

**LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
STRATEGI INOVASI PEMASARAN
PT PRIMA MEDIA MALANG**



Oleh :
Akmal Dani Irawan (1961028)

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

**LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
STRATEGI INOVASI PEMASARAN
PT PRIMA MEDIA MALANG**



Oleh :
Akmal Dani Irawan
Nim : 1961028

Menyetujui,
Dosen Pembimbing Lapangan


(Nuri Purwanto, S.ST.,MM)

31 Agustus 2022


(Akmal Dani Irawan)

Menyetujui,
Pendamping Lapangan


(Ika Prawesti)

Mengetahui,
Ka. Prodi Manajemen


(Dr. Erminati Pancaningrum, ST,MSM)

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT, karena atas rahmat dan hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan laporan Kuliah Kerja Magang (KKM) yang berjudul “Strategi Inovasi Pemasaran Jasa PT PRIMA MEDIA MALANG ”. Sholawat serta Salam tidak lupa penulis panjatkan kepada Nabi Muhammad SAW berkat Sunnah taulada Beliau penulis diberikan kesabaran dan keikhlasan dalam menyusun laporan Kuliah Kerja Magang ini yang merupakan salah satu syarat kelulusan pada Program Studi S1 Manajemen STIE PGRI Dewantara Jombang.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan laporan KKM ini tidak berhasil tanpa bantuan, dorongan, serta bimbingan yang sangat berguna bagi penulis maupun pihak lain. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Kedua orang tua, kakak, saudara, dan teman-teman yang telah memberikan motivasi dan do'a yang tidak pernah putus kepada penulis dalam menyelesaikan laporan hasil Kuliah Kerja Magang (KKM).
2. Bapak Dr. Abd Rochim, S.E, M.Si., selaku Ketua STIE PGRI Dewantara Jombang.
3. Ibu Dr. Erminati Pancaningrum, ST.,MSM selaku Ketua Program Studi Manajemen STIE PGRI Dewantara Jombang.
4. Bapak Nuri Purwanto, S.ST.,MM selaku Dosen Pembimbing Lapangan (DPL) yang telah meluangkan waktu, tenaga dan pikiran untuk mengarahkan penulis dalam menyusun laporan.
5. Bapak Aries Tjan selaku Pimpinan Percetakan PT PRIMA MEDIA MALANG
6. Seluruh Pegawai Percetakan PT PRIMA MEDIA MALANG

Diharapkan dengan adanya laporan hasil Kuliah Kerja Magang (KKM) ini penulis dapat menghasilkan karya yang bermanfaat bagi masyarakat dan dapat membantu adik-adik tingkat dalam menentukan topic penelitian dan laporan hasil Kuliah Kerja Magang (KKM).

Laporan Kuliah Kerja Magang (KKM) ini masih jauh dari kata sempurna, oleh karena itu penulis mengharapkan dukungan, kritik, serta saran dari pembaca sekalian, serta semoga para pembaca mendapatkan ilmu dan pengetahuan baru dari Kuliah Kerja Magang (KKM) ini.

Jombang, 31 Agustus 2022

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Akmal Dani Irawan', written over a faint, stylized triangular graphic.

Akmal Dani Irawan

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR GAMBAR	vi
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR LAMPIRAN	viii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang Kuliah Kerja Magang	1
1.2. Tujuan Kuliah Kerja Magang	1
1.3. Manfaat Kuliah Kerja Magang	2
1.4. Tempat Kuliah Kerja Magang	2
1.5. Jadwal Waktu Kuliah Kerja Magang	2
BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG	
2.1. Sejarah Perusahaan / Instansi	3
2.2. Struktur Organisasi Perusahaan / Instansi	4
2.3. Kegiatan Umum Perusahaan / Instansi	4
BAB III PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG	
3.1. Pelaksanaan Kerja Yang Dilakukan di Tempat Magang	7
3.2. Hasil Pengamatan di Tempat Magang	7
3.3. Usulan Pemecahan Masalah / Solusi	8
BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN	
4.1. Kesimpulan	12
4.2. Saran	12
DAFTAR PUSTAKA	13
LAMPIRAN	14

DAFTAR GAMBAR

2.3. Lampiran Bagan alur kegiatan PT Prima Media Malang.....	6
--	---

DAFTAR TABEL

Tabel 2.2 Struktur Organisasi Perusahaan	4
--	---

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Surat Keterangan Selesai Magang	14
Lampiran 2. Form Kegiatan Mahasiswa	15
Lampiran 3. Dokumentasi Kegiatan Magang Mahasiswa	19
Lampiran 4. Lembar penilaian dari dosen pembimbing lapangan	21
Lampiran 5. Lembar penilaian dari pendamping lapangan tempat KKM.....	22

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Kuliah Kerja Magang

Era globalisasi ini persaingan bisnis tidak dapat terelakkan. Pemasar yang akan menjual produknya (barang atau jasa) harus mampu memenuhi apa yang dibutuhkan dan diinginkan para konsumennya, sehingga bisa memberikan nilai yang lebih baik daripada pesaingnya. Pemasar harus mencoba memengaruhi konsumen dengan segala cara agar konsumen bersedia membeli produk yang ditawarkannya. Kenyataan di lapangan seringkali menunjukkan bahwa lulusan perguruan tinggi (fresh graduate) belum mampu secara optimal mengaplikasikan pengetahuan yang telah diperoleh dengan kenyataan di lapangan yang lebih kompleks.

Tujuan dilaksanakannya kegiatan ini adalah sebagai salah satu bentuk pengaplikasian ilmu-ilmu secara teoritis yang telah didapat selama perkuliahan. Ilmu serta teori tersebut akan diaplikasikan pada kegiatan Kuliah Kerja Magang (KKM). Kegiatan ini juga sebagai latihan disiplin kerja dan profesionalitas dalam bekerja agar dapat mengenal dunia atau lingkungan kerja yang akan bermanfaat bagi penulis dalam menjalankan perkuliahan selanjutnya. Selain itu, Kuliah Kerja Magang (KKM) ini sangat penting adanya bagi mahasiswa STIE PGRI Dewantara Jombang, mengingat kebutuhan saat ini bukan hanya ilmu-ilmu yang sifatnya teoritis, melainkan juga diperlukan suatu kegiatan yang dapat menunjang ilmu yang telah dipelajari sebelumnya pada saat perkuliahan. Diharapkan pada kegiatan Kuliah Kerja Magang (KKM) ini dapat menjadi media pembelajaran dalam pengembangan softskills mahasiswa di lapangan.

1.2 Tujuan Kuliah Kerja Magang

1.2.1 Tujuan Umum

Memperkenalkan dan mempersiapkan mahasiswa dalam menghadapi dunia kerja yang sebenarnya

1.2.2 Tujuan Khusus

1. Meningkatkan pemahaman mahasiswa mengenai dunia kerja
2. Meningkatkan pemahaman mahasiswa terkait pengetahuan ilmu Manajemen dan Akuntansi serta pengaplikasiannya dalam dunia kerja
3. Meningkatkan softskill mahasiswa (Kemampuan dalam berkomunikasi, meningkatkan rasa percaya diri, memperbaiki sikap dan perilaku)

1.3 Manfaat Kuliah Kerja Magang

1. Mahasiswa memiliki pemahaman tentang dunia kerja
2. Mahasiswa memiliki pemahaman tentang aplikasi ilmu Manajemen dan Akuntansi dalam dunia kerja
3. Mahasiswa memiliki keterampilan berkomunikasi dan memiliki rasa percaya diri dalam bersikap dan berperilaku

1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang

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

1.5 Jadwal Waktu Kuliah Kerja Magang

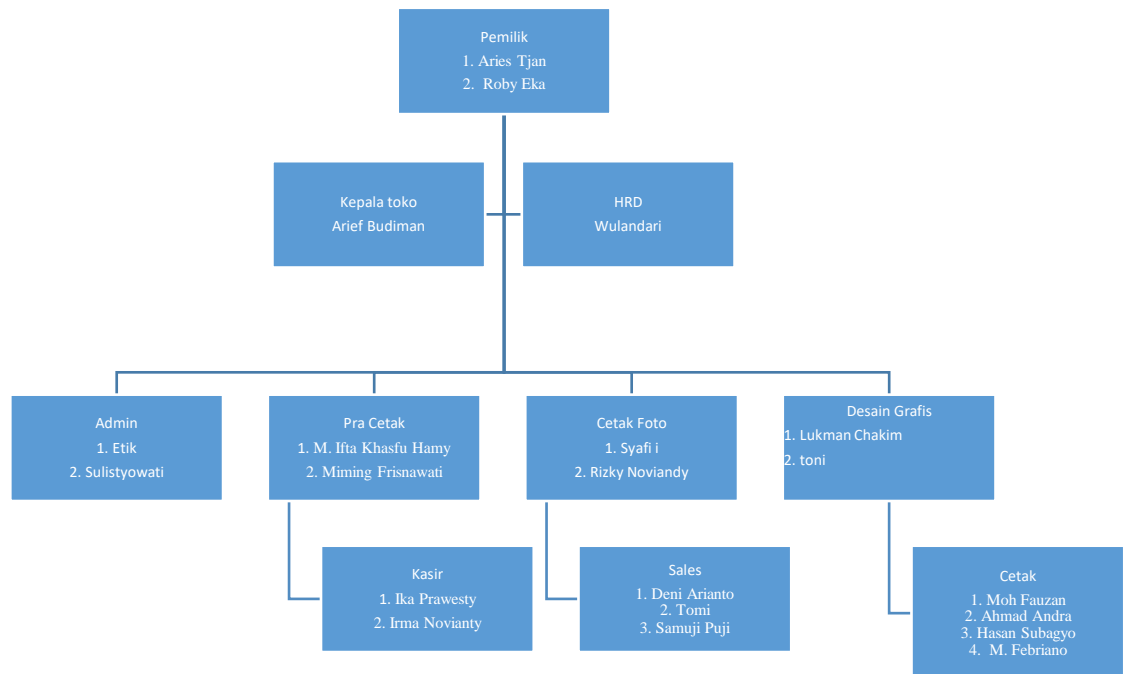
Waktu pelaksanaan Kuliah Kerja Magang (KKM) pada tanggal 01 Agustus 2022 sampai dengan 31 Agustus 2022. Pelaksanaan Kuliah Kerja Magang ini dilaksanakan sesuai jam kerja operasional perusahaan, yaitu pukul 07.00 WIB sampai dengan pukul 16.00 WIB. Tetapi di perusahaan beroperasi mulai pukul 07.00 sampai 21.00. Terdapat 2 shift dalam perusahaan ini yaitu yang pertama mulai pukul 07.00 sampai 14.00 dan shift kedua 14.00 sampai 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

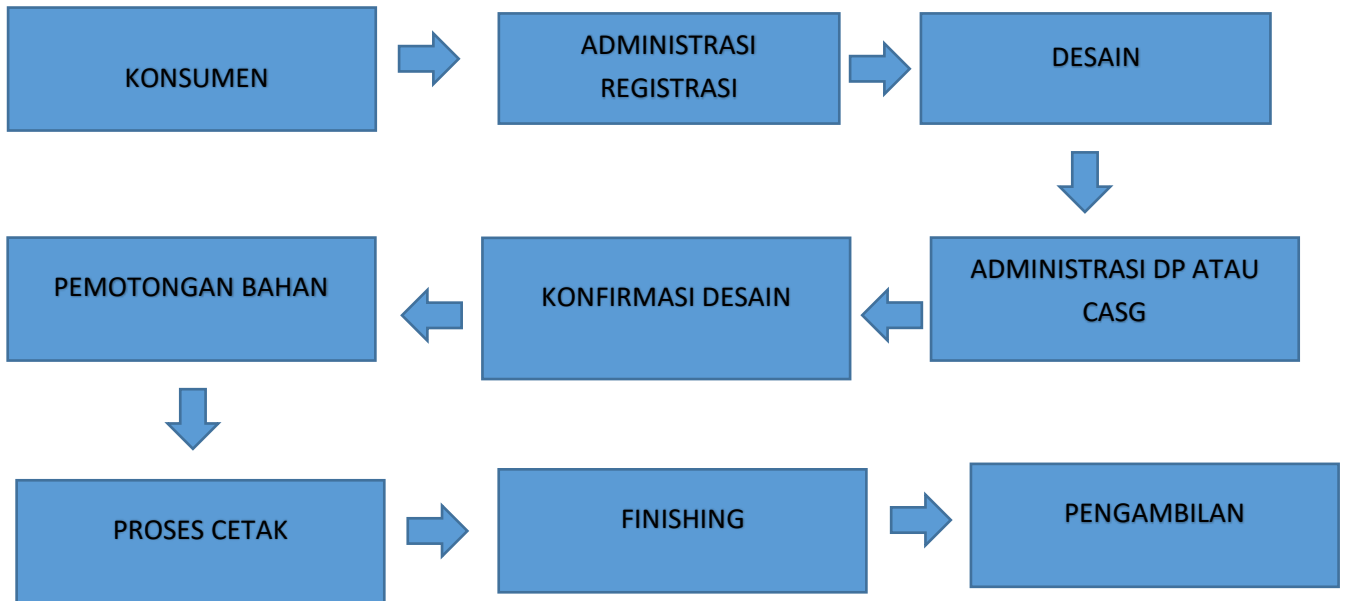
Perusahaan ini bergerak di bidang jasa percetakan. Mulai dari customer datang dan mendaftar di bagian kasir. Kemudian bagian kasir menugaskan kepada bagian setting untuk mendesain pesanan pelanggan. Jika banyak customer yang datang maka harus mengantri sesuai daftar urutan. Desain yang dibuat disesuaikan dengan keinginan dan kebutuhan customer. Tidak jarang juga pelanggan sudah membawa hasil desainnya sendiri yang siap untuk dicetak. Hal ini menguntungkan bagi pelanggan karena sudah tidak perlu mengantri lama

Setelah proses desain selesai, gambar hasil desain dikirim ke bagian cetak untuk dilakukan proses cetak. Jika pelanggan memesan banner / spanduk maka setelah dicetak akan ada proses finishing. Yaitu merekatkan pinggiran banner yang tidak rapi dengan mesin khusus, setelah pinggirannya rapi, di beri plong mata ayam sesuai permintaan. Ada juga yang meminta untuk diberi lebih putih saja untuk dijadikan pigora

Percetakan PT Prima Media Malang memproduksi sekaligus mendesain produk produk percetakan sesuai keinginan dan kebutuhan konsumen. Pada dasarnya produk yang dihasilkan adalah segala macam barang cetakan dan promosi dengan dukungan mesin Konica Epson dan Canon sehingga kapasitas produksinya besar. Produk yang dihasilkan Percetakan PT Prima Media Malang diantaranya adalah, Banner, Foto, Stiker

Kegiatan umum yang dilakukan di Percetakan PT Prima Media Malang adalah mulai dari pemesanan oleh calon konsumen melalui bagian administrasi, selanjutnya jika konsumen telah setuju dengan kesepakatan harga yang diberikan konsumen akan diarahkan ke bagian desain. Di bagian desain konsumen diberi beberapa pertanyaan meliputi, desain sudah siap atau desain dari awal, konsep yang diinginkan, warna yang diinginkan, dsb. Jika perkiraan desain yang dipesan hanya memerlukan waktu beberapa menit maka konsumen dipersilahkan untuk menunggu, namun jika desain memerlukan banyak waktu maka desain akan dikirim melalui Whatsapp. Setelah itu konsumen akan diarahkan kembali ke kasir untuk melakukan pembayaran. Desain yan telah diproses dan disetujui oleh konsumen maka tahap selanjutnya adalah memproses desain tersebut dijadikan film/ repro untuk kemudian dicetak. Sebelum proses cetak, dilakukan pemotongan kertas sesuai dengan bahan yang dibutuhkan untuk proses cetak. Setelah itu proses cetak dilakukan dan hasil cetakan dipotong kembali sesuai dengan pesanan konsumen. Jika memerlukan proses finishing, maka akan dilakukan oleh bagian produksi yang kemudian diserahkan kepada konsumen

2.3. Bagan Alur Kegiatan di PT Prima Media Malang



BAB III

Pelaksanaan Kuliah Kerja Magang

3.1. Pelaksanaan Kerja yang dilakukan di Tempat Magang

PT Prima Media Malang 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 perkuliahan. Pelaksanaan kuliah kerja magang (KKM) di PT Prima Media Malang , Jombang pada tanggal 1 Agustus 2022 sampai dengan 31 Agustus 2022

Dalam melaksanakan kegiatan KKM ini, penulis lebih sering berada dalam bagian penjualan yang mana kegiatan harian lebih sering melakukan penerimaan data keluar masuk barang. Dan juga sering ditempatkan di bagian desain grafis.

Meskipun pada prosesnya tidak sesuai dengan bidang kejuruan, tetapi masih banyak hal-hal lain yang dapat diambil pelajaran dan sebagai pengalaman yang sangat berharga karena terjun langsung di lapangan pekerjaan. Misalnya dalam hal melayani pelanggan, tanggung jawab terhadap hasil pekerjaan, kedisiplinan, kerapian, kesopanan, kerja tim, kejujuran, dll.

3.2. Hasil pengamatan di tempat magang

Setelah melakukan Kuliah Kerja Magang (KKM) dan pengamatan di Percetakan CV. Jaya Express penulis menemukan beberapa kendala/ masalah, yaitu :

1. Aspek SDM (Sumber Daya Manusia)

a. Jumlah karyawan

Kurangnya Sumber Daya Manusia (SDM) di bagian produksi menyebabkan pesanan yang telah tercetak dan siap untuk diproses produksi dan finishing menjadi terbengkalai.

b. Tenaga yang tidak kompeten di bidangnya

Pada bagian administrasi masih perlu ditata ulang, karena laporan bulanan, laba rugi, dsb. belum ada, sehingga usaha tersebut sulit mengetahui omset pasti setiap bulannya. Hal itu dikarenakan pegawai

pada bagian administrasi bukan orang yang berkompeten di bidangnya. Sehingga tidak mengetahui bagaimana seharusnya pencatatan itu dilakukan. Sering dijumpai juga bagian desain merangkap untuk bagian administrasi, yaitu dengan membuat rincian tagihan dan menghitung jumlah bahan yang akan diproses cetak. Seharusnya pekerjaan tersebut dilakukan oleh bagian administrasi.

c. Kurangnya kesadaran bahwa proses finishing juga berpengaruh terhadap kepuasan pelanggan yang selanjutnya berdampak terhadap loyalitas

Setiap proses produksi selesai dilakukan, packing yang dilakukan terkesan apa adanya, sehingga menurut saya itu kurang memenuhi aspek estetika dan kesopanan.

2. Aspek Pemasaran

a. Strategi pemasaran

Percetakan PT Prima Media Malang hanya melakukan strategi pemasaran word of mouth dan iklan pada 1 bulletin saja

b. Kurangnya cara mengolah kata dalam menyajikan harga yang murah

Percetakan PT Prima Media Malang tergolong percetakan yang memberikan harga murah, namun para konsumen baru (belum pernah membandingkan dengan percetakan lain) cenderung menganggap bahwa harga yang ditawarkan mahal sehingga meminta potongan harga. Jika hal ini terus terjadi maka akan berdampak kepada omset perusahaan

3.3. Usulan Pemecahan masalah / Solusi

Beberapa cara yang dapat dilakukan untuk menangani kendala-kendala di atas, diantaranya adalah :

1. Aspek SDM (Sumber Daya Manusia)

a. Jumlah karyawan

Setiap pekerjaan merupakan beban bagi yang bersangkutan. Beban tersebut dapat berupa fisik maupun mental (Tarwaka, 2004). Everly dan Girdano (lihat Munandar, 2001) menyatakan bahwa beban kerja

adalah keadaan dimana pekerja dihadapkan pada tugas yang harus diselesaikan pada waktu tertentu. Kategori lain dari beban kerja adalah kombinasi dari beban kerja kuantitatif dan kualitatif. Beban kerja secara kuantitatif timbul karena tugas-tugas terlalu banyak atau sedikit. Sedangkan beban kerja kualitatif, jika pekerja merasa tidak mampu melaksanakan tugas atau tugas tidak menggunakan keterampilan atau potensi dari pekerja (Tulus Winarsunu, 2008). Sehingga, jumlah karyawan yang terbatas dengan tugas terlalu banyak menimbulkan beban yang tinggi bagi karyawan, maka dari itu pemilik usaha perlu melakukan perekrutan karyawan pada divisi produksi untuk mengurangi beban kerja.

b. Tenaga yang tidak kompeten di bidangnya

Dengan adanya berbagai permasalahan yang ada pada bagian administrasi, perlu adanya perbaikan. Pemilik bisa mengatasinya dengan memberi perbekalan ilmu akuntansi kepada bagian administrasi, sehingga bagian administrasi mengetahui betul bagaimana cara mengatur dan mencatat keuangan dengan benar. Dan perlu diberi ilmu mengenai cara menghitung dalam hal operasional usaha, sehingga tidak selalu bergantung pada bagian desain untuk membantu menghitungnya.

c. Kurangnya kesadaran bahwa proses finishing juga berpengaruh terhadap kepuasan pelanggan yang selanjutnya berdampak terhadap loyalitas

Untuk menumbuhkan kesadaran karyawan terhadap pentingnya proses akhir dari sebuah usaha, maka diperlukan kebijakan dari pimpinan perusahaan untuk mewajibkan karyawan mengemas hasil cetak dengan serapi mungkin agar konsumen merasa puas.

2. Aspek Pemasaran

a. Strategi inovasi pemasaran

Setiap perusahaan harus menciptakan inovasi untuk memperluas pasar baru serta mempertahankan pangsa pasar mereka saat ini.

Salah satu inovasi yang dapat dikembangkan yaitu melalui inovasi produk/jasa. Inovasi produk merupakan hasil dari pengembangan produk baru oleh suatu perusahaan atau industri, baik yang sudah ada maupun belum. Dari produk lama yang telah mencapai titik jenuh di pasaran, diperlukan sebuah inovasi untuk mengganti produk lama tersebut. Promosi dapat dikategorikan sebagai komponen dalam campuran pemasaran yang menekankan teknik yang berkesan untuk menjual produk. Promosi mencakup semua kegiatan perusahaan untuk memperkenalkan produk atau jasa dan bertujuan agar konsumen tertarik untuk membelinya. Promosi yang dilakukan oleh pelayanan jasa yaitu dengan cara, antara lain : (Lupiyoadi, 2006)

1. Iklan melalui media masa
2. Hubungan masyarakat
3. Penjualan perseorangan
4. Promosi penjualan
5. Informasi dari mulut ke mulut
6. Pemasaran langsung

Sebaiknya Percetakan CV. Jaya Express tidak hanya menggunakan promosi pada bulletin dan informasi dari mulut ke mulut saja tetapi juga menggunakan cara lain seperti yang dipaparkan di atas. Apa lagi di jaman serba internet saat ini seharusnya pemilik Percetakan CV. Jaya Express dapat memanfaatkan beberapa media sosial untuk promosi (misalnya facebook dan instagram), atau juga menggunakan situs jual beli (misalnya : bukalapak, tokopedia, dll). Seperti yang kita ketahui facebook dan instagram juga memiliki fitur iklan yang dapat memperluas jangkauan postingan kita. Sehingga hal itu memungkinkan konsumen pesan dari berbagai daerah

b. Kurangnya cara mengolah kata dalam menyajikan harga yang murah

Keputusan pimpinan perusahaan untuk langsung memberikan harga yang murah kepada konsumen kurang tepat. Karena setiap konsumen yang datang mayoritas meminta potongan harga, jika harga yang ditawarkan sudah murah dan masih meminta potongan harga tentunya akan sangat berpengaruh terhadap omset perusahaan. Hendaknya perusahaan memberikan harga normal, kemudian memberikan potongan harga. Dengan begitu konsumen akan lebih senang jika mendengar potongan harga, pada kenyataannya harga akhir setelah dipotong adalah sama dengan harga jual awal yang ditawarkan kepada konsumen (harga murah sebelum ada kebijakan menormalkan harga). Apalagi konsumen yang dihadapi adalah konsumen baru (belum pernah membandingkan dengan percetakan lain), mereka tidak mengetahui harga pasaran yang ada, maka meskipun langsung diberi harga murah konsumen tidak mengerti, dan tetap meminta potongan harga.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil Kuliah Kerja Magang (KKM) yang dilakukan tentang strategi inovasi pemasaran dapat ditarik kesimpulan bahwa pemasaran jasa merupakan penghubung antara organisasi/ perusahaan dengan para konsumen. Strategi inovasi pemasaran jasa sangat penting untuk keberlangsungan bisnis, terutama dalam membentuk loyalitas pelanggan. Selain itu penanganan beban kerja juga perlu diperhatikan karena sangat berdampak terhadap efektifitas perusahaan

Jumlah karyawan yang memadai akan mengurangi beban kerja yang harus diselesaikan dengan tepat waktu. Skills yang dimiliki dari masing-masing divisi harus diperhatikan agar semua pekerjaan dimasing-masing divisi tepat dan efisien. Point terakhir dari proses produknya juga merupakan hal penting yang berdampak terhadap kepuasan pelanggan. Kurangnya jangkauan pemasaran yang dilakukan oleh PT Prima Media Malang . Keputusan pimpinan perusahaan untuk langsung memberikan harga yang murah kepada konsumen kurang tepat. Karena setiap konsumen yang datang mayoritas meminta potongan harga.

4.2. Saran

Hendaknya ada penambahan jumlah pegawai pada bagian produksi/ finishing, agar pesanan dapat selesai tepat waktu. Dari segi administrasi yang kurang memadai, hendaknya sebelum merekrut karyawan perlu dipertanyakan juga pengalaman bekerjanya sehingga mewujudkan efektifitas pekerjaan. Percetakan PT Prima Media Malang hendaknya benar-benar memanfaatkan fasilitas media social dan situs berjualan yang ada agar jangkauan konsumen luas. Perlu adanya permainan kata dalam memberikan harga kepada konsumen

DAFTAR PUSTAKA

Dayat, Eva. 2014. Pengertian dan Sejarah Percetakan.
<https://www.kompasiana.com.8>

Hansen/Mowen. (2013). Akuntansi Manajerial. Jakarta: Salemba Empat.

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/HRD-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



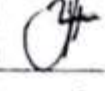

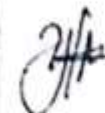
Lampiran 2


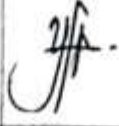






Form Kegiatan Mahasiswa


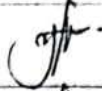







Lampiran 2 Formulir Kegiatan Harian Mahasiswa

FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA

Nama : Akmal Dani Irawan
NIM : 1961028
Program Studi : Manajemen Pemasaran A KP 4 2019
Tempat KKM : PT PRIMA MEDIA MALANG
Bagian/Bidang : Marketing

Minggu Ke	Tanggal	Jenis Kegiatan	Tanda tangan
1	1-08-2022	<ul style="list-style-type: none">• Pengenalan karyawan & Job desk masing masing• Belajar mencetak foto menggunakan printer• Membantu Bersih bersih	
	2-08-2022	<ul style="list-style-type: none">• Mencetak Foto• Belajar photoshop• Belajar Corel Draw	
	3-08-2022	<ul style="list-style-type: none">• Belajar Desain Banner• Belajar cetak Stiker	
	4-08-2022	<ul style="list-style-type: none">• Menerima Pesanan dari Konsumen• Desain Banner• Cetak foto	
	5-08-2022	<ul style="list-style-type: none">• Menerima Pesanan dari konsumen• Desain Banner agustusan	

	6-08-2022	<ul style="list-style-type: none"> • Cetak Foto • Menerima Pesanan dari Konsumen • Membantu proses Finishing 	
	8-08-2022	<ul style="list-style-type: none"> • Menerima Pesanan dari Konsumen • Membantu Finishing 	
II	9-08-2022	<ul style="list-style-type: none"> • Menerima Pesanan dari Konsumen • Desain Banner 	
	10-08-2022	<ul style="list-style-type: none"> • Menerima Pesanan dari Konsumen • Desain Stiker Makanan • Cetak foto 	
	11-08-2022	<ul style="list-style-type: none"> • Menerima Pesanan dari Konsumen • Membantu Finishing 	
	12-08-2022	<ul style="list-style-type: none"> • Menerima Pesanan dari Konsumen • Desain Banner • Cetak Foto 	
	13-08-2022	<ul style="list-style-type: none"> • Menerima Pesanan dari Konsumen • Desain Stiker • Packing Orderan 	
III	15-08-2022	<ul style="list-style-type: none"> • Menerima Pesanan dari Konsumen • Cetak Foto 	

	16-08-2022	<ul style="list-style-type: none"> • Menerima Pesanan dari Konsumen • Mengedit Foto 	
	17-08-2022	<ul style="list-style-type: none"> • Menerima Pesanan dari Konsumen 	
	18-08-2022	<ul style="list-style-type: none"> • Menerima Pesanan dari Konsumen • Desain banner 	
	19-08-2022	<ul style="list-style-type: none"> • Menerima Pesanan dari Konsumen • Packing Orderan 	
	20-08-2022	<ul style="list-style-type: none"> • Menerima Pesanan dari Konsumen • Cetak foto 	
IV	22-08-2022	<ul style="list-style-type: none"> • Menerima Pesanan dari Konsumen • Cetak Stiker • Packing orderan 	
	23-08-2022	<ul style="list-style-type: none"> • Menerima Pesanan dari Konsumen • Membantu Finishing 	
	24-08-2022	<ul style="list-style-type: none"> • Menerima Pesanan dari Konsumen • Merekap Tagihan konsumen 	
	25-08-2022	<ul style="list-style-type: none"> • Menerima Pesanan dari Konsumen • Desain banner 	

	26-08-2022	<ul style="list-style-type: none"> • Menerima Pesanan dari Konsumen • Desain Stiker • Packing Orderan 	
	27-08-2022	<ul style="list-style-type: none"> • Menerima Pesanan dari Konsumen 	
V	29-08-2022	<ul style="list-style-type: none"> • Menerima Pesanan dari Konsumen 	
	30-08-2022	<ul style="list-style-type: none"> • Menerima Pesanan dari Konsumen • Desain Banner • Packing Orderan 	
	31-08-2022	<ul style="list-style-type: none"> • Penutupan 	

Jombang 31 Agustus 2022
Pemandping Lapangan,


(Ika Prawesti)

Lampiran 3

Dokumentasi Kegiatan





UKURAN 200X100 CM

NAMA KONTER

- TOP UP / ISI SALDO
- BAYAR TAGIHAN
- TOKEN LISTRIK
- TRANSFER ANTAR BANK
- AKSESSORIS HP DLL
- TOP UP GAME
- PULSA & PAKET DATA

FREE F RE OVO DANA gopay Telkomsel 3 AXIS smartfren PLSI simPATI

0857XXXXXX

NAMA TOKO

Melayani :

- ✓ TOP UP / ISI SALDO
- ✓ TRANSFER ANTAR BANK
- ✓ BAYAR TAGIHAN
- ✓ TOKEN LISTRIK
- ✓ TOP UP GAME
- ✓ BAYAR BPJS
- ✓ PULSA & PAKET DATA
- ✓ AKSESSORIS HP, DLL

FREE F RE OVO DANA gopay Telkomsel 3 AXIS smartfren PLSI simPATI

Terimakasih Atas Kunjungan Anda

Lampiran 4

Lembar penilaian dari dosen pembimbing 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

Nama : Akmal Dani Irawan
NIM : 1961028
Program Studi : Manajemen
Tempat Magang : PT Prima media Malang
Bagian/Bidang : Marketing, Desain

Catatan : Penilaian harap diisi dalam angka

No.	Aspek yang Dinilai	Nilai (0 - 100)
1.	Keaktifan konsultasi	95
2.	Motivasi	95
3.	Pengetahuan tentang tugas dalam obyek KKM	85
4.	Tata Bahasa dan kerapian laporan	95
5.	Kejelasan menyampaikan laporan	90
6.	Sistematika laporan	95
7.	Kemampuan mengidentifikasi masalah	95
8.	Kemampuan memberikan alternatif pemecahan masalah	95
Jumlah		745
Nilai Rata-Rata		93,125

Jombang, 06.09.2022

Dosen Pembimbing Lapangan,


(.....)

Lampiran 5

Lembar penilaian dari pendamping lapangan tempat KKM



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 : Akmal Dani Irawan
 NIM : 1961028
 Program Studi : Manajemen PMA
 Tempat Magang : PT Prima Media Malang
 Alamat Tempat Magang : Jl. Seraja No. 15 Jombang
 Bagian/Bidang : Marketing

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	93
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		739
Nilai Rata-Rata		92,9

Catatan : Penilaian harap diisi dalam angka

*Peserta magang menghasilkan produk/ karya

Catatan:

Jombang, 9 September 2022

Pendamping Lapangan/Pejabat Penilai**

(IKR P. D. W. S. O.)

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