

**LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG
PENDISTRIBUSIAN PRODUK PERUSAHAAN
PT SUMBER CIPTA MULTINIAGA JOMBANG
YANG BEKERJASAMA DENGAN
PT SELARAS MITRA INTEGRA SURABAYA**



**Oleh :
Boby Galuh Wibisono 1961049**

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

LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG
PENDISTRIBUSIAN PRODUK PERUSAHAAN
PT SUMBER CIPTA MULTINIAGA JOMBANG
YANG BEKERJASAMA DENGAN
PT SELARAS MITRA INTEGRA SURABAYA



Oleh :

Boby Galuh Wibisono
NIM. 1961049

Menyetujui,
Pembimbing Lapangan

(Pri Widjajanto)

17 September 2022

(Boby Galuh Wibisono)

Menyetujui,
Dosen Pembimbing Lapangan

(Deni Widyo Prasetyo, SE., MM)

Mengetahui,
Ka. Prodi Manajemen



(Dr. Erminati Pancaningrum, ST., MSM..)

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa karena berkat rahmat beserta karunia-Nya, penulis dapat menyelesaikan laporan Kuliah Kerja Magang (KKM) ini dengan judul “Pendistribusian Produk Perusahaan PT Selaras Mitra Integra”.

Pada dasarnya, tujuan dibuatnya Laporan Kuliah Kerja Magang ini adalah untuk memenuhi salah satu mata kuliah wajib Kuliah Kerja Magang (KKM) pada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) PGRI Dewantara Jombang serta untuk melatih mahasiswa untuk mempelajari dunia kerja yang sesungguhnya. Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan laporan ini tidak lepas dari segala bantuan, bimbingan serta dorongan dari berbagai pihak, Oleh karena itu penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Keluarga tercinta atas do'a dan dukungannya.
2. Dr. Abd. Rohim, SE., M.Si selaku Ketua STIE PGRI Dewantara Jombang dan yang telah memberikan izin untuk melaksanakan Kuliah Kerja Magang(KKM).
3. Ibu Dr. Erminati Pancaningrum, ST., MSM., selaku Ketua Program Studi Manajemen STIE PGRI Dewantara Jombang.
4. Bapak Deni Widyo Prasetyo, SE., MM selaku dosen pembimbing lapangan magang (DPL) yang telah membimbing dan memberikan arahan sehingga laporan magang ini dapat terselesaikan.
5. Bapak Pri Widjajanto selaku *Personel & General Affair Supervisor* yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk melaksanakan Kuliah Kerja Magang (KKM) di PT Sumber Cipta Multiniaga Jombang.
6. Bapak Fandi Arman selaku pendamping lapangan yang telah membimbing selama proses Kuliah Kerja Magang (KKM) berlangsung.

7. Seluruh staff di PT Sumber Cipta Multiniaga Jombang yang telah banyak membantu dan membimbing penulis selama Kuliah Kerja Magang (KKM) berlangsung.

Penulis menerima kritik dan saran yang membangun guna perbaikan laporan Kuliah Kerja Magang berikutnya, penulis berharap agar hasil laporan Kuliah Kerja Magang ini berguna bagi semua pihak.

Jombang, 01 September 2022

Penulis

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
1.1 Latar Belakang Kuliah Kerja Magang	1
1.2 Tujuan Kuliah Kerja Magang	3
1.3 Manfaat Kuliah Kerja Magang	3
1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang	4
1.5 Jadwal Waktu Kuliah Kerja Magang	4
BAB II TINJAUAN UMUM DAN TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG	5
2.1 Sejarah Perusahaan	5
2.2 Struktur Organisasi Perusahaan	6
2.3 Kegiatan Umum Perusahaan	9
BAB III PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG	12
3.1 Pelaksanaan Kerja Yang Dilakukan di Tempat Magang	12
3.2 Hasil Pengamatan di Tempat Magang	12
3.3 Usulan Pemecahan Masalah/ Solusi	14
BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN	16
4.1 Kesimpulan	16
4.2 Saran	17
DAFTAR PUSTAKA	18
LAMPIRAN	

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.3 Struktur Organisasi 9

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Jam Kerja Kuliah Kerja Magang	12
---	----

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Laporan Pekerjaan	19
Lampiran 2 Bon Produk	20
Lampiran 3 Kegiatan Lapangan	21
Lampiran 4 Surat Keterangan Telah Melaksanakan KKM	22
Lampiran 5 Formulir Kegiatan Mahasiswa	23

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Kuliah Kerja Magang

Perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi di Indonesia telah membawa banyak perubahan pada semua aspek kehidupan manusia, namun hal ini membawa tantangan bagi manusia sendiri dimana manusia harus bisa mengimbangi pengetahuan dan teknologi yang semakin modern. Tantangan yang dihadapi tersebut hanya bisa dipecahkan dengan peningkatan ilmu pengetahuan dan teknologi yang dikuasai demi kelancaran hidupnya, agar mampu berperan dalam persaingan global, maka upaya meningkatkan kualitas sumber daya manusia yang perlu diperhatikan. Hal ini merupakan aspek yang penting dalam rangka pencapaian tujuan organisasi atau perusahaan. Menurut *Casio* (1992), organisasi dikelola dan dilaksanakan oleh manusia sehingga tanpa adanya manusia maka organisasi tersebut tidak bisa berkembang.

Umumnya Indonesia mempunyai berbagai organisasi atau perusahaan industri, dimana perusahaan industri di Indonesia tersebut menjadi lapangan pekerjaan bagi masyarakat, demikian pula dengan perusahaan industri yang bergerak dibidang produksi rokok terbesar menurut *kompas.com* yang dikutip pada hari kamis, 31 Mei 2018 berikut empat perusahaan rokok dengan volume produksi terbesar di Indonesia, yaitu PT. HM Sampoerna, ke dua PT. Gudang Garam TBK, ke tiga PT. Djarum dan yang terakhir PT. Bentor Internasional Investama. PT. Sumber Cipta Multiniaga (SCM) merupakan perusahaan yang berfokus dibidang pendistribusian rokok yang dinaungi oleh PT. Djarum yang bergerak dibidang produksi rokok. Perusahaan yang bergerak dibidang distribusi dan pemasaran ini memegang peran utama dalam proses penjualan hasil produksi rokok.

Pemasaran berhubungan dengan kegiatan mengalirkan atau mendistribusikan produk dari produsen ke konsumen, umumnya perusahaan dapat dikatakan berhasil apabila dapat memenuhi kebutuhan konsumen (*Kotler, Philip dan Gary Armstrong, 2008*) dengan demikian dapat disimpulkan bahwa pemasaran(marketing) merupakan suatu aktivitas untuk mencapai tujuan perusahaan, dilakukan dengan cara memenuhi kebutuhan pelanggan atau klien serta mendistribusikan aliran barang dan jasa sehingga dapat memenuhi kebutuhan pelanggan atau konsumen.

Permasalahan dalam hal pemasaran berhubungan dengan kegiatan mengalirkan atau mendistribusikan produk dari produsen ke konsumen dengan target yang sudah ditentukan membuat pendistribusian kurang maksimal dengan waktu yang sangat terbatas. Proses pendistribusian akan terlihat setiap bulannya lancar dengan target terpenuhi atau tidak. Permasalahan lain adalah adanya cukai hasil tembakau yang mengalami kenaikan sehingga berdampak pada kenaikan harga produk. Serta kategori produk yang tidak sesuai pada kebutuhan konsumen dengan rasa produk yang cenderung lebih lembut, sedangkan mayoritas konsumen di Jawa Timur cenderung menyukai produk yang khasnya gurih.

Berdasarkan uraian yang telah disampaikan, penulis tertarik untuk mengetahui dan mempelajari sistem pendistribusian produk di PT Sumber Cipta Multiniaga Jombang, maka dalam penulisan laporan Kuliah Kerja Magang ini, penulis memilih judul “Pendistribusian Produk Perusahaan PT Sumber Cipta Multiniaga Jombang yang Bekerjasama dengan PT Selaras Mitra Integra Surabaya”.

1.2 Tujuan Kuliah Kerja Magang

1. Memberikan kesempatan kepada mahasiswa peserta magang untuk memperoleh pengalaman kerja sekaligus mempraktekkan konsep dan teori yang diperoleh selama masa perkuliahan.
2. Untuk mengetahui sistem pendistribusian produk pada PT Sumber Cipta Multiniaga Jombang.
3. Untuk mengetahui kendala pendistribusian produk pada PT Sumber Cipta Multiniaga Jombang.
4. Untuk mengetahui cara mengatasi kendala pendistribusian produk pada PT Cipta Multiniaga Jombang.

1.3 Manfaat Kuliah Kerja Magang

1. Bagi Mahasiswa
Sarana penerapan ilmu yang telah diperoleh selama masa perkuliahan yang diaplikasikan ke dalam dunia nyata dan menjadi sumber masukan dan informasi untuk laporan yang lebih mendalam.
2. Bagi STIE PGRI Dewantara Jombang
Sarana menambah pengetahuan dalam pendistribusian produk (*Share of Market*) referensi di Perpustakaan STIE PGRI Dewantara Jombang serta menambah informasi pembaca khususnya bagi mahasiswa program studi S1- Manajemen.
3. Bagi PT Sumber Cipta Multiniaga Jombang
Sarana untuk meningkatkan segala kegiatan promosi produk dan penjualan untuk memenuhi target perusahaan.

1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang

Kuliah Kerja Magang ini dilaksanakan di :

Nama Tempat KKM : PT Sumber Cipta Multiniaga
Jombang

Alamat Perusahaan / Instansi : Jl. Totok Kerot Temuwulan
Perak Kabupaten Jombang,
61461

Jenis Perusahaan : Perusahaan Manufaktur

PT Sumber Cipta Multiniaga Jombang menjadi objek pilihan Kuliah Kerja Magang (KKM) karena dianggap relevan dengan bidang studi yang dipelajari selama perkuliahan yaitu Manajemen, dimana di dalamnya mencakup bidang Pemasaran. Selain itu, saya juga dapat mengaplikasikan ilmu yang didapat melalui salah satu mata kuliah yang sudah ditempuh 3 SKS selama semester 6 yaitu mata kuliah Pemasaran Jasa dan Retail, sehingga kami dapat membandingkan teori yang sudah didapatkan dengan praktik yang terjadi di lapangan.

1.5 Jadwal Waktu Kuliah Kerja Magang

Jadwal kuliah kerja magang dilaksanakan mulai 1 Agustus 2022 sampai dengan 31 Agustus 2022. Berikut tahapan – tahapan kegiatan magang :

Jam kerja magang dilaksanakan mulai pukul 08.00 – 16.00 WIB selama 6 hari kerja dan hari Sabtu di mulai pukul 08.00 – 13.00 WIB serta laporan magang disusun mulai tanggal 2 September 2022 sampai dengan selesai.

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG

2.1 Sejarah Perusahaan

PT Sumber Cipta Multiniaga merupakan sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang distribusi, yaitu pendistribusian rokok-rokok merk djarum. Perusahaan ini didirikan oleh Bapak Martin Basuki Hartono dan Bapak Roberto Setiabudi Hartono, dimana mereka berdua merupakan para pemegang saham utama dari perusahaan yang memproduksi rokok Djarum. PT Sumber Cipta Multiniaga Medan ini resmi berdiri pada 27 April 2009 berdasarkan akta notaris nomor 104 yang dibuat di hadapan notaris Eliwati Tjitra, SH di Jakarta Barat. Perusahaan ini berkantor pusat di Kudus dan memiliki lima kantor cabang yaitu Jakarta, Bandung, Semarang, Surabaya, dan Medan. Cabang Jakarta menangani area penjualan yang meliputi wilayah Jakarta, Bogor, Depok, Tangerang, Bekasi, dan Kalimantan Barat. Cabang Bandung meliputi wilayah Jawa Barat. Cabang Semarang meliputi wilayah Jawa Timur, NTB, Maluku, Irian Jaya, dan Sulawesi. Cabang Medan meliputi wilayah Sumatera.

Tujuan didirikan perusahaan ini merupakan sebagai suatu bagian yang berfungsi untuk menyalurkan atau mendistribusikan rokok-rokok produk PT Djarum. Jenis rokok yang beredar di pasaran dibagi dalam dua jenis kategori yaitu Sigaret Kretek Mesin (SKM) dimana proses pembuatannya dilakukan dengan menggunakan mesin dan Sigaret Kretek Tangan (STK) dimana proses pembuatannya dilakukan dengan manual atau tangan. Produk-produk yang didistribusikan oleh Distributor PT Sumber Cipta Multiniaga adalah Rokok Djarum Super, Djarum Coklat, Djarum 76, Djarum Super Mezzo, Djarum Istimewa, Djarum Black, Djarum Black Slimz, Djarum Black Cappucino, Djarum Black Tea, Djarum Splash, Djarum Cherry,

Djarum Original, Djarum Black Menthol, LA Menthol Lights dan LA Lights.

2.2 Kegiatan Umum Perusahaan

PT Sumber Cipta Multiniaga adalah perusahaan pendistribusian rokok di Indonesia milik PT Djarum. Djarum merupakan salah satu dari tiga perusahaan rokok kretek terbesar di Indonesia di ikuti dengan PT. Gudang Garam dan PT. HM Sampoerna. Sejarah Djarum berawal saat Oei Wie Gwan membeli usaha kecil dalam bidang kretek yang bernama “Djarum Gramophon” pada tahun 1951 dan mengubah namanya menjadi “Djarum”. Pada itu Oei mulai memasarkan produk pertamanya yang bermerek “Djarum” dan dapat diterima dengan baik oleh pasar.

Pada tahun 1963, perusahaan ini mengalami kemunduran setelah terjadi musibah kebakaran yang hampir memusnahkan pabriknya dan tidak lama kemudian Oei Wie Gwan pun meninggal dunia. Musibah ini membuat putra-putra Oei untuk mengambil alih perusahaan dan membangunnya kembali. Dengan menyadari akan kebutuhan manajemen yang profesional, kedua putra Oei Wie Gwan yaitu Budi ‘Michael’ Hartono dan Bambang ‘Robert’ Hartono mendirikan departemen penelitian dan pengembangan untuk menghasilkan produk tembakau Djarum yang baru dan inovatif serta memodernisasikan peralatan pabriknya. Usaha yang dilakukan oleh kedua putra Oei Wie Gwan ternyata tidak sia-sia. Selain keberhasilannya dalam pasar domestik, pada tahun 1973 mereka mampu untuk mengeksport produk rokok kretek liting (handmade) ke negara-negara besar seperti Amerika Serikat, Jepang dan Belanda.

Tiga tahun kemudian, perusahaan keluarga ini meluncurkan produk pertama mereka yang diproduksi dengan mesin (SKM) dengan merek “Djarum Filter” diikuti dengan merek “Djarum Super” pada tahun 1982 pada saat itu menjadi best seller rokok kretek filter di Indonesia dan

merupakan salah satu produk yang sangat kompetitif saat ini di dalam industry rokok kretek domestik.

Kini, PT Sumber Cipta Multiniaga dibawah naungan PT Djarum sudah memperkerjakan kurang lebih 75.000 orang untuk kebutuhan pasar domestik maupun internasional dan menjadi salah satu perusahaan dengan pendapatan terbesar di Indonesia. Perusahaan besar ini selalu meluncurkan produk-produk yang inovatif dan mengembangkannya serta selalu meningkatkan fasilitas produksinya untuk melakukan efisiensi dan kualitas guna memenuhi kebutuhan konsumen. Berbagai penghargaan manajemen mutu pun diraih oleh perusahaan keluarga ini, hal ini meliputi aspek kualitas produk rokok, konsistensi rasa, kemasan serta layanan yang memuaskan kepada konsumen. Dalam pasar internasional, produk rokok kretek mereka kini sudah tersebar luas di lima benua dengan berbagai macam merek dan mengalami kemajuan yang sangat pesat. Selain menjadi perusahaan rokok terkemuka di dunia, kontribusi PT Djarum terhadap perkembangan rokok kretek dunia pun cukup besar. Kontribusi mereka pada industri rokok dunia meliputi:

1. Sebagai pengembang pertama rokok kretek dengan kadar tar dan nikotin terendah di dunia
2. Sebagai pengembang pertama rokok kretek cigarillos di dunia
3. Pengembang rokok kretek dengan kertas pembalut berwarna coklat (brown-paper kretek)
4. Pengembang rokok kretek dengan pembalut berwarna hitam (black-paper kretek)
5. Pengembang rokok kretek dengan aroma vanilla dan cherry
6. Mengembangkan rokok kretek menjadibsuperfine clove mix dan merupakan satu-satunya di dunia.

Selain usaha bisnis yang dijalankan, perusahaan yang telah berumur lebih dari setengah abad ini juga memberikan perhatian yang cukup besar terhadap kemajuan aspek-aspek sosial. Aspek-aspek sosial ini mereka sebut dengan Djarum's Corporate Social Initiatives yang meliputi tiga hal yaitu:

a. Djarum Bakti Olahraga (Sport Initiatives)

Salah satu program terpentingnya adalah program Djarum Badminton Club yang mampu melahirkan pemain-pemain bulutangkis kelas Internasional serta dapat mengharumkan nama bangsa.

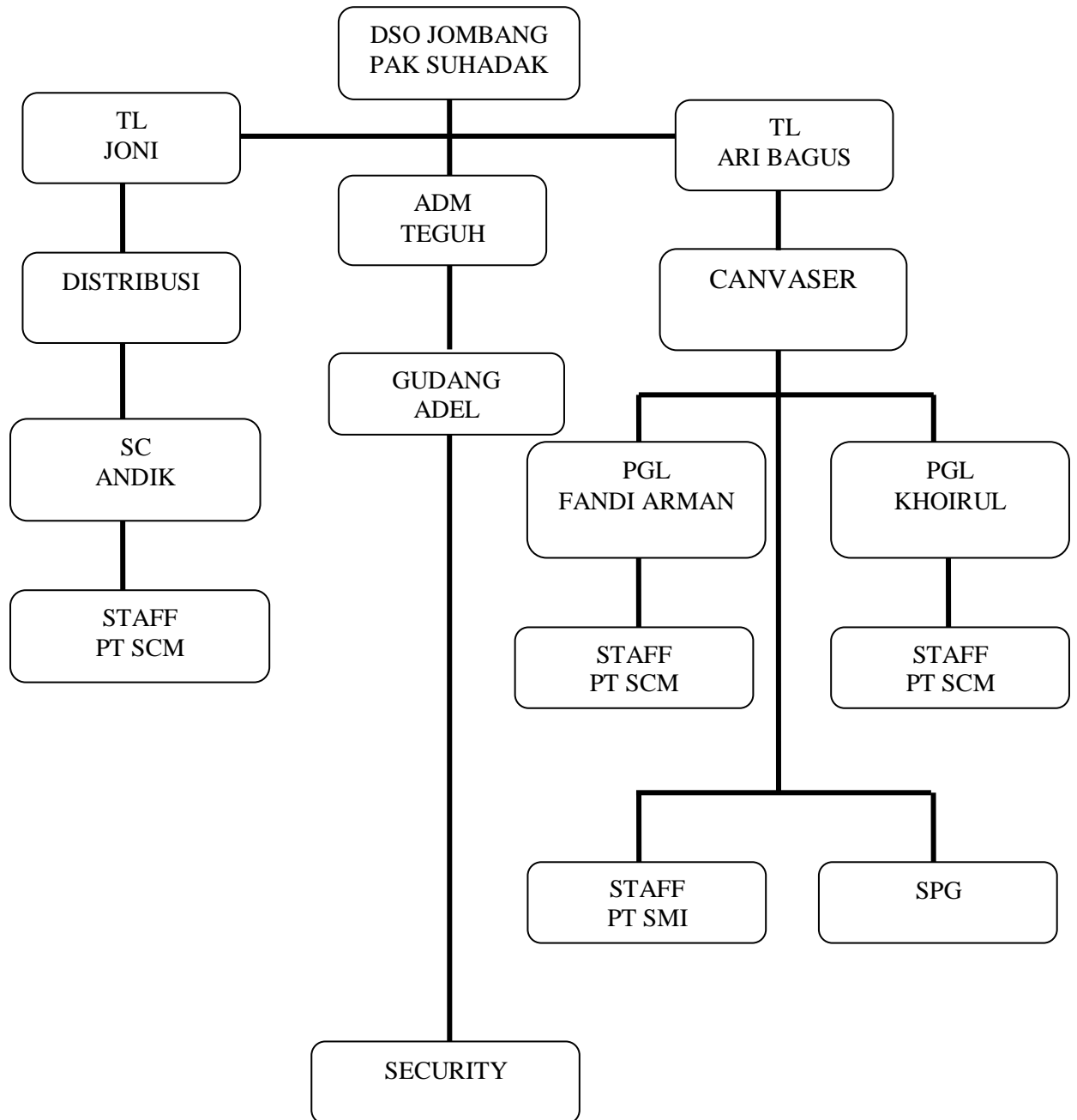
b. Djarum Bakti Lingkungan (Environmental Initiatives)

Selain dalam bidang olahraga, perusahaan ini juga memberi perhatian kepada lingkungan untuk kepentingan masa depan seperti penanaman pohon-pohon serta kegiatan yang mengutamakan kepentingan masa depan bumi lainnya.

c. Djarum Bakti Pendidikan (Educational Initiatives)

Djarum bakti pendidikan didirikan pada tahun 1984 dan memiliki tujuan untuk mengembangkan potensi masyarakat dalam bidang pendidikan. Salah satu kegiatan utama mereka adalah memberikan beasiswa terhadap pelajar-pelajar berpotensi.

2.3 Struktur Organisasi Perusahaan



Gambar 2.3 Struktur Organisasi PT Sumber Cipta Multiniaga

Struktur organisasi yang jelas memiliki kontribusi yang baik terhadap suatu entitas perusahaan dalam pencapaian tujuan perusahaan, apabila menggunakan kerangka kerja menyeluruh atas perencanaan, pelaksanaan, pengendalian dan pemantauan aktivitas suatu perusahaan. Kerangka kerja diperlukan untuk pembagian tugas dan wewenang pada perusahaan. Struktur organisasi yang terbentuk pada PT Sumber Cipta Multiniaga sudah dapat dinilai baik apabila dilihat dan pembagian tugas dan wewenangnya. Bahwa pihak manajemen telah merancang struktur organisasi sebagai suatu acuan bagi karyawan dalam menjalankan tugas dan wewenangnya.

Berikut adalah beberapa tugas, fungsi, dan tanggung jawab personalia dan masing-masing bagian pada PT Sumber Cipta Multiniaga Jombang:

a. Area Manager (DSO)

Memiliki wewenang memimpin beberapa DSO (cabang) yang berada di dalam satu area tertentu. Tugasnya adalah mengatur aktivitas promosi yang dilakukan oleh salesman dan mengatur jadwal pendistribusian rokok yang akan dikirimkan ke pelanggan.

b. Team Leader

Memiliki wewenang untuk mengawasi kegiatan DSO. Tugasnya adalah mengawasi kegiatan aktivitas promosi yang dilakukan oleh salesman dan melakukan pendistribusian rokok yang akan dikirimkan ke pelanggan.

c. Gudang Rokok

Memiliki wewenang untuk mengkoordinir setiap pesanan rokok yang datang dari kantor pusat untuk disimpan pada *sent warehouse* maupun pesanan rokok yang akan dikirimkan *received warehouse* kepada pelanggan. Tugasnya adalah mengawasi jalannya penerimaan pesanan dan pengiriman pesanan.

d. *Sales Coordinator* (PGL)

Memiliki wewenang untuk mengkoordinir kegiatan yang dilakukan oleh distrik supervisor. Tugasnya adalah membantu distrik supervisor dalam menjalankan pendistribusian rokok kepada DSO dan pelanggan.

e. Admin dan Kasir

Memiliki wewenang untuk mengotorisasikan pengiriman barang pesanan dari pelanggan dan penerimaan barang pesanan dari pusat. Tugasnya adalah mengatur aktivitas *operasional Sent Warehouse* dan *Reveived Warehouse*.

f. Salesman (Staff PT SCM, SPG, dan PT SMI)

Memiliki wewenang untuk mengumpulkan hasil pembayaran dari pelanggan dengan sistem tunai. Tugasnya adalah melaksanakan aktivitas pendistribusian rokok kepada pelanggan, melakukan promosi rokok kepada pelanggan dan mengumpulkan hasil pembayaran dari pelanggan.

BAB III

PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG

3.1 Pelaksanaan Kuliah Kerja Magang

Pelaksanaan magang dilaksanakan mulai tanggal 01 Agustus 2022 sampai dengan 31 Agustus 2022. Dengan jadwal masuk setiap hari senin – jumat mulai pukul 08.00 WIB – 16.00 WIB. Untuk hari sabtu mulai pukul 08.00 WIB – 13.00 WIB. Kegiatan magang ini bertempat di PT Sumber Cipta Multiniaga yang beralamatkan di Jl. Totok Kerot Temuwulan Perak Kabupaten Jombang.

Untuk jadwal aktivitas sehari-hari penulis ditempatkan pada bagian Sales Canvasser. Kegiatan harian di mulai dengan mempersiapkan produk yang akan di distribusikan ke calon konsumen. Bagian gudang melakukan pengecekan produk dan memastikan seluruh nota produk sudah tertanda tangani seluruhnya. Selanjutnya, memasukan produk ke armada motor pendistribusian dengan ketentuan calon konsumen yang sudah disepakati bersama perusahaan. Serta wilayah pendistribusian yang telah ditetapkan oleh koordinator lapangan.

Tabel 3.1 Jam Kerja Kuliah Kerja Magang

Hari Kerja	Jam Kerja	Keterangan
Senin – Jumat	08:00 - 12:00	Jam Kerja
	12:00 - 13:00	Istirahat
	13:00 - 16:00	Jam Kerja
Sabtu	08:00 – 13.00	Jam Kerja

3.2 Hasil Pengamatan di Tempat Magang

1. Dokumen yang digunakan dalam pendistribusian produk PT Sumber Cipta Multiniaga Jombang antara lain adalah :
 - a. Nota Penjualan

- b. Nota Bon
 - c. Kwintansi
 - d. Call Sheet Harian
2. Bagian yang terkait dalam pendistribusian produk PT

Sumber Cipta Multiniaga terdiri dari :

- g. Team Leader
- h. PGL
- i. Promotor (Staff PT SCM)
- j. Gudang
- k. Admin dan Kasir

3.3 Usulan Pemecahan Masalah/ Solusi

- Hambatan dalam proses pendistribusian produk

Tahap proses pendistribusian produk pada PT Sumber Cipta Multiniaga Jombang terdapat hambatan-hambatan yang dilalui. Hambatan tersebut dalam hal proses pendistribusian produk kepada calon konsumen. Hambatan tersebut dapat diuraikan sebagai berikut:

- a. Waktu Terbatas

Dengan pendistribusian produk kepada calon konsumen memerlukan waktu yang cukup singkat. Pasalnya waktu ditntuka oleh perusahaan dengan aplikasi yang sudah terinstal pada handphone milik perusahaan ketika proses pendistribusian.

- b. Data tidak Up to date

Informasi terbaru sangat diperlukan sehingga meminimalkan kesalahan informasi yang disampaikan kepada calon konsumen. Membuat calon konsumen ragu akan informasi yang disampaikan.

- c. Kurangnya menguasai produk

Pengetahuan terhadap produk sangat diperlukan dan wajib bagi para salesman khususnya sales canvasser untuk menguasainya. Sehingga produk mampu diterima dengan mudah oleh calon konsumen dan tidak adanya keraguan terhadap produk yang di distribusikan.

- Solusi Pemecahan Masalah

- a. Waktu yang terbatas

Untuk mengatasi waktu yang terbatas adalah proses loading produk dipersiapkan saat seluruh kegiatan canvas selesai. Berangkat pendistribusian produk lebih pagi.

b. Tidak Up to Date

Untuk mengatasi hal tersebut dengan kegiatan harus digital tanpa adanya kegiatan yang masih menggunakan sistem manual. Selalu memperbarui informasi untuk proses pendistribusian yang lebih baik.

c. Kurangnya menguasai produk

untuk meminimalkan kurangnya menguasai produk maka wajib untuk para salesman mempelajari produk – produk yang ada pada PT Sumber Cita Multiniaga Jombang. Sehingga meminimalisir kesalahan pada proses pendistribusian pda calon kosumen.

BAB VI

KESIMPULAN

4.1 Kesimpulan

Setiap perusahaan pasti memerlukan kegiatan distribusi karena kegiatan ini memiliki peran yang sangat penting dalam kegiatan ekonomi. Apabila kegiatan distribusi tidak dilakukan dengan maksimal, maka hasil produksi yang diterima oleh konsumen menjadi kurang baik, sehingga konsumen kecewa. Kekecewaan konsumen dapat menurunkan rasa kepercayaan terhadap suatu perusahaan. Oleh sebab itu, kegiatan distribusi harus dilakukan dengan maksimal mulai dari pengemasan, hingga pengiriman hasil produksi.

PT Sumber Cipta Multiniaga Jombang adalah sebuah perusahaan manufaktur yang melakukan pendistribusian produk. Berdasarkan hasil Kuliah Kerja Magang (KKM) yang telah dilaksanakan dapat disimpulkan bahwa :

- a. Prosedur pendistribusian produk yang masih mengalami beberapa kendala dan kurangnya sistem digital di proses pendistribusian.
- b. Hambatan-hambatan dalam pendistribusian produk memerlukan penataan yang lebih efektif dan efisien dalam prosesnya.
- c. Cara mengatasi hambatan-hambatan di PT Sumber Cipta Multiiaga Jombang adalah dengan berpindah pada sistem digitaal untuk mempercepat kegiatan pendistribusian tersebut. Selalu adanya langkah-langkah yang ditempuh untuk meminimalisir kesalahan – kesalahan pendistribusian produk kepada calon konsumen.

4.2 Saran

PT Sumber Cipta Multiniaga sebaiknya melakukan sesuai prosedur-prosedur perusahaan pendistribusian dengan lebih baik lagi. Selalu selangkah lebih maju kedepannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Assauri, S. (2007). *Manajemen Pemasaran. Dasar, Konsep dan Strategi*. Jakarta: PT Rajagrafinda Persada.
- Purbowati, Rachyu, dkk.(2021).*Pedoman Kuliah Kerja Magang (KKM)*.Jombang:STIE PGRI Dewantara
- Sidhi, K. (2020, Juni 25). *Buku Ajar Manajemen Perbankan*. Retrieved from [www.scribd.com: https://www.scribd.com/document/466862785/BUKU-AJAR-MANAJEMEN-PERBANKAN](https://www.scribd.com/document/466862785/BUKU-AJAR-MANAJEMEN-PERBANKAN)
- Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 22 Tahun 2016 tentang Ketentuan Umum Distribusi Barang.
- Kolter, P., & Amstrong, G. (2001). *Prinsip-Prinsip Pemasaran Edisi Kedelapan*. Jakarta: Erlangga.

Lampiran 2 Bon Produk

BON ROKOK

Nomor : 4324628
 Tanggal : 06/09/2021

Kode	Merek	Pita Cukai	Pengambilan	Penjualan	Sisa
1001200	D. SUPER 12	20.400	5	48	2
1051600	LA LIGHTS 16	27.200	2	8	2
1072000	LA BOLD 20	34.000	2	1	3
1101600	LA MENTHOL 16	27.200	2	7	2
1371200	MLD BLACK SERIES 12	20.400	2	-	2
1371600	MLD BLACK SERIES 16	27.200	2	-	5
1391000	D. 76 10	10.150	5	-	1
1401200	D. 76 12	12.600	10	9	1
	D. SUPER 50	85.000	1	-	2
	D. SUPER WAVE 12	20.400	2	-	2
	D. Super Next 12	20.400	2	-	1
	ZIGA 12	12.250	3	2	1
5551200	CHIEF 12	12.250	3	2	1
6062000	Black Scorpion 20	20.425	2	5	5

Pengambilan	Penyetuju	Pengembalian	Penanggung Jawab
-------------	-----------	--------------	------------------

Lampiran 3 Kegiatan Lapangan



Lampiran 4 Surat Keterangan Telah Melaksanakan KKM



PT Selaras Mitra Integra
Jl Ketintang Madya 80 Surabaya Telp 031 8285737

SURAT KETERANGAN KERJA

Nomor : 0234/Ket/SMI/IV/2022

Yang bertanda tangan dibawah ini saya :

Nama : **PRI WIDJAJANTO**
Jabatan : Personnel & General Affair Supervisor
PT Selaras Mitra Integra

Dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : **BOBY GALUH WIBISONO**
Tempat,tgl lhr : Jombang, 06/06/1995
No.KTP : 3517080606950006
Alamat KTP : Balong Besuk Diwek Jombang

Adalah benar bahwa nama tersebut karyawan kontrak **PT.SELARAS MITRA INTEGRA** dengan posisi sebagai Sales Motoris dan penempatan di klien PT. Sumber Cipta Multiniaga cabang Jombang. Telah melaksanakan Kuliah Kerja Magang (KKM) selama 1 (satu) bula dimulai tanggal 1 Agustus sampai dengan 31 Agustus 2022.

Surat keterangan ini dibuat untuk syarat administrasi penyusunan Laporan Kuliah Kerja Magang (KKM).

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.






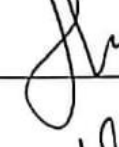

Surabaya, 01 September 2022







PRI WIDJAJANTO*Personnel & General Affair Supervisor*







Lampiran 5 Formulir Kegiatan Mahasiswa







FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA


Nama : Bobby Galuh Wibisono
 NIM : 1961049
 Program Studi : Manajemen Pemasaran
 Tempat KKM : PT Sumber Cipta Multiniaga
 Bagian/ Bidang : Salesman Canvaser

Minggu Ke	Tanggal	Jenis Kegiatan	Tanda Tangan
I	1 Agustus 2022	Pemasangan materi promosi seperti poster dan benner produk pada spot spot ramai orang	
	2 Agustus 2022	Pemasangan materi promosi seperti poster dan benner produk pada spot spot ramai orang	
	3 Agustus 2022	Pemasangan materi promosi seperti poster dan benner produk pada spot spot ramai orang	
	4 Agustus 2022	Pemasangan materi promosi seperti poster dan benner produk pada spot spot ramai orang	
	5 Agustus 2022	Pemasangan materi promosi seperti poster dan benner produk pada spot spot ramai orang	
	6 Agustus 2022	Pemasangan materi promosi seperti poster dan benner produk pada spot spot ramai orang	
	8 Agustus 2022	Melaksanakan kegiatan penjualan seperti mendistribusikan produk perusahaan ke outlet yang sudah di	

II		tentukan di kecamatan plosu	
	9 Agustus 2022	Melaksanakan kegiatan penjualan seperti mendistribusikan produk perusahaan ke outlet yang sudah di tentukan di kecamatan plosu	
	10 Agustus 2022	Melaksanakan kegiatan penjualan seperti mendistribusikan produk perusahaan ke outlet yang sudah di tentukan di kecamatan plosu	
	11 Agustus 2022	Melaksanakan kegiatan penjualan seperti mendistribusikan produk perusahaan ke outlet yang sudah di tentukan di kecamatan plosu	
	12 Agustus 2022	Melaksanakan kegiatan penjualan seperti mendistribusikan produk perusahaan ke outlet yang sudah di tentukan di kecamatan plosu	
	13 Agustus 2022	Melaksanakan kegiatan penjualan seperti mendistribusikan produk perusahaan ke outlet yang sudah di tentukan di kecamatan plosu	
	15 Agustus 2022	Melaksanakan kegiatan penjualan seperti mendistribusikan produk perusahaan ke outlet yang sudah di tentukan di kecamatan plosu	

III	16 Agustus 2022	Melaksanakan kegiatan penjualan seperti mendistribusikan produk perusahaan ke outlet yang sudah ditentukan di kecamatan plosu	
	18 Agustus 2022	Melaksanakan kegiatan penjualan seperti mendistribusikan produk perusahaan ke outlet yang sudah ditentukan di kecamatan plosu	
	19 Agustus 2022	Melaksanakan kegiatan penjualan seperti mendistribusikan produk perusahaan ke outlet yang sudah ditentukan di kecamatan plosu	
	20 Agustus 2022	Melaksanakan kegiatan penjualan seperti mendistribusikan produk perusahaan ke outlet yang sudah ditentukan di kecamatan plosu	
IV	22 Agustus 2022	Melaksanakan kegiatan penjualan seperti mendistribusikan produk perusahaan ke outlet yang sudah ditentukan di kecamatan mojawarno	
	23 Agustus 2022	Melaksanakan kegiatan penjualan seperti mendistribusikan produk perusahaan ke outlet yang sudah ditentukan di kecamatan mojawarno	

	24 Agustus 2022	Melaksanakan kegiatan penjualan seperti mendistribusikan produk perusahaan ke outlet yang sudah di tentukan di kecamatan mojawarno	
	25 Agustus 2022	Melaksanakan kegiatan penjualan seperti mendistribusikan produk perusahaan ke outlet yang sudah di tentukan di kecamatan mojawarno	
	26 Agustus 2022	Melaksanakan kegiatan penjualan seperti mendistribusikan produk perusahaan ke outlet yang sudah di tentukan di kecamatan mojawarno	
	27 Agustus 2022	Melaksanakan kegiatan penjualan seperti mendistribusikan produk perusahaan ke outlet yang sudah di tentukan di kecamatan mojawarno	
V	29 Agustus 2022	Melaksanakan kegiatan penjualan seperti mendistribusikan produk perusahaan ke outlet yang sudah di tentukan di kecamatan plosor	
	30 Agustus 2022	Melaksanakan kegiatan penjualan seperti mendistribusikan produk perusahaan ke outlet yang sudah di	

		tentukan di kecamatan plosu	
	31 Agustus 2022	Melaksanakan kegiatan penjualan seperti mendistribusikan produk perusahaan ke outlet yang sudah di tentukan di kecamatan plosu	

Jombang, 17 September 2022
Pendamping Lapangan,



(Pri Widjajanto)



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 : Bobby Galuh Wibisono
NIM : 1961049
Program Studi : Manajemen Pemasaran
Tempat Magang : PT SUMBER CIPTA MULTINIAGA JOMBANG
Alamat Tempat Magang : Jl. Totok Kerot Temuwulan Perak Kabupaten Jombang, 61461
Bagian/Bidang : Sales Canvasser

No.	Aspek Yang Dinilai	Nilai (0 = 100)
1.	Disiplin kerja	91
2.	Kerjasama dalam tim/hubungan dengan rekan kerja	93
3.	Sikap, etika dan tingkah laku saat bekerja	95
4.	Kreativitas dan ketrampilan	90
5.	Kemampuan mengaplikasikan pengetahuan akademis dalam pekerjaan	89
6.	Kemampuan menyesuaikan diri dalam pekerjaan dan lingkungan kerja	91
7.	Kemampuan berkomunikasi	95
8.	Produktivitas Kerja*	93
Jumlah		737
Nilai Rata-Rata		93

Catatan : Penilaian harap diisi dalam angka

*Peserta magang menghasilkan produk/ karya

Catatan:

JOMBANG, 06 SEPTEMBER 2022

Pendamping Lapangan/Pejabat Penilai**,


(.....PRI W. DJAJANTO.....)

** 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 : Bobby Galuh Wibisono
NIM : 1961049
Program Studi : Manajemen Pemasaran
Tempat Magang : PT SUMBER CIPTA MULTINIAGA JOMBANG
Bagian/Bidang : Sales Canvaser

Catatan : Penilaian harap diisi dalam angka

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

Jombang,

Dosen Pembimbing Lapangan,


(.....)