

LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG
PEMANFAATAN *DIGITAL MARKETING* UNTUK
PENGEMBANGAN BISNIS
CV. ANGKASA LEATHER JOMBANG



Oleh :

Euis Faridatun Khusnul Khotimah

NIM. 1961397

PROGRAM STUDI MANAJEMEN
STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG

2022

LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG
PEMANFAATAN *DIGITAL MARKETING* UNTUK
PENGEMBANGAN BISNIS
CV. ANGKASA LEATHER JOMBANG



Oleh :

Euis Faridatun Khusnul Khotimah

NIM. 1961397

Menyetujui,
Dosen Pembimbing Lapangan

Aminin, M.Si
NIDN – 8931840022

23 September 2022

Euis Faridatun Khusnul Khotimah

Menyetujui,
Pendamping Lapangan

Arif Prasetyo, ST

Mengetahui,
Ka. Prodi Manajemen

Dr. Erminati Pancanigrum, ST., MSM
NIDN – 07197202


KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah SWT, yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk menyelesaikan dan menyusun laporan Kuliah Kerja Magang yang berjudul Pemanfaatan *Digital Marketing* Untuk Pengembangan Bisnis. Yang telah dilaksanakan di CV. Angkasa Leather, Jombang. Penulis laporan Kuliah Kerja Magang mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya atas segenap pihak yang secara langsung maupun tidak langsung telah membantu penulis dalam menyusun laporan Kuliah Kerja Magang. Dengan rasa hormat kami ucapkan terima kasih kepada :

1. Allah SWT Yang Maha Pengasih dan Penyayang
2. Bapak Dr. Abd. Rohim, SE., M.Si., CRA. Selaku Ketua STIE PGRI Dewantara Jombang.
3. Ibu Dr. Erminati Pancaningrum, ST., MSM. Selaku Ketua Program Studi Manajemen STIE PGRI Dewantara Jombang.
4. Bapak Arif Prasetya, ST. Selaku Pendamping Lapangan Kuliah Kerja Magang yang telah membimbing selama melaksanakan kegiatan Kuliah Kerja Magang.
5. Bapak Aminin, M.Si. Selaku Dosen Pembimbing Lapangan (DPL) yang telah membimbing dan menyelesaikan laporan magang.
6. Seluruh pihak staff dan karyawan CV. Angkasa Leather, Jombang yang telah membantu dan memberi materi dukungan selama berada di departemen terkait hingga selesainya Kuliah Kerja Magang ini.

Penulis menyadari bahwa laporan ini jauh dari kata sempurna, serta masih banyak kekurangan dan kesalahan. Oleh karena itu kritik dan saran dari kami semua pihak yang bersifat membangun selalu kami harapkan, demi kesempurnaan laporan ini.

Jombang, 23 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	ix
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	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 TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG	
2.1 Sejarah Perusahaan	6
2.2 Struktur Organisasi Perusahaan	7
2.3 Kegiatan Umum Perusahaan.....	8
BAB III PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG	
3.1 Pelaksanaan Kerja Magang.....	15
3.2 Hasil Pengamatan Di Tempat Magang	15
3.3 Usulan Pemecahan Masalah/Solusi	16
BAB IV KESIMPULAN	
4.1 Kesimpulan	17

4.2 Saran	17
DAFTAR PUSTAKA	19
LAMPIRAN – LAMPIRAN.....	21

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Akun CV. Angkasa Leather di Marketplace	3
Gambar 2. Struktur Organisasi Perusahaan.....	8

DAFTAR TABEL

Tabel 1 : Rincian Tahap Kegiatan Magang.....	4
Tabel 2 : Jam Kerja di CV. Angkasa Leather.	15

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Surat Keterangan Telah Melaksanakan Magang/Referensi Dari Perusahaan.....	21
Lampiran 2 : Form Aktivitas Harian/ <i>Log Book</i>	22
Lampiran 3 : Dokumentasi.....	28

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

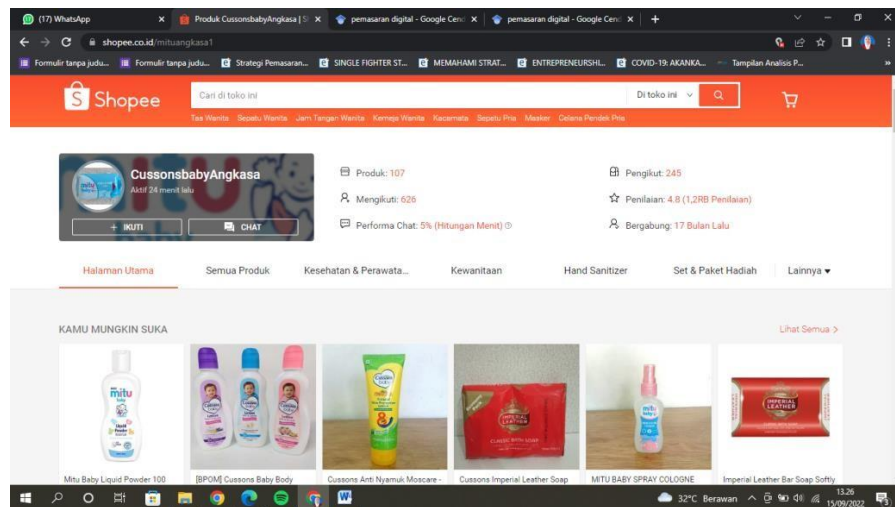
Kuliah Kerja Magang adalah kegiatan kurikuler yang dikemas dalam sebuah mata kuliah yang wajib dilaksanakan oleh seluruh mahasiswa STIE PGRI Dewantara Jombang. Kuliah Kerja Magang adalah suatu bentuk proses pembelajaran mahasiswa mendukung program pendidikan di STIE PGRI Dewantara dan program teknis praktis yang ditemukan di lapangan penyelenggaraan pendidikan keahlian profesional yang memadukan secara sistematis dan sinkron antara program pendidikan di STIE PGRI Dewantara dengan penguasaan keahlian yang diperoleh melalui kegiatan pengalaman langsung di dunia kerja yang mengarah pada pencapaian tingkat keahlian profesional dalam sebuah pekerjaan tertentu.

Dalam mata kuliah ini kegiatan pembelajaran dilaksanakan secara langsung dalam dunia kerja. Kegiatan ini bertujuan untuk membekali mahasiswa dengan keahlian yang sesuai dengan situasi dan kondisi kerja nyata yang diperoleh di perguruan tinggi sehingga mahasiswa dapat memahami dan memiliki keterampilan. Disisi lain, diperlukan suatu sinergi antara dunia kerja dengan lembaga pendidikan dalam meningkatkan sumber daya manusia secara lebih luas. Maka Kuliah Kerja Magang ini dimaksudkan untuk memahami dan mencari kemampuan dasar yang diinginkan dunia kerja untuk dikembangkan di STIE PGRI Dewantara sebagai lembaga tenaga profesional yang berorientasi pada dunia kerja.

Di Era globalisasi ini atau bisa di sebut di era 4.0 ini telah menuntut adanya perubahan dalam segala hal terutama di bidang pemasaran. Semakin banyaknya persaingan di dunia bisnis saat ini memaksa perusahaan agar bisa memenangkan persaingan oleh karena itu perusahaan harus mampu menerapkan konsep yang modern agar mampu bersaing dengan baik.

Keunggulan teknologi informasi berbasis media sosial semakin memperkuat posisi bisnis dalam memenangkan persaingan di era industri 4.0. penguasaan penggunaan media sosial *market place* sebagai sarana *digital marketing tool* dapat meningkatkan penjualan. Dalam konteks bisnis, informasi diposisikan sangat penting dan strategis. Hal ini terkait dengan kecepatan penyebaran informasi produk ke pelanggan. Salah satu alat penyampaian informasi tersebut adalah dengan menggunakan media sosial sebagai bentuk dari *digital marketing*. Penggunaan situs jejaring sebagai media komunikasi digital telah banyak dilakukan di Indonesia. Hal ini juga mengingat bahwa Indonesia adalah negara dengan pengguna situs jejaring terbesar keempat setelah India, USA, dan Brazil. Media sosial ini bukan lagi dipakai sebagai alat komunikasi atau interaksi. Jejaring sosial telah bertransformasi menjadi *digital marketing tool* dan *digital selling*. Pengguna jejaring sosial sebagai alat promosi penjualan telah terbukti meningkatkan penjualan juga sekaligus meningkatkan kesadaran merek. Selain media sosial, *marketplace* juga telah menjadi tempat penjualan yang paling efisien dan efektif di era digital.

CV. Angkasa Leather, Jombang adalah perusahaan yang bergerak di bidang distributor bahan kebutuhan rumah tangga dan makanan ringan. Saat ini CV. Angkasa Leather telah memanfaatkan *digital marketing* untuk mengembangkan bisnis melalui *marketplace* Shopee dan Tokopedia supaya lebih menjangkau konsumen yang lebih luas lagi. Berikut adalah salah satu akun di *marketplace* Shopee yang dimiliki CV. Angkasa Leather.



Gambar 1. Akun CV. Angkasa Leather di Marketplace.

Menimbang hal tersebut serta berdasar himbauan dari program studi manajemen STIE PGRI Dewantara, maka penulis termotivasi untuk melaksanakan praktik magang di CV. Angkasa Leather, Jombang. Penulis mengharapkan bahwa dengan memilih dan mengikuti kuliah kerja magang di CV. Angkasa Leather, Jombang kami dapat mengetahui dan memahami cara memanfaatkan *digital marketing* untuk mengembangkan bisnis.

1.2 Tujuan Kuliah Kerja Magang

Tujuan dari pelaksanaan kuliah kerja magang (KKM) ini adalah untuk mengetahui gambaran secara umum mengenai pemanfaatan *digital marketing* untuk pengembangan bisnis yang ada di CV. Angkasa Leather, Jombang.

1.3 Manfaat Kuliah Kerja Magang

1. Mahasiswa mampu mengenal, mengetahui dunia kerja pada bagian *digital marketing* di CV. Angkasa Leather, Jombang.
2. Menghasilkan lulusan yang memiliki keahlian profesional dengan tingkatan pengetahuan dan keterampilan serta etos kerja yang sesuai dengan tuntutan dunia kerja.

3. Sebagai *feed back* dalam melakukan penyempurnaan kurikulum dan proses pembelajaran di STIE PGRI Dewantara Jombang yang relevan dengan kebutuhan dunia kerja.
4. Sebagai media pembelajaran mahasiswa dengan menyesuaikan keilmuan dengan aplikasi di dunia kerja mengenai CV. Angkasa Leather, Jombang.

1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang

Pelaksanaan Kuliah Kerja Magang (KKM) ini dilaksanakan di :

Nama Institusi : CV. Angkasa Leather

Alamat Perusahaan : Jl. Kol. H. ismail No. 35 Mancar – Peterongan –
Jombang – Indonesia 61481

Telepon : 081335951797

Email : angkasaleajombang@gmail.com

Adapun beberapa alasan kami memilih CV Angkasa Leather sebagai tempat untuk melaksanakan Kuliah Kerja Magang (KKM) karena kami tertarik dengan bagaimana cara memanfaatkan *digital marketing* untuk mengembangkan bisnis.

1.5 Jadwal Waktu Kuliah Kerja Magang

Tabel 1 : Rincian Tahap Kegiatan Magang.

No	Kegiatan	Agustus Minggu Ke				September Minggu Ke			
		I	II	III	IV	I	II	III	IV
1.	Pengenalan Lingkungan Kerja								
2.	Pelaksanaan Kuliah Kerja Magang								
3.	Pengumpulan Data								

4.	Menyusun Laporan							
5.	Menyusun Laporan							

Kegiatan Kuliah Kerja Magang (KKM) di CV. Angkasa Leather, Jombang dilakukan sejak tanggal 01 Agustus 2022 sampai dengan 10 September 2022 dengan rincian sebagai berikut :

1. Kegiatan Kuliah Kerja Magang (KKM) dilaksanakan pada hari Senin sampai dengan Sabtu.
2. Kegiatan Kuliah Kerja Magang (KKM) dimulai pada pukul 07.30 WIB sampai dengan pukul 16.00 WIB
3. Penyusunan laporan Kuliah Kerja Magang (KKM) dimulai sejak minggu ketiga setelah pelaksanaan Kegiatan Kuliah Kerja Magang (KKM).

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG

2.1 Sejarah Perusahaan

CV. Angkasa Leather berdiri pada tanggal 23 Juli 2003. Sebagai perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan kulit ternak. CV. Angkasa Leather membeli kulit dari rumah potong hewan (RPH) dan pedagang – pedagang kulit yang ada di Jombang dan sekitarnya. Selanjutnya, kulit ternak tersebut diproses menjadi bahan setengah jadi dan dijual di industri kulit.

Sejak 1 November 2013 CV. Angkasa Leather mengganti bidang usaha menjadi distributor barang kebutuhan sehari hari (*CUSTOMER GOOD*) dan CV. Angkasa Leather berkantor di Jl. Kol. H. Ismail No.35 Mancar – Peterongan –Jombang – Indonesia – 61481. CV. Angkasa Leather melayani pendistribusian barang area Jombang dan Mojokerto.

Saat ini CV. Angkasa Leather telah bekerja sama dengan 15 *principal* yaitu :

PT. Godrej Indonesia	PT. Sukses Makmur Jaya
PT. Tays Boga Inti Selaras	PT. Indonesia Bakery Family
PT. Pangan Lestari	PT. Dua Kelinci
PT. Pusan Manis Mulia	PT. Kino Indonesia
PT. Vixon Indonesia	PT. Kino Food Indonesia
PT. Mustika Ratu Buana	PT. KAO Indonesia
PT. Focus Distribusi Indonesia	PT. PZ Cussons Indonesia
PT. Sinar Sosro	

Visi dan Misi Perusahaan

CV. Angkasa Leather mempunyai Visi dan Misi sebagai pedoman Perusahaan untuk mencapai suatu tujuan perusahaan. Berikut Visi dan Misi CV. Angkasa Leather :

Visi :

Menjadi perusahaan distribusi terbaik di Jawa Timur

Misi :

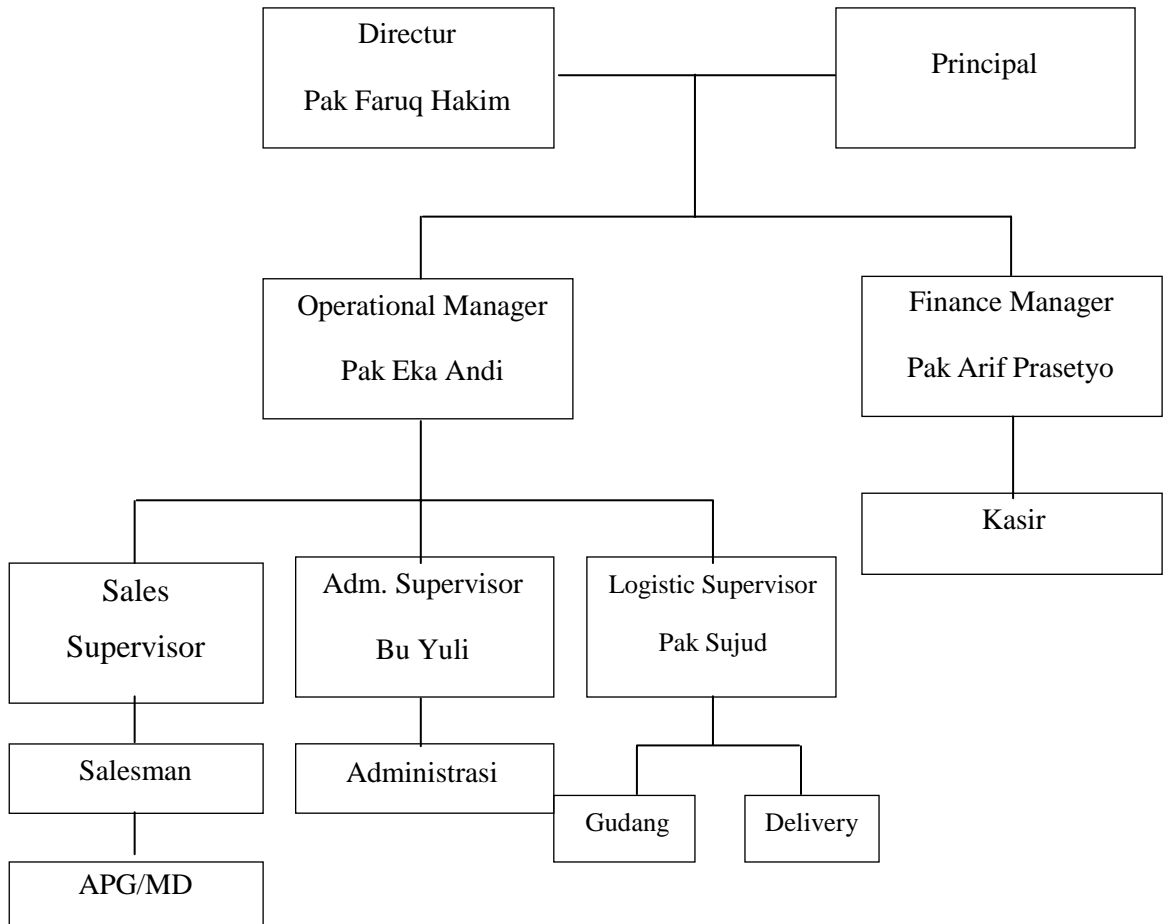
1. Menjalinkan kerjasama yang saling menguntungkan dengan semua *principal*.
2. Membantu distribusi barang sehingga menjaga ketersediaan barang pada outlet – outlet di Jombang dan Mojokerto.
3. Mewujudkan kesejahteraan karyawan.

2.2 Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur organisasi dapat diartikan sebagai sebuah garis bertingkat (hierarki), yang berisi komponen-komponen penyusun perusahaan. Struktur tersebut akan menggambarkan dengan jelas kedudukan, fungsi, hak, dan kewajiban dari masing-masing posisi yang ada dalam lingkup perusahaan tersebut. Tentunya, hal ini bertujuan agar setiap komponen dalam perusahaan bisa berfungsi secara optimal dan roda perusahaan bisa senantiasa bergerak secara efektif dan efisien.

Struktur organisasi adalah susunan para pemegang fungsi atau jabatan dari tingkat yang paling atas sampai tingkat yang paling bawah dalam suatu organisasi.

Struktur Organisasi CV. Angkasa Leather



Gambar 2. Struktur Organisasi Perusahaan.

2.3 Kegiatan Umum Perusahaan

Kegiatan CV. Angkasa Leather setiap harinya adalah mendistribusikan barang ke area Jombang dan Mojokerto. CV. Angkasa Leather menggunakan metode distribusi langsung yang merupakan aktivitas penyaluran barang yang dilakukan secara langsung oleh produsen ke konsumen tanpa menggunakan jasa perantara. CV. Angkasa Leather menggunakan metode distribusi langsung karena penghematan terhadap anggaran untuk distribusi.

Sekarang CV. Angkasa Leather juga mengembangkan pemasarannya melalui *digital marketing*. CV. Angkasa Leather memanfaatkan *platform marketplace* Shopee dan Tokopedia untuk memasarkan barang agar dapat menjangkau konsumen yang lebih luas lagi dan setiap hari di jam kerja CV. Angkasa Leather memproses pesanan yang masuk. CV. Angkasa Leather juga sudah bekerjasama dengan 15 *principal* yang produknya siap disalurkan ke toko-toko yang sudah bekerjasama dengan CV. Angkasa Leather. Beberapa produk yang didistribusikan oleh CV. Angkasa Leather ke toko-toko sebagai berikut :

1. Produk PT. Godrej Indonesia

Godrej Indonesia adalah perusahaan perawatan rumah tangga dan pribadi terkemuka, memuakan 16 juta rumah tangga di seluruh Indonesia. Merek unggulan kami - HIT dalam insektisida rumah tangga, Saniter dalam kebersihan, Stella dalam penyegar udara dan Mitu dalam tisu bayi dan perawatan bayi - adalah pemimpin pasar di kategori masing-masing.

2. Produk PT. Tays Boga Inti Selaras

PT. Jaya Swarasa Agung (Tays Bakers) didirikan pada tahun 1998 dengan lokasi pabrik di Tangerang. Tays Bakers bergerak di bidang industri FMCG (*Fast Moving Consumer Goods*) yang berfokus di pasar makanan ringan. Seiring dengan perkembangan dan pertumbuhan perusahaan, pada tahun 2014 kami mendirikan PT Tays Bogainti Selaras sebagai perusahaan induk PT Jaya Swarasa Agung yang di dalamnya terdapat 4 unit bisnis, di antaranya adalah wafer, biskuit, coklat dan puffs. 4 unit bisnis tersebut memiliki berbagai macam merek, antara lain Wasuka, Nitchi, Tricks, Tiles, dan lainnya.

3. Produk PT. Pangan Lestari

Pangan Lestari bergerak di bidang distribusi makanan yang memasok bahan pangan jenis beku dan kering untuk kebutuhan pasar bisnis (B2B). Berkantor pusat di Surabaya, kami memiliki inventaris makanan yang luas dan

sejumlah kantor cabang yang tersebar di 7 kota besar di seluruh Indonesia: Jakarta, Bandung, Yogyakarta, Semarang, Bali, Malang dan Sidoarjo.

4. Produk PT. Pusan Manis Mulia

PT Pusan Manis Mulia didirikan pada tahun 1975. Melewati tahun-tahun melalui dedikasi, dorongan dan inisiatif manajemen, dan setiap anggota staf, PT Pusan Manis Mulia telah berkembang pesat dan sekarang menjadi salah satu produsen makanan dan minuman terbesar di Indonesia, memproduksi spektrum penuh meliputi permen karet, permen lunak, permen terkompresi, permen keras, permen lunak, jeli, coklat, kue dan minuman. Terus mencari cara untuk meningkatkan standar kualitas produk dan inovasi untuk memperkaya cita rasa dunia.

5. Produk PT. Vixon Indonesia

PT. Vixon Indonesia adalah penyalur Susu Krimer Kental Manis dan Susu Evaporasi Dengan merk dagang Dairy Champ dan Dairy Star.

6. Produk PT. Mustika Ratu Buana

PT. Mustika Ratu Tbk merupakan perusahaan nasional yang bergerak dalam industri pembuatan jamu, kosmetik dan bahan-bahan untuk perawatan kecantikan. Mustika Ratu menjelma menjadi perusahaan jamu dan kosmetik terbesar di Indonesia. Hal ini sejalan dengan pencatatan saham untuk pertama kalinya dalam jajaran nama perusahaan di Bursa Efek Indonesia pada tanggal 27 Juli 1995. Hingga saat ini Mustika Ratu mempekerjakan lebih dari 3000 orang karyawannya yang telah memproduksi banyak varian jamu dan kosmetik. Mustika Ratu menjadi pelopor sekaligus pelestari budaya perawatan kecantikan Indonesia.

7. Produk PT. Focus Distribusi Indonesia

PT. Focus Distribusi Indonesia merupakan salah satu perusahaan manufaktur, pemasaran dan distribusi yang berkembang pesat khusus dalam minyak goreng, margarin, dan perawatan tubuh.

8. Produk PT. Sukses Makmur Jaya

PT. Sukses Makmur Jaya merupakan perusahaan yang bergerak di bidang distributor food product Momogi Snack, Criscito Snack

9. Produk PT. Indonesia Bakery Family

PT. Indonesia Bakery Family berdiri sejak tahun 2017, PT. Indonesia Bakery Family adalah perusahaan PMA Tiongkok, perusahaan kami adalah perusahaan baru yang bergerak dibidang makanan, khususnya memproduksi roti.

10. Produk PT. Dua Kelinci

PT Dua Kelinci merupakan sebuah perusahaan makanan asal Pati, Jawa Tengah, Indonesia. PT Dua Kelinci juga merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang penyedia makanan terkemuka di Indonesia. Produk perusahaan ini terkenal dengan merek Dua Kelinci. Beberapa produk Dua Kelinci antara lain kacang garing “Dua Kelinci”, Garlic Nut, Shanghai, Supernut, Kacang Sukro, Snack Tic Tac, Sir Jus, Jus Cup, Deka Crepes dan beberapa varian produk makanan dan minuman lainnya.

11. Produk PT. Kino Indonesia

PT. Kino Indonesia Tbk (Kino) didirikan pada tahun 1999 dengan nama PT Kinocare Era Kosmetindo, yang berawal dari 1 pabrik dan 58 karyawan. Saat ini Kino menjadi satu perusahaan besar dengan 8 grup perusahaan, 5 pabrik, dan total lebih dari 4.000 karyawan. Kino memiliki 33 merek yang terbagi dalam 25 kategori dengan lebih dari 600 SKU. Kino telah memproduksi berbagai jenis produk kecantikan, seperti perawatan wajah, perawatan rambut, wewangian, pembersih daerah kewanitaan, perawatan pria,

dan kosmetik. Selain itu, Kino juga memproduksi beragam produk perawatan rumah tangga seperti pembersih, pelembut, dan penyegar rumah; berbagai perawatan bayi seperti pembersih peralatan bayi, detergen pakaian; serta aneka minuman kemasan, seperti minuman berenergi, minuman penyegar, minuman sehat dan minuman herbal.

12. Produk PT. Kino Food Indonesia

Perusahaan ini berdiri pada tahun 2013 dengan nama PT Morinaga Kino Indonesia sebagai perusahaan patungan antara Kino dan Morinaga & Co., Ltd. PT Morinaga Kino Indonesia kemudian mengambil alih bisnis Kino sebagai produsen permen, makanan ringan, dan minuman bubuk. PT Morinaga Kino Indonesia berubah nama menjadi PT Kino Food Indonesia pada 2018. Kemudian pada 2019, PT Kino Indonesia Tbk mengambil alih kepemilikan seluruh saham milik Morinaga & Co., Ltd. pada PT Kino Food Indonesia sehingga menjadi pengendali PT Kino Food Indonesia.

13. Produk PT. KAO Indonesia

PT Kao Indonesia berdiri pada 18 Januari 1985 dengan sebuah visi menjadi perusahaan yang paling memahami dan dekat di hati konsumen dan pelanggan. Dalam memproduksi produk-produk berkualitas untuk konsumen, Saat ini PT Kao Indonesia memiliki dua fasilitas produksi di Cikarang dan Karawang serta Logistic Center. PT. KAO Indonesia hadir di Indonesia dengan keyakinan bahwa bangsa yang bersih adalah bangsa yang sejahtera. Perusahaan ini bergerak di bidang usaha barang-barang konsumsi (*Customer Goods*). Cara hidup sehat adalah cerminan sebuah tingkat kehidupan yang lebih baik. Adapun produk dari PT. KAO Indonesia antara lain pembersih wajah, sabun Biore, pembalut wanita Laurier, detergen Attack dan Easy, pembersih wajah dan sabun khusus pria Mens Biore dan Popok bayi Merries.

14. Produk PT. PZ Cussons Indonesia

Sebagai perusahaan *customer goods* internasional, PZ Cussons telah dipercaya memberikan produk berkualitas dibidang *beauty and personal care*. Sejak tahun 1988, PZ Cussons Indonesia memiliki 4 brand di kategori perawatan pribadi, yaitu Cussons Baby, Cussons Kids, Imperial Leather, dan Original Source.

15. Produk PT. Sinar Sosro

PT. Sinar Sosro adalah perusahaan teh siap minum dalam kemasan botol yang pertama di Indonesia dan di dunia. PT. Sinar Sosro resmi didaftarkan pada tanggal 17 Juli 1974 oleh Bapak Soegiharto Sosrodjojo, yang berlokasi di Jalan Raya Sultan Agung KM. 28 kelurahan Medan Satria Bekasi. Pada tahun 1940, keluarga Sosrodjojo memulai usahanya di kota Slawi, Jawa Tengah dengan memproduksi dan memasarkan teh seduh dengan merk Teh Cap Botol. Pada tahun 1960, Soegiharto Sosrodjojo dan saudara-saudaranya hijrah ke Jakarta untuk mengembangkan usaha keluarga Sosrodjojo kepada masyarakat di Jakarta. Lalu tahun 1965, usaha memperkenalkan Teh Cap Botol ini dilakukan dengan melakukan strategy Cicip Rasa yakni mendatangi pusat-pusat keramaian seperti pasar. Lalu mulai memasak dan menyeduh teh langsung di tempat. Tetapi cara ini kurang berhasil. Kemudian teh tidak lagi diseduh langsung di pasar. Tetapi dimasukkan kedalam panci-panci besar, untuk selanjutnya dibawa ke pasar dengan menggunakan mobil bak terbuka. Lagi-lagi cara ini kurang berhasil, karena teh yang dibawa sebagian besar tumpah dalam perjalanan dari kantor ke pasar. Akhirnya secara tidak disengaja, ditemukan ide untuk membawa teh yang telah diseduh di kantor dan dikemas kedalam botol bekas kecap atau limun yang sudah dibersihkan. Pada tahun 1969, muncul gagasan untuk menjual teh siap minum atau ready to drink tea dalam kemasan botol dengan nama Tehbotol Sosro. Nama tersebut diambil dari nama teh seduh "Teh Cap Botol" dan nama keluarga pendiri yakni "Sosrodjojo". Saat ini, produk-produk yang diproduksi oleh PT. Sinar Sosro adalah, Tehbotol Sosro, Fruit Tea Sosro, S-Tee, TEBS, Country Choice dan Air Mineral Prim-A.

BAB III

PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG

3.1 Pelaksanaan Kerja Magang

Distributor 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 ditempuh di bangku perkuliahan. Pelaksanaan kuliah kerja magang (KKM) berada di Jl. Kol. H. ismail No. 35 Mancar – Peterongan – Jombang – Indonesia 61481 pada tanggal 01 Agustus 2022 sampai 10 September 2022.

Tabel 2 : Jam Kerja di CV. Angkasa Leather.

Hari Kerja	Jam Kerja	Jam Istirahat
Senin s/d Jumat	07.30 – 16.00	12.00 – 13.00
Sabtu	07.30 – 15.00	12.00 – 13.00

Dalam melaksanakan kegiatan KKM ini, penulis lebih sering berada salam bagian admin intrasari yang mana kegiatan harian lebih sering melakukan input faktur dari proses order yang masuk dan memproses orderan yang masuk melalui *marketplace* Shopee dan Tokopedia, kami didampingi oleh karyawan yang sudah memahami tentang hal tersebut.

3.2 Hasil Pengamatan Di Tempat Magang

Selama melaksanakan magang, kami mengalami berbagai kendala pada beberapa kegiatan. Berikut beberapa kendala yang kami alami selama magang :

1. Sistem koneksi yang kurang stabil menjadi memperlambat untuk input faktur dalam aplikasi *accurate*
2. Terkadang terjadinya pemadaman listrik bergilir di daerah tersebut yang membuat tidak bisa memproses orderan yang masuk di *marketplace*.

3.3 Usulan Pemecahan Masalah/Solusi

Adapun cara-cara dalam mengatasi kendala selama berlangsungnya kegiatan magang :

1. Sering berbicara dan bertanya dengan pembimbing lapangan mengenai koneksi jaringan WI-FI yang kurang stabil dengan mengalihkan ke jaringan WI-FI yang lain.
2. Mengalihkan aliran daya listrik sementara dengan alat yang namanya *genset* untuk mempermudah pengerjaan yaitu memproses orderan yang sudah masuk.

BAB IV

KESIMPULAN

4.1 Kesimpulan

Dengan mendapat pengetahuan bahwa dalam melakukan kegiatan pemasaran melalui *marketplace* pada perusahaan harus mengikuti prosedur yang berlaku agar kegiatan tidak terhambat sehingga tidak merugikan pihak manapun. Kami mendapat pengetahuan mengenai alur kegiatan pemasaran melalui *marketplace* di perusahaan CV. Angkasa Leather dan pengurusan beberapa dokumen yang diperlukan seperti faktur. Kami dapat membandingkan teori antara teori didapatkan diperkuliahan dengan saat menjalankan kuliah kerja magang (KKM). Di perkuliahan kami mempelajari teori *E-Business* yang menurut (O'Brien, 2003) *E-Business* adalah penggunaan internet dan jaringan dan teknologi informasi lainnya untuk mendukung perdagangan elektronik, komunikasi dan kolaborasi perusahaan, dan proses bisnis berbasis website baik didalam perusahaan internetnetwork, dan dengan pelanggan dan mitra bisnisnya. Saat menjalankan kuliah kerja magang (KKM) penulis mempelajari tentang teori *digital marketing* dan *marketplace* menurut (Pradani, 2017) yang mana keunggulan teknologi informasi berbasis media sosial (medsos) ini semakin memperkuat posisi pebisnis dalam memenangkan persaingan di era industry 4.0. Penguasaan penggunaan medsos dan *marketplace* sebagai sarana *digital marketing tool* dapat meningkatkan penjualan.

4.2 Saran

Menyediakan jaringan internet yang cukup stabil untuk mempermudah memproses pesanan yang masuk dan juga

menyediakan bahan bakar yang cukup untuk alat pengganti daya listrik ketika listrik padam karena ketika jaringan internet kurang stabil yang akhirnya menghambat pemrosesan pesanan yang masuk.

DAFTAR PUSTAKA

Santoso, R., Fianto, A. Y. A., & Ardianto, N. (2020). Pemanfaatan Digital Marketing Untuk Pengembangan Bisnis Pada Karang Taruna Permata Alam Permai Gedangan Sidoarjo. *Jurnal Layanan Masyarakat (Journal of Public Services)*, 4(2), 326-338. Diakses pada 16 September 2022.

<https://www-godrejindonesia-com.translate.goog> (Diakses pada tanggal 17 September 2022)

<https://www.taysbakers.com/> (Diakses pada tanggal 17 September 2022)

<http://www.panganlestari.co.id/id/> (Diakses pada tanggal 17 September 2022)

<https://confectioneryspecialist.co.id/> (Diakses pada tanggal 17 September 2022)

<https://yellowpages.co.id/bisnis/vixon-indonesia-pt> (Diakses pada tanggal 17 September 2022)

<https://mustika-ratu.co.id/> (Diakses pada tanggal 17 September 2022)

https://gieb.co.id/?page_id=158 (Diakses pada tanggal 17 September 2022)

<https://klikalamat.com/tangerang/pt-sukses-jaya-makmur-indonesia> (Diakses pada tanggal 19 September 2022)

<https://ptindonesiabakeryfamily.com/tentang-kami/> (Diakses pada tanggal 19 September 2022)

<https://duakelinci.com/> (Diakses pada tanggal 19 September 2022)

<https://www.kino.co.id/company/kino-at-a-glance/pt-kino-indonesia-tbk> (Diakses pada tanggal 19 September 2022)

<https://www.kino.co.id/company/kino-at-a-glance/pt-kino-food-indonesia>
(Diakses pada tanggal 19 September 2022)

<https://www.kao.com/id/id/about/outline/profile/> (Diakses pada tanggal 19
September 2022)

<https://www-pzcussons-com.translate.goog/> (Diakses pada tanggal 19
September 2022)





<https://sinarsosro.id/profile> (Diakses pada tanggal 19 September 2022)







LAMPIRAN – LAMPIRAN

Lampiran 1 : Surat Keterangan telah melaksanakan magang/referensi dari perusahaan.









Lampiran 2 : Formulir Aktivitas Harian/*Loog Book*








FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA



Minggu Ke	Tanggal	Jenis Kegiatan	Tanda Tangan
I	01 Agustus 2022	<ul style="list-style-type: none"> • Pengenalan tentang lingkungan kerja di CV. Angkasa Leather. • Membantu penulisan kupon KAO. • Penjelasan tentang pemrosesan pengiriman barang dari <i>marketplace</i> Shopee dan Tokopedia. • Ambil - packing barang pesanan dari <i>marketplace</i>. 	
	02 Agustus 2022	<ul style="list-style-type: none"> • Monitoring modern trade. • Ambil - packing barang pesanan dari <i>marketplace</i>. • Membantu penulisan kupon KAO. 	
	03 Agustus 2022	<ul style="list-style-type: none"> • Penjelasan tentang bagaimana terbentuknya distributor. • Memproses upgrade harga dan stock barang di <i>e-commerce</i>. • Ambil - packing barang pesanan dari <i>marketplace</i>. • Membantu penulisan kupon KAO. • Penjelasan tentang Sistem Aglis sistem yang dimiliki oleh PT. KAO 	
	04 Agustus 2022	<ul style="list-style-type: none"> • Input faktur • Memproses upgrade harga dan stock barang di <i>e-commerce</i>. 	

		<ul style="list-style-type: none"> • Ambil - packing barang pesanan dari <i>marketplace</i>. • Membantu penulisan kupon KAO. 	
	05 Agustus 2022	<ul style="list-style-type: none"> • Input faktur dalam <i>accurate</i>. • Membantu penulisan nomor faktur. • Ambil - packing barang pesanan dari <i>marketplace</i>. 	
	06 Agustus 2022	<ul style="list-style-type: none"> • Monitoring modern trade. • Input faktur dalam <i>accurate</i>. • Ambil - packing barang pesanan dari <i>marketplace</i>. Membantu penulisan kupon KAO. 	
II	07 Agustus 2022	LIBUR	
	08 Agustus 2022	<ul style="list-style-type: none"> • Kelas Pagi – Penjelasan tentang 3 aspek dalam distributor. • Pelunasan LPH. • Input faktur dalam <i>accurate</i>. • Ambil - packing barang pesanan dari <i>marketplace</i>. 	
	09 Agustus 2022	<ul style="list-style-type: none"> • Pelunasan LPH. • Input faktur dalam <i>accurate</i>. • Ambil - packing barang pesanan dari <i>marketplace</i>. 	
	10 Agustus 2022	<ul style="list-style-type: none"> • Pelunasan LPH. • Monitoring Mordern Trade. • Input E-faktur Pajak • Ambil - packing barang pesanan dari <i>marketplace</i>. 	
	11 Agustus 2022	<ul style="list-style-type: none"> • Monitoring Modern Trade • Ambil - packing barang pesanan 	


		dari <i>marketplace</i> . • Input faktur dalam <i>accurate</i> .	
	12 Agustus 2022	• Ambil - packing barang pesanan dari <i>marketplace</i> . • Input faktur dalam <i>accurate</i> .	df
	13 Agustus 2022	• Ambil - packing barang pesanan dari <i>marketplace</i> . • Input faktur dalam <i>accurate</i> .	df
III	14 Agustus 2022	LIBUR	
	15 Agustus 2022	• Ambil - packing barang pesanan dari <i>marketplace</i> . • Input faktur dalam <i>accurate</i> .	df
	16 Agustus 2022	• Ambil - packing barang pesanan dari <i>marketplace</i> . • Input faktur dalam <i>accurate</i> .	df
	17 Agustus 2022	LIBUR HARI BESAR NASIONAL	
	18 Agustus 2022	• Ambil - packing barang pesanan dari <i>marketplace</i> . • Input faktur dalam <i>accurate</i> .	df
	19 Agustus 2022	• Ambil - packing barang pesanan dari <i>marketplace</i> . • Input faktur dalam <i>accurate</i> .	df
	20 Agustus 2022	• Ambil - packing barang pesanan dari <i>marketplace</i> . • Input faktur dalam <i>accurate</i> .	df
IV	21 Agustus 2022	LIBUR	
	22 Agustus 2022	• Ambil - packing barang pesanan dari <i>marketplace</i> . • Input faktur dalam <i>accurate</i> .	df
	23 Agustus 2022	• Ambil - packing barang pesanan	

		<ul style="list-style-type: none"> dari <i>marketplace</i>. Input faktur dalam <i>accurate</i>. 	
	24 Agustus 2022	<ul style="list-style-type: none"> Menghitung pemasukan dari setoran salesman. Ambil - packing barang pesanan dari <i>marketplace</i>. 	
	25 Agustus 2022	<ul style="list-style-type: none"> Menghitung pemasukan dari setoran salesman. Ambil - packing barang pesanan dari <i>marketplace</i>. 	
	26 Agustus 2022	<ul style="list-style-type: none"> Menghitung pemasukan dari setoran salesman. Ambil - packing barang pesanan dari <i>marketplace</i>. 	
	27 Agustus 2022	<ul style="list-style-type: none"> Menghitung pemasukan dari setoran salesman. Ambil - packing barang pesanan dari <i>marketplace</i>. Menulis nomor faktur pajak. 	
I	28 Agustus 2022	LIBUR	
	29 Agustus 2022	<ul style="list-style-type: none"> Menghitung pemasukan dari setoran salesman. Ambil - packing barang pesanan dari <i>marketplace</i>. 	
	30 Agustus 2022	<ul style="list-style-type: none"> Menghitung pemasukan dari setoran salesman. Ambil - packing barang pesanan dari <i>marketplace</i>. 	
	31 Agustus 2022	<ul style="list-style-type: none"> Menghitung pemasukan dari setoran salesman. 	

		<ul style="list-style-type: none"> Ambil - packing barang pesanan dari <i>marketplace</i>. 	
	01 September 2022	<ul style="list-style-type: none"> Menghitung pemasukan dari setoran salesman. Ambil - packing barang pesanan dari <i>marketplace</i>. 	
	02 September 2022	<ul style="list-style-type: none"> Menghitung pemasukan dari setoran salesman. Ambil - packing barang pesanan dari <i>marketplace</i>. 	
	03 September 2022	<ul style="list-style-type: none"> Menghitung pemasukan dari setoran salesman. Ambil - packing barang pesanan dari <i>marketplace</i>. 	
II	04 September 2022	LIBUR	
	05 September 2022	<ul style="list-style-type: none"> Menghitung pemasukan dari setoran salesman. Monitoring Modern Trade. Ambil - packing barang pesanan dari <i>marketplace</i>. 	
	06 September 2022	<ul style="list-style-type: none"> Ambil - packing barang pesanan dari <i>marketplace</i>. Upload E-Faktur. 	
	07 September 2022	<ul style="list-style-type: none"> Pelunasan LPH Ambil - packing barang pesanan dari <i>marketplace</i>. 	
	08 September 2022	<ul style="list-style-type: none"> Pelunasan LPH Ambil - packing barang pesanan dari <i>marketplace</i>. 	
	09 September 2022	<ul style="list-style-type: none"> Ambil - packing barang pesanan 	

		dari <i>marketplace</i> . • Menulis nomor faktur pajak. • Input faktur dalam <i>accurate</i> .	
	10 September 2022	• Ambil - packing barang pesanan dari <i>marketplace</i> . • Input faktur dalam <i>accurate</i> .	

**Menyetujui,
Pendamping Lapangan**

Arif Prasetyo, ST

Lampiran 3 : Dokumentasi











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 : Euis Faridatun Khusnul Khotimah
NIM : 1961397
Program Studi : Manajemen
Tempat Magang : CV. Angkasa Leather
Bagian/Bidang : Admin Intrasari

Catatan : Penilaian harap diisi dalam angka

No.	Aspek yang Dinilai	Nilai (0 - 100)
1.	Keaktifan konsultasi	90
2.	Motivasi	80
3.	Pengetahuan tentang tugas dalam obyek KKM	90
4.	Tata Bahasa dan kerapihan laporan	90
5.	Kejelasan menyampaikan laporan	90
6.	Sistematika laporan	90
7.	Kemampuan mengidentifikasi masalah	90
8.	Kemampuan memberikan alternatif pemecahan masalah	90
Jumlah		720
Nilai Rata-Rata		90

Jombang, 23 September 2022

Dosen Pembimbing Lapangan

(Aminin, M.Si)



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 : Euis Faridatun Khusnul Khotimah
NIM : 1961397
Program Studi : Manajemen
Tempat Magang : CV. Angkasa Leather
Alamat Tempat Magang : Jl. Kol. H. ismail No. 35 Mancar – Peterongan – Jombang –
Indonesia 61481
Bagian/Bidang : Admin Intrasari

No.	Aspek Yang Dinilai	Nilai (0 - 100)
1.	Disiplin kerja	88
2.	Kerjasama dalam tim/hubungan dengan rekan kerja	85
3.	Sikap, etika dan tingkah laku saat bekerja	85
4.	Kreativitas dan ketrampilan	88
5.	Kemampuan mengaplikasikan pengetahuan akademis dalam pekerjaan	88
6.	Kemampuan menyesuaikan diri dalam pekerjaan dan lingkungan kerja	86
7.	Kemampuan berkomunikasi	90
8.	Produktivitas Kerja*	87
Jumlah		697
Nilai Rata-Rata		87,1

Catatan : Penilaian harap diisi dalam angka

*Peserta magang menghasilkan produk/ karya

Catatan:

.....

Jombang, 23 September 2022

Pendamping Lapangan/Pejabat Penilai**,


(Arif Prasetyo, ST)

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