

**LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
PENERAPAN MARKETING MIX UNTUK PERLUASAN
PENGENALAN TOKO**

Afco Fresh & Frozen Food



Disusun Oleh :

Nashir Najib (1961079)

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PGRI DEWANTARA
JOMBANG**

2022

**LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
PENERAPAN MARKETING MIX UNTUK PERLUASAN
PENGENALAN TOKO**

Afco Fresh & Frozen Food



Oleh :

Nashir Najib (1961079)

Jombang, 13 September 2022

Mengetahui,
Dosen Pembimbing Lapangan

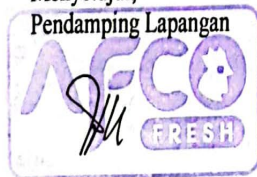
13 September 2022

Dr. Erminati Pancaningrum, ST., MSM
NIDN : 0716097202

Nashir Najib
NIM : 1961079

Menyetujui,
Pendamping Lapangan

Mengertahui,
Ka. Prodi Manajemen



Dani Anik. S

Dr. Erminati Pancaningrum, ST., MSM
NIDN : 0716097202

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa karena atas rahmat, karunia serta taufik dan hidayah-Nya kami dapat menyelesaikan Laporan Kuliah Kerja Magang yang berjudul “Penerapan Marketing Mix untuk Perluasan Produk di *Afco Fresh & Frozen Foods*”. Hal ini tidak lepas dari dukungan serta bimbingan yang sangat membangun dan membantu penulis dalam menyusun hingga menyelesaikan.

Penulisan menyadari bahwa Laporan KKM ini tidak akan berhasil tanpa adanya dukungan, bantuan, serta bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Ibu Dr, Erminati Pancaningrum, S.T., MSM. selaku Ketua Program Studi Manajemen STIE PGRI Dewantara Jombang
2. Ibu Dr. Erminati Pancaningrum, ST.,MSM. selaku Dosen Pembimbing Lapangan(DPL).
3. Bapak Fauzi hartaji selaku HRD-GA *Afco fresh & frozen foods*
4. Semua karyawan Afco fresh & frozen foods serta pihak-pihak lainnya yang telah banyak membantu baik dalam pelaksanaan KKM maupun dalam penyusunan Laporan KKM ini.

Kami menyadari bahwa laporan ini masih belum tersusun dengan sempurna.Oleh karena itu, kami mengharapkan kritik dan saran untuk membangun agar lebih menyempurnakan laporan ini. Semoga laporan ini dapat memberikan wawasan dan manfaat bagi para pembaca. Apabila dalm penyusunan ada kesalahan kami mohon maaf dan mengucapkan terimakasih.

Jombang, 13 September 2022

Penyusun,

Nashir Najib

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	Error! Bookmark not defined.
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	iv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah	2
1.3 Tujuan dan Manfaat Kuliah Kerja Magang.....	3
1.3.1 Tujuan	3
1.3.2 Manfaat	3
1.4 Lokasi, Waktu dan Tempat Kuliah Kerja Magang.....	3
1.4.1 Lokasi.....	3
1.4.2 Waktu	4
BAB II GAMBARAN UMUM LOKASI OBJEK KKM.....	5
2.1 Profil Perusahaan.....	5
2.2 Visi, Misi, dan Tujuan Perusahaan.....	5
2.2.1 Visi Perusahaan.....	5
2.2.2 Misi Perusahaan	5
2.2.3 Tujuan Perusahaan	5
2.3 Struktur Organisasi Perusahaan.....	6
2.4 Kegiatan Usaha Afco Fresh & Frozen Foods.....	8
BAB III PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG	9
3.1 Sistem Kerja yang dilakukan di Objek KKM.....	9
3.2 Hasil Pengamatan di Tempat Magang.....	9
3.3 Usulan Pemecahan Masalah atau Solusi.....	11

BAB IV SARAN DAN KESIMPULAN	113
4.1 Simpulan.....	113
4.2 Saran.....	113
DAFTAR PUSTAKA.....	13
LAMPIRAN.....	15

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Di zaman era digitalis ini, hampir semua perusahaan bergerak di bidang jasa, dagang, maupun industri dan manufaktur mengalami persaingan yang cukup ketat dalam usahanya mencapai target perusahaan. Dengan adanya persaingan yang ketat tersebut mengakibatkan perusahaan harus cermat dan jeli dalam sebuah tindakan dan pengambilan keputusan. Dalam sebuah pengambilan keputusan tentunya didasarkan atas informasi yang akurat dan relevan. Untuk mendapatkan informasi yang akurat dan relevan tersebut maka di butuhkan sebuah sistem yang mengatur informasi. Sistem ini biasa dikenal dengan istilah sistem informasi manajemen.

Sistem informasi manajemen memberikan banyak manfaat yang berguna bagi perusahaan, diantaranya adalah membantu dalam proses pengambilan keputusan, membantu dalam menemukan suatu masalah, membantu dalam hal membandingkan kinerja bisnis, dan masih banyak lagi kegiatan sehubungan dengan kegiatan operasional perusahaan. Suatu keadaan keuangan perusahaan tidak dapat diukur hanya dari besarnya pendapatan dan minimnya pengeluaran saja, akan tetapi juga berkaitan secara langsung dengan keadaan asset perusahaan misalnya saja ketersediaan barang dagangan perusahaan. Pentingnya informasi mengenai ketersediaan barang ini adalah selain menghindari adanya barang hilang, juga dapat memberikan informasi mengenai barang apa saja yang paling sering di cari dan di minati oleh pelanggan. dengan informasi tersebut perusahaan dapat mengambil keputusan apakah barang layak untuk di *restock* ataukah tidak.

Afco fresh & frozen foods merupakan distributor dan juga menjual olahan makanan bumbu makan kebutuhan pokok lainnya. Selain itu perusahaan ini juga menjual peralatan kantor buah buahan dan lainnya. Dalam hal ini *Afco fresh & frozen foods* merupakan sebuah toko swalayan yang menyediakan banyak kebutuhan. Jenis persediaan barang dagang yang ada sangat beraneka ragam, oleh sebab itu dibutuhkan sekali informasi yang akurat untuk mencocokkan antara persediaan

dalam data dengan persediaan fisik yang ada. Meskipun dalam hal ini perusahaan sudah menggunakan aplikasi *software* yang cukup akurat dan relevan dalam menunjang kegiatan usahanya, terkadang masih saja di temukan adanya selisih barang baik itu minus maupun plus yang bisa jadi salah satu faktor penyebabnya adalah *human error*. tidak dapat di pungkiri bahwa aplikasi yang dipakai juga terdapat beberapa kekurangan yang mengakibatkan ketidakcocokan antara data pada *software* dengan ketersediaan fisik yang ada di gudang.

Berdasarkan permasalahan yang terjadi, maka bagian gudang harus mempertanggungjawabkan keadaan selisih barang tersebut untuk dilakukan penyesuaian. Dengan demikian tentunya informasi tersebut dapat berpengaruh terhadap produktivitas perusahaan serta karyawannya. Sehingga selain adanya sistem aplikasi *software* yang digunakan juga diperlukan pula standar operasional yang mengatur penanggungjawab masing - masing individu dalam menjalankan tugasnya masing-masing untuk meminimalisir terjadinya selisih barang.

1.2 Rumusan Masalah

Dengan penjabaran latar belakang di atas maka dapat dirumuskan beberapa masalah yang terjadi diantaranya :

1. Bagaimana strategi marketing yang di gunakan untuk meningkatkan konsumen olahan daging dan *fresh & frozen foods*?
2. Bagaimana proses penjangkauan penjualan agar dapat di berbagai daerah ?
3. Bagaimana tentang SOP yang dijalankan terkait dengan *jobdesk* masing-masing divisi?
4. Bilamana jika keadaan selisih yang terjadi itu secara terus menerus, dan apakah solusi dari permasalahan yang terjadi?

1.3 Tujuan dan Manfaat Kuliah Kerja Magang

1.3.1 Tujuan

Berdasarkan rumusan masalah di atas maka dapat dibentuk sebuah tujuan magang antara lain :

1. Agar dapat menemukan solusi dalam mengatasi penjualan olahan daging dan *fresh & frozen foods*
2. Agar dapat membantu perusahaan dalam pendistribusian barang ke berbagai daerah.
3. Untuk mengetahui SOP yang ada di Toko *Afco fresh & frozen foods* telah dijalankan dengan baik.
4. Untuk mencari solusi atas permasalahan yang terjadi secara kontinyu.

1.3.2 Manfaat

1. Bagi Perusahaan
Dapat memberikan masukan yang positif dalam upaya pemecahan permasalahan dalam peranan sistem informasi akuntansi.
2. Bagi Akademis
Memberikan informasi serta menambah pengetahuan, wawasan, dan pemahaman mengenai topik yang telah diteliti sehubungan dengan sistem informasi akuntansi persediaan barang dagang.
3. Bagi mahasiswa
Dapat menerapkan ilmu pengetahuan yang di dapat selama perkuliahan secara teoritis serta menambah wawasan mengenai sistem informasi manajemen.

1.4 Lokasi, Waktu dan Tempat Kuliah Kerja Magang

1.4.1 Lokasi

Kuliah Kerja Magang ini dilaksanakan di *Afco fresh & frozen foods* yang beralamat di Jl. Kyai Haji Wahab Hasbullah No.174, Krapak, Tambak Rejo, Kec. Jombang, Kabupaten Jombang, Jawa Timur 61419.

1.4.2 Waktu

Kuliah Kerja Magang (KKM) ini berlangsung selama 1 bulan dimulai dari tanggal 8 Agustus 2022 sampai dengan 10 September 2022. Pelaksanaan KKM dilaksanakan setiap hari kerja yaitu senin sampai dengan sabtu pukul 07.40WIB sampai dengan 12:30 WIB.

BAB II

GAMBARAN UMUM LOKASI OBJEK KKM

2.1 Profil Perusahaan

Afco fresh & frozen foods yang beralamat di Jl. Kyai Haji Wahab Hasbullah No.174, Krapak, Tambak Rejo, Kec. Jombang, Kabupaten Jombang, Jawa Timur 61419. Swalayan ini bergerak di bidang pemasaran olahan dan menjual buah buahan, sayuran, *frozen foods*, dan ada juga peralatan kantor beraneka ragam sekali.

2.2 Visi, Misi, dan Tujuan Perusahaan

2.2.1 Visi Perusahaan

Menjadi distributor ayam karkas yang halal, berkualitas, dan bertaraf nasional.

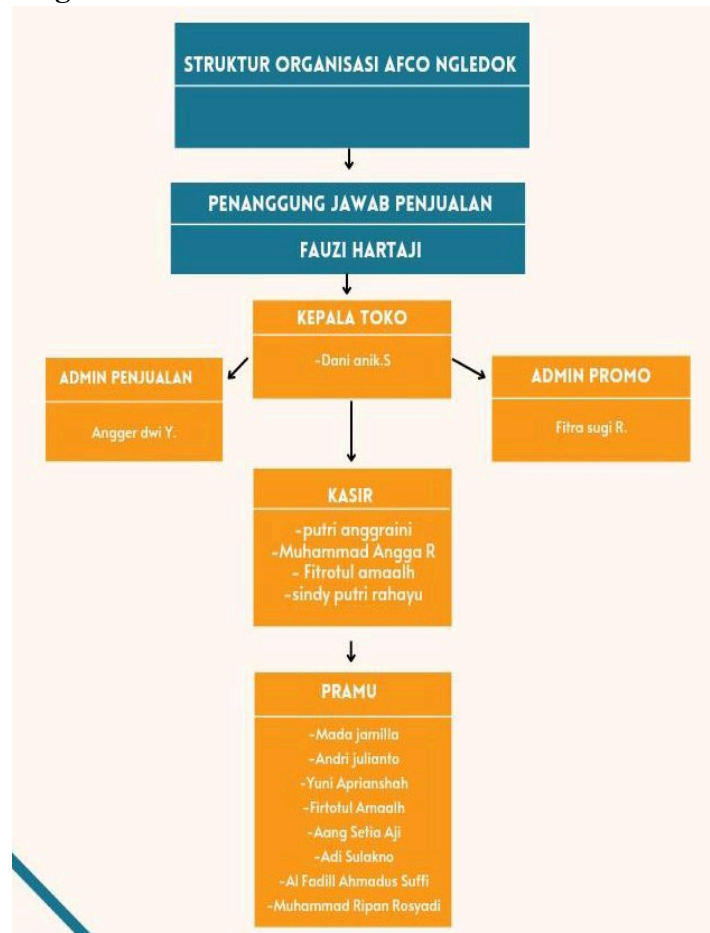
2.2.2 Misi Perusahaan

1. Memuaskan konsumen dengan menyediakan produk – produk yang bermutu, kualitas terbaik, serta sistem distribusi yang aman, tepat waktu dan tepat jumlah.
2. Memberikan keberkahan bagi keluarga besar perusahann, mitra perusahaan, lingkungan, dan masyarakat sekitar
3. Selalu melakukan peningkatan produktifitas dan kualitas sumber daya manusia
4. Meciptakan kemanfaatan jangan panjang yang berkesinambungan dalam hubungan antara perusahaan dengan seluruh mitra perusahaan.
5. Bakti kepada lingkungan, dengan memberdayakan potensi sumber daya bagi keseimbangan dan kemanfaatan lingkungan

2.2.3 Tujuan Perusahaan

Melayani berbagai kebutuhan pokok, olahan daging baik itu secara *retail* maupun grosir

2.3 Struktur Organisasi Perusahaan



Gambar 2.3.1 Struktur Organisasi *Afco Fresh & Frozen Foods*

Afco Fresh & Frozen Foods mempunyai tugas dan tanggung jawab setiap masing – masing divisi sebagai berikut :

1. Direktur
 - a. Bertanggung jawab dalam memimpin dan menjalankan kegiatan usaha.
 - b. Menentukan strategi dalam menunjang keberlangsungan kegiatan perusahaan.
 - c. Pengambilan keputusan tertinggi dalam perusahaan

2. Kepala toko
 - a. Membuat prosedur dan standar perusahaan
 - b. Merencanakan strategi toko jangka menengah dan jangka panjang
 - c. Merencanakan, melaksanakan, mengkoordinasi, mengawasi, dan menganalisis semua kegiatan perusahaan.
3. Admin penjualan
 - a. Menangani permintaan pelanggan
 - b. Mengejar harga jual
 - c. Menekan target penjualan harian
 - d. Mempertahankan hubungan pelanggan yang baik
 - e. Menjawab permintaan pelanggan melalui telepon
 - f. Memproduksi laporan
 - g. Menumbuhkan bisnis
 - h. Mempertahankan catatan *klien*
4. Admin promosi
 - a. Melakukan promosi dan komunikasi baik *hard file* maupu *softcopy*
 - b. Membuat materi untuk keperluan *sales* (penjualan)
 - c. Membuat brosur untuk promosi
 - d. Membuat *quotation*
 - e. Membuat *Email blast*
 - f. Korespondensi dengan *customer*
5. Keuangan/kasir
 - a. Menerima uang penjualan dan menyetorkan ke rekening bank
 - b. Membuat laporan keuangan harian
 - c. Bertanggungjawab terhadap saldo kas harian beserta pencatatannya
6. Pramuniaga
 - a. Melayani kebutuhan pelanggan
 - b. Membuat nota penjualan
 - c. Mempromosikan barang ke pelanggan
 - d. Bertanggungjawab terhadap pengiriman barang pada pelanggan

2.4 Kegiatan Umum Toko Afco Fresh & Frozen Foods

Unit usaha UMKM *Afco fresh & frozen foods*, pertama kali melakukan kegiatan berdagangnya pada tahun 2010, dan berhasil membangun toko pertama di Jl. Kyai Haji Wahab Hasbullah No.174, Krapak, Tambak Rejo, Kec. Jombang, Kabupaten Jombang, Jawa Timur 61419, kemudian menjalankan tokonya menjadi swalayan. awal mula *Afco fresh & frozen foods* melakukan penjualan/berdagang, yaitu dengan berkeliling menawarkan barang-barangnya dari toko ke toko, selain itu juga melayani pemesanan dan penjualan melalui SMS (*Short Message Service*). Barang dagangannya adalah bahan-bahan kebutuhan pokok seperti : tepung, gula, bumbu, kopi, detergen, minyak goreng, dan lain-lain.

Afco fresh & frozen foods memfokuskan diri mengelola toko swalayan, dan menyederhanakan bisnisnya untuk *survive*, dengan melakukan *inovasi* mengikuti iklim bisnis dan kebiasaan masyarakat sekitar, dengan tidak hanya menyediakan penjualan, tetapi juga melakukan pembelian barang kepada masyarakat yang ingin menjual barang bahan makanannya, serta *Afco fresh & frozen foods* mencoba menjual produk sendiri yang di *supply* oleh perusahaan lokal, yaitu CV Pangan Berkah Sentosa & CV. Wahana Sejahtera *Foods* produknya seperti olahan daging ayam, sapi local, bebek serta ada juga olahan beku berbahan dasar ayam, sapi dan ikan yang diolah secara higienis menggunakan teknologi modern

BAB III

PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG

3.1 Sistem Kerja yang dilakukan di Objek KKM

Afco fresh & frozen foods adalah perusahaan yang bergerak di bidang distributor olahan daging, nugget dan kebutuhan pokok lainnya. Produk yang dijual oleh *Afco fresh & frozen foods* sendiri dari perusahaan yang merupakan satu nama sendiri, ada beberapa perusahaan yang menyuplai di *Afco fresh & frozen foods* yaitu CV. Wahana Sejahtera Foods, CV Pangan Berkah Sentosa. Toko *Afco fresh & frozen foods* beroperasi selama 15 jam dan ada ketentuan shif. Jam kerja dimulai dari pukul 07:00 WIB sampai dengan pukul 16:00 WIB untuk shift 1, sedangkan untuk shift 2 dimulai dari pukul 16:00 WIB sampai dengan pukul 22:00 WIB (tutup toko).

Afco fresh & frozen foods memiliki 5 karyawan di toko dan 6 karyawan, 3 bagian pramuniaga, 1 kasir, 2 admin, dan 1 kepala toko. Penulis ditempatkan dibagian Marketing dan umum. Di bagian ini penulis melakukan kegiatan sebagai berikut:

- a. Membantu memberikan ide *inovasi*.
- b. Membantu mengecek *stock* barang.
- c. Membantu melayani konsumen di toko.
- d. Membantu mencatat transaksi.
- e. Membantu penataan *display* dan *first in first out* (diperlukan).

3.2 Hasil Pengamatan di Tempat Magang

Dalam pelaksanaan magang di *Afco fresh & frozen foods*, adapun kegiatan yang dilakukan dibidang Marketing, penulis banyak melakukan kegiatan seperti Melakukan pelayanan kepada konsumen dengan sepenuh hati, menjelaskan tentang produk *knowledge* kepada konsumen, mencatat permintaan pesanan dan memasarkan produk original *fresh & frozen foods*. Serta melakukan inovasi untuk meningkatkan jumlah pelanggan dan meningkatkan penjualan.

Kegiatan utama *Afco fresh & frozen foods* adalah perdagangan, yaitu melakukan jual beli bahan makanan (sembako) dan juga memproduksi dan

memasarkan produk original olahan daging ayam karkas.

Penulis melihat banyak masyarakat yang berbelanja di *Afco fresh & frozen foods* dan penulis melihat kenyamanan pelayanan antara karyawan kepada para konsumennya, sehingga penulis memberikan ide dengan memanfaatkan kepercayaan masyarakat kepada *Afco fresh & frozen foods*, dengan menjalankan *system* pesan antar atau bisa disebut *Cash on Delivery*, yang awalnya hanya kedatangan *customer* sekitar toko saja, kini berinovasi juga melakukan perluasan dan pengenalan toko *Afco fresh & frozen foods*.

Adapun strategi marketing mix yang digunakan oleh *Afco fresh & frozen foods*. dalam menjalankan perdagangannya adalah sebagai berikut :

1. Produk (*Product*)

Produk yang dijual di *Afco fresh & frozen* merupakan *supply* an dari perusahaan local sendiri yaitu CV Pangan Berkah Sentosa & CV. Wahana Sejahtera Foods produknya seperti olahan daging ayam, sapi local, bebek serta ada juga olahan beku berbahan dasar ayam, sapi dan ikan yang diolah secara higienis menggunakan teknologi modern

2. Harga (*Price*)

Menurut Kotler dan Armstrong (2008) ada 4 (empat) indikator yang mencirikan harga yaitu: keterjangkauan harga, kesesuaian harga dengan kualitas produk, daya saing harga, kesesuaian harga dengan manfaat.

3. Tempat (*Place*).

Seorang pengusaha dalam menentukan tempat usahanya berorientasi pada pasar (pusat konsentrasi para konsumen berada). Faktor kunci dalam menentukan lokasi, juga dikemukakan oleh Hendra Fure (2013:276) sebagai berikut :

- a. Lokasi mudah dijangkau.
- b. Ketersediaan lahan parkir.
- c. Tempat yang cukup.
- d. Lingkungan sekitar yang nyaman.

4. Promosi (*Promotion*).

Menurut Kotler dan Armstrong (2014) :Promosi adalah aktivitas yang mengkomunikasikan keunggulan produk dan membujuk pelanggan untuk membeli produk itu.

Penulis menemukan beberapa kegiatan pemasaran yang dilakukan. Kegiatan pemasaran pada *Afco fresh & frozen foods* diantaranya adalah sebagaiberikut:

- a. Pemasaran yang dilakukan *Afco fresh & frozen foods* dilakukan dan terdapat hubungan timbal balik dengan konsumennya yaitu pelanggannya mendapatkan produk olahan ayam yang dibutuhkan untuk kebutuhan masak atau ikanya dan bebek, sedangkan *Afco fresh & frozen foods* mendapatkan keuntungan dari penjualan karena *Afco fresh & frozen foods* tidak memproduksi produknya sendiri.
- b. Kegiatan pemasaran yang dilakukan *Afco fresh & frozen foods* tidak hanya dilakukan kepada pelanggan baru namun pemasaran dengan mempertahankan para pelanggan lama untuk mendapatkan loyalitas pelaggan.
- c. Kegiatan pemasaran yang dilakukan *Afco fresh & frozen foods* memberikan pelayanan terbaik kepada para konsumennya sehingga parakonsumen mendatkan kepuasan terhadap layanan yang diberikan.
- d. Kegiatan pemasaran yang dilakukan *Afco fresh & frozen foods* meminta *referal* pada konsumennya, artinya konsumen aktif diberikan pengertian untuk mengajak orang lain yang membutuhkan kebutuhan bahan pokok dan olahan ayam,bebek dan lainnya untuk membeli produk dari *Afco fresh & frozen foods*.
- e. Kegiatan pemasaran yang dilakukan *Afco fresh & frozen foods* sangat memperhatikan produknya dengan penguasaan *product knowledge* yang baik yang diterapkan pada setiap karyawannya.
- f. Kegiatan pemasaran yang dilakukan *Afco fresh & frozen foods* memberikan harga terbaik bisa disebut member bagi para konsumennya.

- g. Kegiatan pemasaran yang dilakukan *Afco fresh & frozen foods* mencoba mendistribusikan produk yang dijual seluas mungkin untuk menjangkau banyak orang yang memerlukan kebutuhannya
- h. Kegiatan pemasaran yang dilakukan *Afco fresh & frozen foods* melakukan penjualan secara langsung dan juga mempromosikan dengan melakukan pemanfaatan iklan di media *sosmed*.

3.3 Usulan Pemecahan Masalah atau Solusi

Permasalahan yang terjadi *Afco fresh & frozen foods* saat ini adalah kurangnya perluasan pengenalan toko dan mengenai produk yang di jual di *Afco fresh & frozen foods*, yang mana pelanggan-pelanggan tersebut belum begitu tahu toko *Afco fresh & frozen foods* dan usaha beberapa pelanggan sepi di akibatkan harga barang yang tidak stabil, seperti minyak goreng, telur. Sehingga banyak inovasi harus dijalankan untuk mengatasi lambatnya penjualan. Penulis mengusulkan ide untuk sering melakukan diskon pagi para pelanggan tetap dan mengadakan event kecil-kecilan, untuk menarik minat masyarakat, kemudian melakukan kegiatan *flayering* tebar informasi promo, sehingga memperbanyak konsumen, dan memiliki kenaikan *customer* yang beli di toko. Untuk menarik minat konsumen dan mendapatkan pelayanan bintang lima buat yang sudah member lebih sering di *follow up* kembali dan di kasih promo lebih kalau *order* sebanyak mungkin. Sehingga memperbanyak konsumen karena *aftersales* yang bagus.

BAB IV

SARAN DAN KESIMPULAN

4.1 Simpulan

Berdasarkan hasil Kuliah Kerja Magang (KKM) selama satu bulan atau 30 hari kerja pada tanggal 8 Agustus - 10 September 2022 di *Afco fresh & frozen foods*, dapat menyimpulkan beberapa hal yang telah dipaparkan diatas tentang “ Penerapan Marketing Mix Untuk Perluasan Pengenalan toko *Afco fresh & frozen foods*”. *Afco fresh & frozen foods* ini memiliki beberapa strategi dalam memasarkan produk dan menarik konsumen sebagai berikut :

1. Mengadakan promo tiap periode tertentu.
2. Melayani pesanan barang bahan makanan dalam berbagai macam baik ecer dan grosir.
3. Memaksimalkan pelayanan dengan pesan antar.
4. memasarkan produk perusahaan lokal sendiri.
5. Memberikan harga kusus untuk pelanggan tetap

Strategi tersebut merupakan keunggulan yang ditawarkan oleh *Afco fresh & frozen foods* untuk menarik minat konsumen, sehingga konsumen baru tertarik untuk selalu belanjakarena kepercayaan kepada *Afco fresh & frozen foods*.

4.2 Saran

Afco fresh & frozen foods perlu untuk melakukan analisa *SWOT* dalam melaksanakan kegiatan usahanya, diharapkan dapat membantu peningkatan pendapatan usahanya, serta perlu strategi pemasaran secara *direct marketing* dengan lebih gencar, serta juga perlu adanya pemanfaatan teknologi dalam *indirect marketing* agar segmentasi pemasaran bisa lebih luas lagi.

DAFTAR PUSTAKA

Kotler, P., & Keller, K. L. (2009). *Manajemen pemasaran*.

Rahmawati. 2016. *Manajemen Pemasaran*. Samarinda : Mulawarman University

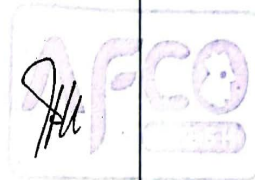
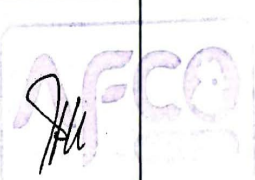
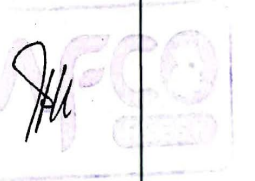

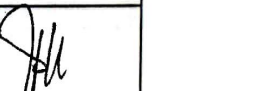
Press.Shinta, Agustina. 2011. *Manajemen Pemasaran*. Malang : UB Press.






Yulianti, Farida dkk. 2019. *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta : Deepublish.

Kapahang, N. F., Tampi, J. R., & Rogahang, J. J. (2016). Pengaruh Kualitas Produk & Harga Terhadap Keputusan Membeli (Studi Pada Konsumen Dodol Salak Produksi Desa Pangu). *JURNAL ADMINISTRASI BISNIS (JAB)*, 4(4).






LAMPIRAN
FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA







NAMA : NASHIR NAJIB
 NIM : 1961079
 PRODI : MANAJEMEN PEMASARAN
 BAGIAN : TENAGA PEMASAR (MARKETING)


MINGGU KE	TANGGAL	KEGIATAN	TTD
I	8 AGUSTUS 2022	<ul style="list-style-type: none"> - Doa pagi - Membersihkan rak - <i>First in first out</i> - Pengenalan produk 	
	9 AGUSTUS 2022	<ul style="list-style-type: none"> - Doa pagi - Membersihkan rak - <i>First in first out</i> - Pengenalan produk 	
	10 AGUSTUS 2022	<ul style="list-style-type: none"> - Doa pagi - Membersihkan rak - <i>First in first out</i> - Pengenalan produk 	
	11 AGUSTUS 2022	<ul style="list-style-type: none"> - Doa pagi - Membersihkan rak - <i>First in first out</i> - Penjualan COD 	
	12 AGUSTUS 2022	<ul style="list-style-type: none"> - Doa pagi - Membersihkan rak 	

		<ul style="list-style-type: none"> - <i>First in first out</i> - Penjualan COD 	
	13 AGUSTUS 2022	<ul style="list-style-type: none"> - Doa pagi - Membersihkan rak - <i>First in first out</i> - Penjualan COD 	
II	15 AGUSTUS 2022	<ul style="list-style-type: none"> - Doa pagi - Membersihkan rak - <i>First in first out</i> - Penjualan COD 	
	16 AGUSTUS 2022	<ul style="list-style-type: none"> - Doa pagi - Membersihkan rak - <i>First in first out</i> - Penjualan in toko 	
	17 AGUSTUS 2022	- HUT RI KE-77	
	18 AGUSTUS 2022	<ul style="list-style-type: none"> - Doa pagi - Membersihkan rak - <i>First in first out</i> - <i>Flayering</i> ke rumah warga 	
	19 AGUSTUS 2022	<ul style="list-style-type: none"> - Doa pagi - Membersihkan rak - <i>First in first out</i> - Penawaran kerja sama ke cafe 	

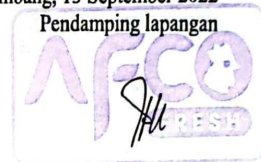
	20 AGUSTUS 2022	<ul style="list-style-type: none"> - Doa pagi - Membersihkan rak - <i>First in first out</i> - Sebar brosur di karnaval jombang 	
III	22 AGUSTUS 2022	<ul style="list-style-type: none"> - Doa pagi - Membersihkan rak - <i>First in first out</i> - Kunjungan ke instansi sekolah 	
	23 AGUSTUS 2022	<ul style="list-style-type: none"> - Doa pagi - Membersihkan rak - <i>First in first out</i> - <i>Flayering</i> ke rumah warga 	
	24 AGUSTUS 2022	<ul style="list-style-type: none"> - Doa pagi - Membersihkan rak - <i>First in first out</i> - <i>Followup</i> data base 	
	25 AGUSTUS 2022	<ul style="list-style-type: none"> - Doa pagi - Membersihkan rak - <i>First in first out</i> - Kunjungan ke instansi sekolah 	
	27 AGUSTUS 2022	<ul style="list-style-type: none"> - Doa pagi - Membersihkan rak - <i>First in first out</i> 	

		<ul style="list-style-type: none"> - <i>Flayering</i> di SDIT Al ummah jalan sehat 	
	26 AGUSTUS 2022	<ul style="list-style-type: none"> - Doa pagi - Membersihkan rak - <i>First in first out</i> - <i>Flayering</i> di balong besuk jalan sehat 	
IV	29 AGUSTUS 2022	<ul style="list-style-type: none"> - Doa pagi - Membersihkan rak - <i>First in first out</i> - Kunjungan ke instansi sekolah 	
	30 AGUSTUS 2022	<ul style="list-style-type: none"> - Doa pagi - Membersihkan rak - <i>First in first out</i> - Penawaran kerja sama ke cafe 	
	31 AGUSTUS 2022	<ul style="list-style-type: none"> - Doa pagi - Membersihkan rak - <i>First in first out</i> - Pembuatan iklan di sosmed (promo) 	
	1 SEPTEMBER 2022	<ul style="list-style-type: none"> - Doa pagi - Membersihkan rak - <i>First in first out</i> - Pembuatan iklan di sosmed (promo) 	

	2 SEPTEMBER 2022	<ul style="list-style-type: none"> - Doa pagi - Membersihkan rak - <i>First in first out</i> - Kunjungan ke instansi sekolah 	
	3 SEPTEMBER 2022	<ul style="list-style-type: none"> - Doa pagi - Membersihkan rak - <i>First in first out</i> - <i>Followup</i> data base 	
	6 SEPTEMBER 2022	<ul style="list-style-type: none"> - Doa pagi - Membersihkan rak - <i>First in first out</i> - Penawaran kerja sama ke cafe 	
	7 SEPTEMBER 2022	<ul style="list-style-type: none"> - Doa pagi - Membersihkan rak - <i>First in first out</i> - Riset dan pengujian pasar 	
	8 SEPTEMBER 2022	<ul style="list-style-type: none"> - Doa pagi - Membersihkan rak - <i>First in first out</i> - Kunjungan ke desa pengenalan toko 	
	9 SEPTEMBER 2022	<ul style="list-style-type: none"> - Doa pagi - Membersihkan rak - <i>First in first</i> 	

		<i>out</i> - Bantu <i>stock</i> gudang	
	10 SEPTEMBER 2022	- Doa pagi - Membersihkan rak - <i>First in first</i> <i>out</i> - penutupan	

Jombang, 13 September 2022
Pendamping lapangan



(Dani Anik. S)



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	:	Nashir Najib
NIM	:	19610179
Program Studi	:	Manajemen Pemasaran
Tempat Magang	:	Afco Fresh & Frozen Food
Bagian/Bidang	:	Admin dan Marketing

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	92
4.	Tata Bahasa dan kerapihan laporan	92
5.	Kejelasan menyampaikan laporan	90
6.	Sistematika laporan	92
7.	Kemampuan mengidentifikasi masalah	92
8.	Kemampuan memberikan alternatif pemecahan masalah	92
Jumlah		745
Nilai Rata-Rata		93,13

Jombang, 10 September 2022

Dosen Pembimbing Lapangan,

(Erminati Pancaningrum, ST., MSM)

NIDN : 0716097202



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 : Mabsir Njibr.
 NIM : 1961073
 Program Studi : Manajemen pemasaran
 Tempat Magang : AFCO Fresh.
 Alamat Tempat Magang : Tambak Rejo, Kec. Jombang, Kab. Jombang
 Bagian/Bidang : Admin & Marketing.

No.	Aspek Yang Dinilai	Nilai (0 - 100)
1.	Disiplin kerja	84.
2.	Kerjasama dalam tim/hubungan dengan rekan kerja	85
3.	Sikap, etika dan tingkah laku saat bekerja	80
4.	Kreativitas dan ketrampilan	85.
5.	Kemampuan mengaplikasikan pengetahuan akademis dalam pekerjaan	80
6.	Kemampuan menyesuaikan diri dalam pekerjaan dan lingkungan kerja	80
7.	Kemampuan berkomunikasi	85
8.	Produktivitas Kerja*	86
Jumlah		83
Nilai Rata-Rata		82,25

Catatan : Penilaian harap diisi dalam angka

*Peserta magang menghasilkan produk/ karya

Catatan:

Jombang 15. Sep 2022.
 Pendamping Lapangan/Pejabat Penilai**

(*[Signature]*)

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

DOKUMENTASI KEGIATAN



Gambar 1 : Kegiatan membuat nota penjualan, membuat brosur untuk promosi dan mengfollow up customer lama



Gambar 2 : Kegiatan membersihkan rak dan mendisplay produk



Gambar 3: Kegiatan menyebarkan brosur dan mengantarkan pesenan ke customer