kegiatan Umum Perusahaan

PT Prima Media Malang bergerak dibidang percetakan dan jasa desain. Dimana usaha percetakan ini telah dilengkapi dengan segala kebutuhan operasionalnya serta menggandeng rekan bisnis untuk menyokong usahanya. Untuk mendapatkan kepercayaan konsumen diwilayah Jombang PT Prima Media Malang menyediakan pelayanan, menyediakan informasi dan bisa juga konsultasi yang dapat dirasakan dan didapatkan oleh konsumen secara langsung.

PT Prima Media Malang menjadi sebuah usaha yang bergerak dibidang percetakan sebenarnya tidak terlalu sulit. Karena dengan sedikit pengalaman akan bisa mengetahui alur sesungguhnya pada bidang tersebut. Dari hasil temuan penelitian di PT Prima Media Malang yang mana menggunakan Optimalisasi Pemasaran Jasa, (Evitasari, 2019). Adapun karakteristik Pemasaran Jasa yaitu sebagai berikut:

a. Intangibility (Tidak Berwujud)

Jasa dan produk adalah dua jenis yang berbeda, pada produk tentunya bisa diketahui dengan semua panca indra. Baik itu dilihat, dicecap (dirasa dengan lidah), didengar, dicium, dan sebagainya sebab memiliki fisik. Namun sebaliknya pada jasa yang sifatnya tidak berwujud atau *intangibility*. Jasa dengan bentuknya yang tanpa fisik maka pengguna jasa baru bisa merasakan keberadaan dan manfaatnya setelah melakukan pembayaran atau pembelian. Sifat ini kemudian juga menguntungkan penyedia jasa, sebab tanpa perlu menyediakan sampel. Untuk mencapai semua konsumen biasanya akan mencari sebuah informasi terlebih dahulu tentang layanan yang digunakan, seperti harga, lokasi dan jenis layanan yang disediakan.

b. Inseparability (Tidak Terpisah)

Sifat jasa tidak bisa dipisahkan dari penyedia jasa. Maka pada saat melakukan pemasaran jasa perlu memastikan siap melakukan pemberian jasa secara langsung atau belum siap. Sebab tidak bisa asal menawarkan kemudian pengguna jasa membayar dan ditinggal pergi. Penyedia jasa harus tetap di tempat untuk memberikan jasa yang ditawarkan. Interaksi antara penyedia jasa dan konsumen terjadi ketika layanan dikonsumsi dan diproduksi pada saat yang sama. Ketika konsumen membeli, maka berhadapan langsung dengan sumber atau penyedia jasa.

c. Variability (Bervariasi)

Produk tidak berfisik seperti jasa atau layanan sifatnya variatif, bergantung pada banyak faktor. Misalnya pada karakter atau kepribadian dari penyedia atau pemberi jasa tersebut. Tidak bisa sama seperti produk fisik dalam satu kali produksi menghasilkan 100 buah maka variasinya satu dan bentuknya satu. Berbeda dengan jasa yang sifatnya bervariasi. Memakai pemasaran jasa ini bisa mendorong penjualan produk fisiknya dan bisa mengalahkan kompetitor bahkan yang lebih murah sekalipun. Sebab dengan jasa yang bervariasi pelaku usaha bisa memenangkan hati pelanggan.

d. Perishability (Tidak Tahan Lama)

Jasa tidak bisa disimpan dan direncanakan untuk digunakan dikemudian hari. Jasa bersifat tidak bisa disimpan, tidak bisa digunakan dihari lain dan tidak bisa distok sebagai persediaan. Jika dalam sebuah layanan tidak segera digunakan atau dilewatkan, maka persediaan yang disediakan oleh penyedia jasa akan berubah sesuai persyaratan pasar.

BAB III

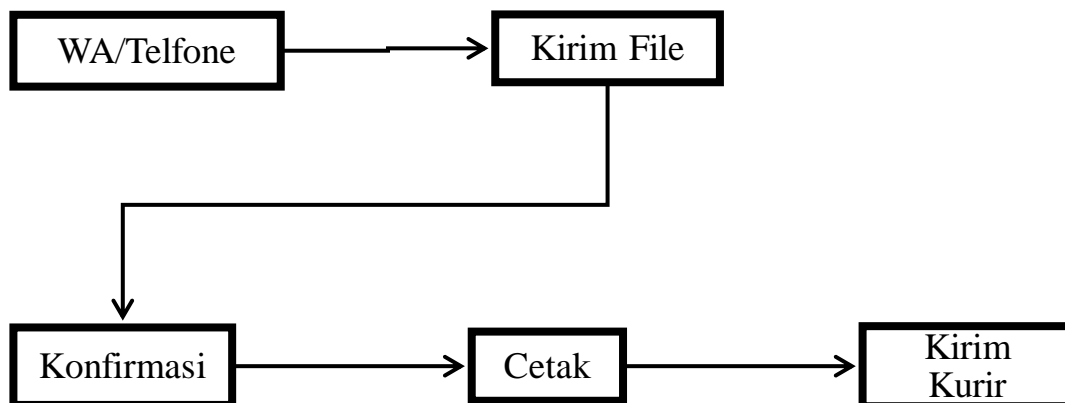
PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG

3.1 Pelaksanaan Kerja yang dilakukan di Tempat Magang

Sistem magang penempatan (cetak dan desain) pada PT Prima Media Malang yang dilaksanakan mahasiswa STIE PGRI Dewantara Jombang difokuskan pada bidang marketing. Mahasiswa dapat membantu menawarkan berbagai layanan jasa melalui WhatsApp, Instagram, Facebook dan Shopee. Pada bidang marketing ini ada beberapa layanan jasa yang ditawarkan kepada customer, salah satunya yaitu jasa Desain. Mahasiswa magang ditempatkan dibagian tersebut dengan harapan bahwa mahasiswa dapat mengetahui sistematika proses optimalisasi pemasaran jasa pada bidang pemasaran seperti di PT Prima Media Malang. Sehingga mahasiswa lebih memahami tentang alur kerja usaha percetakan dan dapat membantu peningkatan penjualan.

Proses pelayanan pada PT Prima Media Malang tidak begitu rumit, apabila ada konsumen yang Telfon atau WhatsApp langsung dilayani dan ditanya kebutuhannya dan bisa juga konsultasi mengenai desain hingga konsumen merasa puas. Tidak kalah menarik juga bisa pesan melalui Shopee lebih mudah dan bisa konsultasi desain melalui chat Shopee. Bagi customer yang datang langsung ke PT Prima Media Malang akan dilayani oleh karyawan secara langsung.

Adapun proses order online adalah:



3.1 Daftar gambar proses order online

3.2 Hasil Pengamatan di Tempat Magang

Berdasarkan hasil pengamatan yang dilakukan selama beberapa waktu di PT Prima Media Malang, bahwasanya ada sedikit permasalahan yang dialami yakni pergantian shift yang kurang optimal. Misalnya saja shift 1 jam kerja mulai pukul 07.00-16.00 sedangkan untuk shift 2 dimulai pukul 14.00-21.00 tetapi untuk shift 2 ini

pada jam 12.00 harus sudah check in. Penempatan karyawan belum sesuai dengan bidangnya masing-masing. Kurangnya mesin cetak foto dan kurangnya karyawan menjadikan pelayanan kepada customer terhambat dan lebih lama. Kurang tersampainya informasi serta promo yang ditawarkan.

3.3 Usulan Pemecahan Masalah/Solusi

Berdasarkan masalah yang dialami PT Prima Media Malang ini. Dalam kondisi seperti ini seharusnya pemimpin perusahaan lebih menekankan terhadap pergantian shift agar semua karyawan disiplin dalam tanggungjawabnya. Dalam pergantian shift seharusnya checkin dilakukan pada awal masuk shift untuk menghindari banyaknya karyawan dan menghindari minimnya tempat. Sehingga banyak karyawan yang tidak ada kegiatan. Penataan karyawan belum sesuai dengan bidangnya seharusnya harus ditata ulang lagi/pembagian tugas karyawan. Kurangnya mesin cetak foto mengharuskan perusahaan menambahnya dan juga menambah karyawan untuk bagian edit foto, agar pelayanan kepada customer cepat selesai. Kurang tersampainya informasi seperti sekarang ini. Seharusnya karyawan menyampaikan informasi tersebut secara jelas dan memberikan poster atau selebaran promo serta informasi seperti harga layanan percetakan tersebut.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan uraian yang telah disampaikan diatas, tujuan Kuliah Kerja Magang ini menyelaraskan teori dan praktik yang sudah didapatkan dibangku kuliah. Menuntut mahasiswa untuk mengerti bagaimana alur dan sistem kerja pada suatu perusahaan. Mahasiswa juga mendapatkan beberapa manfaat dengan adanya Kuliah Kerja Magang (KKM) ini. Salah satunya yaitu memahami bagaimana karakteristik dari kepribadian seseorang di suatu perusahaan. Kuliah Kerja Magang ini menambah pengalaman langsung dari dunia industri dan dapat dijadikan motivasi untuk menghadapi dunia industri yang sebenarnya setelah lulus kuliah kelak. Adanya struktur pengorganisasian ini peserta Kuliah Kerja Magang (KKM) mengetahui ruang lingkup yang ada di PT Prima Media Malang. Perusahaan yang dijadikan sebagai tempat magang kali ini adalah perusahaan jasa yang bergerak dalam bidang desain grafis dan digital printing yang selalu melibatkan konsumen dengan karakteristik yang berbeda-beda antara yang satu dengan yang lainnya.

4.2 Saran

Berdasarkan penelitian pada PT Prima Media Malang, maka penulis merekomendasikan berupa saran sebagai berikut:

- a. Pengelola organisasi yang hanya menekankan pada pendekatan bisnis keluarga, seharusnya lebih profesional agar dapat tercipta kepuasan kerja, kerjasama antar tim yang prima, guna dapat mencapai misi dan visi organisasi yang efektif, efisien dan berkeadilan kearah yang lebih baik. Meningkatkan kinerja karyawan pada PT Prima Media Malang yang profesionalitas agar mendapatkan hasil yang maksimal.
- b. Agar meningkatkan kedisiplinan dan tanggungjawab kepada kepala toko dalam pekerjaannya masing-masing di PT Prima Media Malang.
- c. Dapat menjaga kualitas dengan memberikan bimbingan yang maksimal atau pembelajaran terhadap peserta Kuliah Kerja Magang pada PT Prima Media Malang untuk mencapai hasil yang maksimal.
- d. Menyadari bahwa penulis masih jauh dari kata sempurna, kedepannya penulis lebih fokus dan detail dalam menjelaskan Laporan diatas dengan sumber-sumber yang lebih banyak dan jelas dan tentunya dapat dipertanggungjawabkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Idris, Muhammad. “Apa Itu Pemasaran: Definisi, Jenis, Fungsi, Dan Contohnya Halaman All - Kompas.com.” *KOMPAS.com*, Kompas.com, 8 Oct. 2021, money.kompas.com/read/2021/10/08/160741926/apa-itu-pemasaran-definisi-jenis-fungsi-dan-contohnya?page=all . Accessed 4 Sept. 2022.
- Nur Jamal Shaid. “Apa Itu Promosi: Pengertian, Tujuan, Jenis, Dan Fungsinya Halaman All - Kompas.com.” *KOMPAS.com*, Kompas.com, 19 Feb. 2022, money.kompas.com/read/2022/02/19/181905526/apa-itu-promosi-pengertian-tujuan-jenis-dan-fungsinya?page=all . Accessed 4 Sept. 2022.
- Karim, Ridwan. “Pemasaran Jasa: Pengertian, Karakteristik Dan Strategi.” *Buku Deepublish*, Buku Deepublish, 16 Apr. 2021, penerbitbukudeepublish.com/pemasaran-jasa/ . Accessed 4 Sept. 2022.
- Karim, Ridwan. “Pemasaran Jasa: Pengertian, Karakteristik Dan Strategi.” *Buku Deepublish*, Buku Deepublish, 16 Apr. 2021, penerbitbukudeepublish.com/pemasaran-jasa/ . Accessed 4 Sept. 2022.
- Evitasari, 2019. Guru Akuntansi. [Online]
Available at: <https://guruakuntansi.co.id/pengertian-pemasaran-jasa/>
[Accessed 22 November 2021].

LAMPIRAN

Lampiran 1. Surat Keterangan Selesai Magang



PT. PRIMA MEDIA MALANG

Jl. Bondowoso No.8 Kav 1 Malang
HP. 085101813333, email : primakantor@yahoo.com

SURAT KETERANGAN

Nomor : 005/IIRD-PMM/VIII/2022

Bersama ini yang bertandatangan dibawah ini :

Nama : ARIEF BUDIMAN

Posisi : HRD

Alamat : Tropodo Indah A-1, Kec. Waru, Kab. Sidoarjo

Dengan ini menerangkan bahwa yang tersebut dibawah ini mahasiswa STIE PGRI
DEWANTARA JOMBANG :

Nama :

- | | |
|------------------------------|---------|
| 1. Muhammad Ifta Khasfu Hami | 1961029 |
| 2. Sindy Sri Hidayati | 1961003 |
| 3. M. Sofa Permadi | 1961019 |
| 4. Akmal Dani Irawan | 1961028 |

Prodi : Manajemen

Telah selesai melaksanakan Kuliah Kerja Magang di PT. Prima Media Malang
Penempatan De'Prima Digital Image Service & Printing Jombang selama 1(satu) Bulan
terhitung mulai tanggal 01 Agustus 2022 sampai 31 Agustus 2022.

Demikian keterangan ini dibuat dan di pergunakan sebagaimana mestinya.

Jombang, 31 Agustus 2022






Arief Budiman







Lampiran 2. Form Kegiatan Mahasiswa

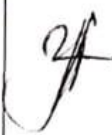
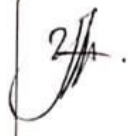





Lampiran 2. Form Kegiatan Mahasiswa







FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA


Nama : Mohamad Sofa Permadi
 NIM : 1961019
 Program Studi : Manajemen Pemasaran KP4 2019
 Tempat KKM : PT Prima Media Malang
 Bagian/Bidang : Marketing

Minggu Ke	Tanggal	Jenis Kegiatan	Tanda Tangan
I	01-08-2022	1. Perkenalan dengan tempat magang PT Prima Media Malang 2. Belajar photoshop 3. Download software printer 4. Mencetak file menggunakan printer 5. Mencetak foto menggunakan printer	
	02-08-2022	1. Memahami kondisi lingkungan usaha PT Prima Media Malang 2. Belajar melayani cetak foto 3. Belajar mengedit stiker	
	03-08-2022	1. Belajar mengedit foto 2. Belajar cetak foto 3. Belajar mendesain banner 4. Belajar melayani konsumen	
	04-08-2022	1. Belajar mendesain banner 2. Belajar menggunakan mesin banner 3. Belajar mendesain stiker 4. Belajar melayani konsumen	
	05-08-2022	Melayani segala kebutuhan konsumen sesuai jasa cetak yang ditawarkan bisa melalui WA, Facebook, Instagram, Telfon dan Shopee	

	06-08-2022	Melayani segala kebutuhan konsumen sesuai jasa cetak yang ditawarkan bisa melalui WA, Facebook, Instagram, Telfon dan Shopee	
II	08-08-2022	1. Melayani segala kebutuhan konsumen sesuai jasa cetak yang ditawarkan bisa melalui WA, Facebook, Instagram, Telfon dan Shopee 2. Belajar menggunakan fanpage Facebook untuk promosi	
	09-08-2022	1. Melayani segala kebutuhan konsumen sesuai jasa cetak yang ditawarkan bisa melalui WA, Facebook, Instagram, Telfon dan Shopee 2. Packing orderan	
	10-08-2022	1. Melayani segala kebutuhan konsumen sesuai jasa cetak yang ditawarkan bisa melalui WA, Facebook, Instagram, Telfon dan Shopee 2. Mendesain orderan	
	11-08-2022	1. Melayani segala kebutuhan konsumen sesuai jasa cetak yang ditawarkan bisa melalui WA, Facebook, Instagram, Telfon dan Shopee 2. Mendesain stiker	
	12-08-2022	1. Melayani segala kebutuhan konsumen sesuai jasa cetak yang ditawarkan bisa melalui WA, Facebook, Instagram, Telfon dan Shopee 2. Mengedit foto	
	13-08-2022	1. Melayani segala kebutuhan konsumen sesuai jasa cetak yang ditawarkan bisa melalui WA, Facebook, Instagram, Telfon dan Shopee	

		2. Mendesain banner	
III	15-08-2022	1. Melayani segala kebutuhan konsumen sesuai jasa cetak yang ditawarkan bisa melalui WA, Facebook, Instagram, Telfon dan Shopee 2. Packing foto dan banner	
	16-08-2022	1. Melayani segala kebutuhan konsumen sesuai jasa cetak yang ditawarkan bisa melalui WA, Facebook, Instagram, Telfon dan Shopee 2. Mencetak banner	
	17-08-2022	1. Melayani segala kebutuhan konsumen sesuai jasa cetak yang ditawarkan bisa melalui WA, Facebook, Instagram, Telfon dan Shopee 2. Mencetak foto	
	18-08-2022	1. Melayani segala kebutuhan konsumen sesuai jasa cetak yang ditawarkan bisa melalui WA, Facebook, Instagram, Telfon dan Shopee 2. Mengedit foto	
	19-08-2022	1. Melayani segala kebutuhan konsumen sesuai jasa cetak yang ditawarkan bisa melalui WA, Facebook, Instagram, Telfon dan Shopee 2. Mencetak stiker	
	22-08-2022	1. Melayani segala kebutuhan konsumen sesuai jasa cetak yang ditawarkan bisa melalui WA, Facebook, Instagram, Telfon dan Shopee 2. Packing foto dan stiker	
	23-08-2022	1. Melayani segala kebutuhan konsumen sesuai jasa cetak yang ditawarkan bisa	

		melalui WA, Facebook, Instagram, Telfon dan Shopee 2. Mendesain banner	
IV	24-08-2022	1. Melayani segala kebutuhan konsumen sesuai jasa cetak yang ditawarkan bisa melalui WA, Facebook, Instagram, Telfon dan Shopee 2. Mengedit banner	
	25-08-2022	1. Melayani segala kebutuhan konsumen sesuai jasa cetak yang ditawarkan bisa melalui WA, Facebook, Instagram, Telfon dan Shopee 2. Mencetak banner	
	26-08-2022	1. Melayani segala kebutuhan konsumen sesuai jasa cetak yang ditawarkan bisa melalui WA, Facebook, Instagram, Telfon dan Shopee 2. Packing banner	
	27-08-2022	1. Melayani segala kebutuhan konsumen sesuai jasa cetak yang ditawarkan bisa melalui WA, Facebook, Instagram, Telfon dan Shopee 2. Mencetak stiker	
V	29-08-2022	1. Melayani segala kebutuhan konsumen sesuai jasa cetak yang ditawarkan bisa melalui WA, Facebook, Instagram, Telfon dan Shopee 2. Mendesain banner	
	30-08-2022	1. Melayani segala kebutuhan konsumen sesuai jasa cetak yang ditawarkan bisa melalui WA, Facebook, Instagram, Telfon dan Shopee 2. Mencetak stiker	

	31-08-2022	1. Melayani segala kebutuhan konsumen sesuai jasa cetak yang ditawarkan bisa melalui WA, Facebook, Instagram, Telfon dan Shopee 2. Mencetak banner	
--	------------	---	---

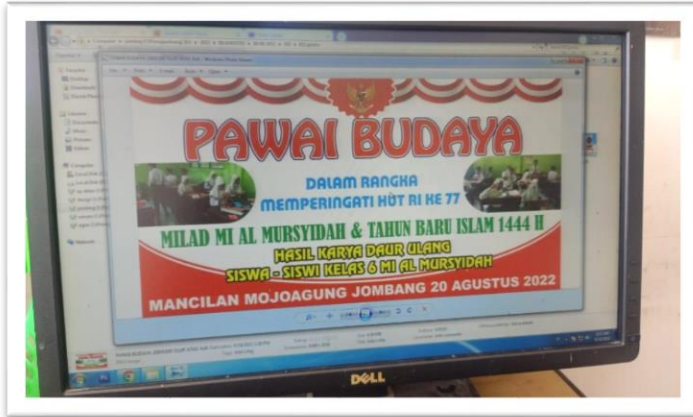
Jombang, 31 Agustus 2022

Pendamping Lapangan



Ika Prawesti

Lampiran 3. Dokumentasi Kegiatan Magang Mahasiswa

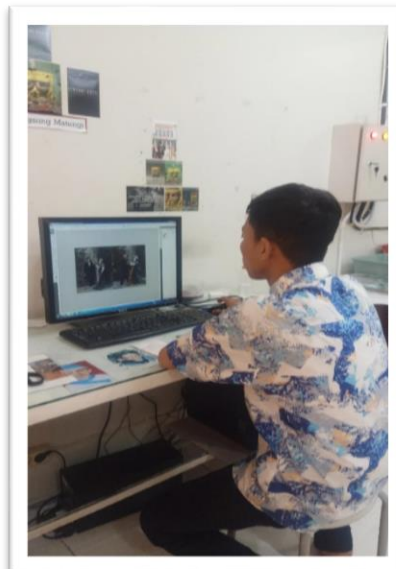
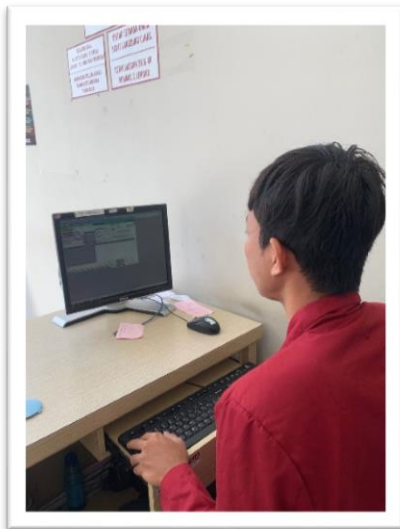


Edit Banner



Mesin Cetak Banner

Input Data Customer



Edit Foto



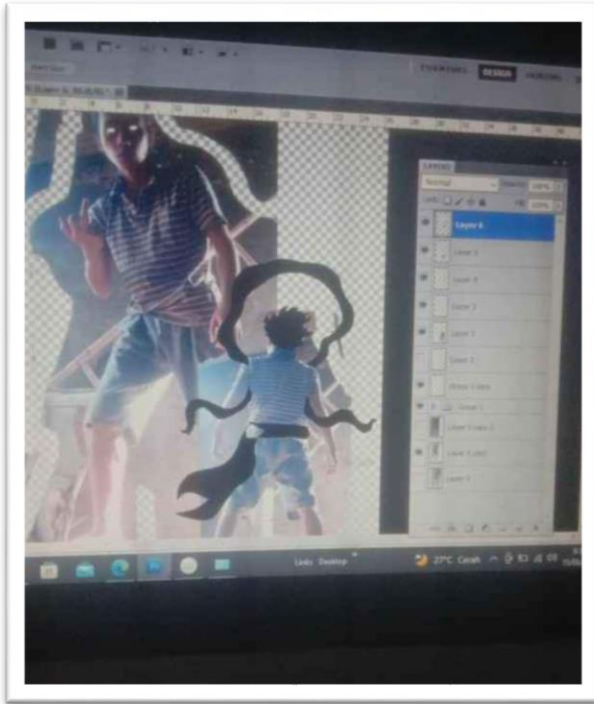
Cetak Foto



Edit Sticker



Packing Banner



Desain Grafis



Cetak Stiker

Lampiran 4. Lembar penilaian Dosen Pembimbing Lapangan dan Pendamping Lapangan



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PGRI DEWANTARA

**PROGRAM STUDI – AKUNTANSI (B)
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 : mohamad safa perma di
NIM : 1961019
Program Studi : Manajemen PRAKTY
Tempat Magang : PT. Prima media matang
Alamat Tempat Magang : Jl. Sorek no.15A Jombang
Bagian/Bidang : Matang dan desain

No.	Aspek Yang Dinilai	Nilai (0 - 100)
1.	Disiplin kerja	92
2.	Kerjasama dalam tim/hubungan dengan rekan kerja	92
3.	Sikap, etika dan tingkah laku saat bekerja	92
4.	Kreativitas dan ketrampilan	92
5.	Kemampuan mengaplikasikan pengetahuan akademis dalam pekerjaan	92
6.	Kemampuan menyesuaikan diri dalam pekerjaan dan lingkungan kerja	95
7.	Kemampuan berkomunikasi	92
8.	Produktivitas Kerja*	92
Jumlah		737
Nilai Rata-Rata		92,1

Catatan : Penilaian harap diisi dalam angka

*Peserta magang menghasilkan produk/ karya

Catatan:

Jombang, 04 September 2022

Pendamping Lapangan/Pejabat Penilai**.

(.....)

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



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PGRI DEWANTARA
PROGRAM STUDI – AKUNTANSI (B)
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 : mohamad sofa fermadi
NIM : 1961019
Program Studi : manajemen
Tempat Magang : PT. Prima media malam
Bagian/Bidang : melayani dan desain

Catatan : Penilaian harap diisi dalam angka

No.	Aspek yang Dinilai	Nilai (0 - 100)
1	Keaktifan konsultasi	93
2	Motivasi	93
3	Pengetahuan tentang tugas dalam obyek KKM	93
4	Tata Bahasa dan kerapihan laporan	95
5	Kejelasan menyampaikan laporan	92
6	Sistematika laporan	93
7	Kemampuan mengidentifikasi masalah	93
8	Kemampuan memberikan alternatif pemecahan masalah	93
Jumlah		745
Nilai Rata-Rata		93,125

Jombang, 06 - 09 - 2022

Dosen Pembimbing Lapangan,


(.....Nuri P.)