

LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
STRATEGI PEMASARAN PADA PT BEHAESTEX GRESIK



Oleh :

Roihatul Jannah (2061009)

PROGRAM STUDI MANAJEMEN
STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG

2023

LEMBAR PENGESAHAN
LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
STRATEGI PEMASARAN PADA PT BEHAESTEX GRESIK



Oleh :

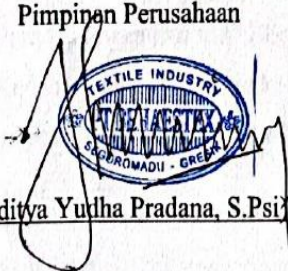
Roihatul Jannah (2061009)


Jombang, 08 September 2023

Menyetujui,

Pimpinan Perusahaan

Dosen Pembimbing Lapangan


(Aditya Yudha Pradana, S.Psi)


(Novita Mardiani, SE., MM)

NIDN. 8953540022

Mengetahui,

Ketua Prodi Manajemen


(Dr. Ermanati Parcaningrum, ST., MSM)

NIDN. 0716097202

KATA PENGANTAR

Puji syukur saya panjatkan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa, yang telah melimpahkan hidayah dan rahmat-Nya kepada saya sehingga mampu menyelesaikan Laporan Kuliah Kerja Magang (KKM). Laporan ini disusun untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam menyelesaikan Kuliah Kerja Magang (KKM) bagi para Mahasiswa dari Program Studi Manajemen.

Laporan ini merupakan hasil dari kegiatan KKM yang saya lakukan selama dua bulan di Bagian Marketing di PT BEHAESTEX Kabupaten Gresik. Penulis mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak terkait kegiatan magang yang telah memberi dukungan moral dan juga bimbingannya kepada saya. Ucapan terima kasih ini saya tujukan kepada :

1. Bapak Dr. Abd. Rohim, SE., M.Si., CRA selaku ketua STIE PGRI Dewantara Jombang.
2. Ibu Dr. Erminati Pancaningrum, ST., MSM selaku ketua program studi Manajemen.
3. Ibu Novita Mardiani, SE., MM selaku dosen pembimbing lapangan.
4. Bapak Afrizal Dwi Putra yang telah mendampingi saya selama melakukan kuliah kerja magang di Bagian Marketing.
5. Para karyawan dan staff Bagian Marketing PT BEHAESTEX.
6. Kedua orang tua, seluruh keluarga dan teman-teman yang ikut mendukung proses KKM sampai selesai.

Susunan Laporan KKM ini sudah dibuat dengan sebaik-baiknya, namun tentu masih banyak kekurangannya. Oleh karena itu jika ada kritik atau saran apapun yang sifatnya membangun bagi penulis, dengan senang hati akan penulis terima.

Jombang, 08 September 2023

Penulis

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN	ii
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR GAMBAR	v
DAFTAR TABEL	vi
DAFTAR LAMPIRAN	vii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Tujuan Kuliah Kerja Magang.....	2
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	6
2.1 Sejarah PT Behaestex	6
2.1.1 Visi dan Misi PT Behaestex.....	7
2.2 Kegiatan Umum Perusahaan	7
2.2.1 Produk PT Behaestex.....	9
2.2.2 Strategi Pemasaran PT. Behaestex.....	13
BAB III PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG	17
3.1 Pelaksanaan Kuliah Kerja Magang	17
3.2 Hasil Pengamatan di Tempat Magang.....	18
3.3 Usulan Pemecahan Masalah/Solusi.....	18
BAB IV PENUTUP	20
4.1 Kesimpulan.....	20
4.2 Saran.....	20
DAFTAR PUSTAKA	21
LAMPIRAN - LAMPIRAN	23

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.4 Lokasi Perusahaan	4
Gambar 2.1 Logo PT. BEHAESTEX.....	6
Gambar 2.2.1.1 Sarung BHS	9
Gambar 2.2.1.2 Baju Muslim BHS	10
Gambar 2.2.1.3 Songkok BHS	10
Gambar 2.2.1.4 Subaiyah BHS.....	11
Gambar 2.2.1.5 Sarung Atlas.....	11
Gambar 2.2.1.6 Baju Muslim Atlas.....	12
Gambar 2.2.1.7 Songkok Atlas.....	12
Gambar 2.2.1.8 Subaiyah Atlas	13

DAFTAR TABEL

Tabel 1.5 Jadwal Waktu Kuliah Kerja Magang	5
---	---

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Keterangan Telah Melaksanakan Magang	23
Lampiran 2 Formulir Kegiatan Harian Mahasiswa	24
Lampiran 3 Form Penilaian Pendamping Lapangan	31
Lampiran 4 Form Penilaian Dosen Pendamping Lapangan	32
Lampiran 5 Curriculum Vintae (CV)	33
Lampiran 6 Dokumentasi Kegiatan	34

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kuliah Kerja Magang merupakan kegiatan wajib mata kuliah yang dilaksanakan oleh seluruh mahasiswa STIE PGRI Dewantara Jombang. Kuliah Kerja Magang merupakan media pembelajaran khusus berupa kegiatan pembelajaran lapangan yang dirancang untuk memberikan pengalaman langsung kepada mahasiswa STIE PGRI Dewantara Jombang dalam kerja lapangan. Selain itu, kegiatan perkuliahan magang ini merupakan media pembelajaran pengembangan soft skill bagi mahasiswa yang memiliki pengalaman praktis di bidang ini, mendukung program pendidikan STIE PGRI Dewantara Jombang dan memberikan akses langsung ke dunia kerja yang mengarah pada prestasi.

Strategi pemasaran adalah salah satu cara memenangkan keunggulan bersaing yang berkesinambungan baik untuk perusahaan yang memproduksi barang ataupun jasa. Strategi pemasaran dapat dipandang sebagai salah satu dasar yang dipergunakan dalam menyusun perencanaan perusahaan secara menyeluruh. Strategi pemasaran yang baik harus dibangun atas dasar pemahaman bisnis yang kuat dalam dinamika pasar, dikombinasikan dengan pemahaman kebutuhan (needs) dan keinginan (wants), pesaing, skills human capital, pemasok baik kedalam maupun keluar (Wibowo D. H., 2015).

PT Behaestex awalnya berdiri sebagai usaha tenun kain kecil di Kabupaten Gresik, Jawa Timur, pada tahun 1953. Perusahaan ini awalnya memproduksi sarung tenun dengan merek BHS menggunakan Alat Tenun Bukan Mesin (ATBM). Seiring berkembangnya waktu dan meningkatnya permintaan pasar, Behaestex memutuskan untuk meningkatkan kapasitas produksi dan memperkenalkan merek baru, yaitu Atlas, dengan menggunakan Alat Tenun Mesin (ATM). Bidang usaha pembuatan sarung tenun sedang ramai dan jumlah

kompetitor di bidang usaha yang sama cukup banyak maka perlu adanya strategi pemasaran yang inovatif dan kreatif yang harus dilakukan agar produk yang ditawarkan dapat bersaing di pasar konsumen.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis memutuskan untuk melaksanakan Kuliah Kerja Magang (KKM) di PT. BEHAESTEX karena ingin belajar dan mendapatkan pengalaman baru secara nyata serta belajar pada dunia kerja yang sesungguhnya di dalam sebuah perusahaan. Tentunya penulis juga ingin memperoleh ilmu yang sesuai dengan apa yang telah didapatkan selama perkuliahan.

1.2 Tujuan Kuliah Kerja Magang

Pelaksanaan kegiatan Kuliah Kerja Magang (KKM) ini dimaksudkan untuk memperoleh manfaat sebesar-besarnya bagi semua pihak, baik bagi mahasiswa sendiri, lembaga perguruan tinggi, maupun bagi pihak instansi sebagai objek pelaksanaan dari kegiatan Kuliah Kerja Magang (KKM) ini, adapun tujuan yang ingin kami capai tersebut adalah :

1. Memberikan kesempatan dan pengalaman kerja bagi mahasiswa peserta magang di bagian Marketing.
2. Menambah wawasan berfikir bagi mahasiswa tentang peran Bagian Marketing.
3. Untuk mengetahui pelaksanaan tugas bagian Marketing di PT Behaestex.
4. Untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran yang dilakukan oleh PT Behaestex.
5. Sebagai bahan untuk mendapatkan masukan bagi peningkatan atau perluasan kerjasama antara mahasiswa, dosen, perguruan tinggi dan bagian marketing.

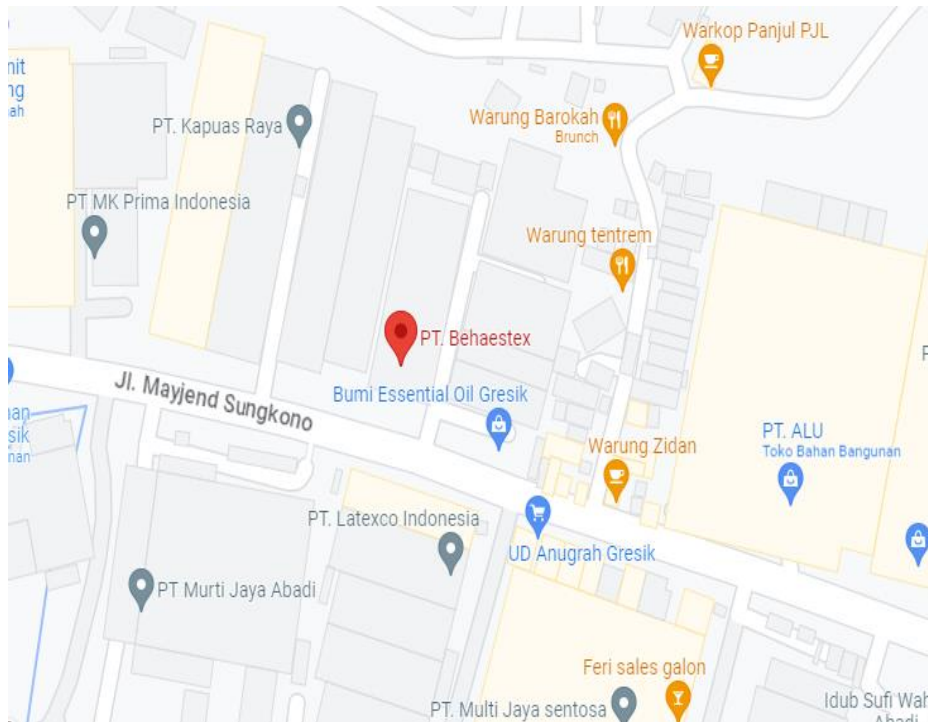
1.3 Manfaat Kuliah Kerja Magang

1. Bagi Mahasiswa
 - a. Memperluas pengetahuan, wawasan, dan pengalaman mengenai tugas pokok dan fungsi dari bagian Marketing PT Behaestex yang dapat dijadikan bekal sebelum terjun di bidang yang sesungguhnya dalam sebuah lapangan pekerjaan.
 - b. Melatih agar tanggap dan peka ketika menghadapi masalah dalam lingkungan kerja. Meningkatkan dan memperdalam kualitas, keterampilan, daya kreativitas, dan kemampuan pribadi.
 - c. Mampu meningkatkan kompetensi diri pada dunia kerja.
2. Bagi Divisi Marketing PT. BEHAESTEX
 - a. Sebagai sarana untuk menjembatani kerjasama antara instansi yang terkait dengan perguruan tinggi.
 - b. Memperoleh bantuan tenaga dan fikiran dari mahasiswa dalam menjalankan kegiatan operasional dan program kerja kantor PT. BEHAESTEX sesuai dengan yang diperoleh mahasiswa dibangku perkuliahan.
 - c. Sebagai masukan dan sumbangan pemikiran bagi instansi agar dapat dipergunakan sebagai bahan pertimbangan dalam melakukan aktivitas kerja terutama yang berhubungan dengan pelaksanaan tugas dan fungsinya.
3. Bagi STIE PGRI Dewantara Jombang
 - a. Sebagai sarana untuk menjembatani hubungan antara instansi dengan STIE PGRI Dewantara Jombang untuk melakukan kerjasama dimasa yang akan datang.
 - b. Sesuai dengan Tri Dharma Perguruan Tinggi yaitu pengajaran, penelitian, dan pengabdian kepada masyarakat, maka kegiatan magang ini dimaksudkan untuk memperkenalkan hasil pendidikan kepada masyarakat .

- c. Sebagai sarana untuk mengembangkan kurikulum sesuai dengan kebutuhan yang dibutuhkan dimasa yang akan datang.

1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang

Pelaksanaan magang dilaksanakan di PT BEHAESTEX yang letaknya di Jalan Mayjend Sungkono 14 Segoromadu Kebomas Gresik 61123. Ditempatkan dibagian Marketing.



Gambar 1.4 Lokasi Perusahaan

1.5 Jadwal Waktu Kuliah Kerja Magang

Waktu pelaksanaan magang dimulai pada tanggal 10 Juli 2023 sampai dengan 08 September 2023. Kegiatan Kuliah Kerja Magang (KKM) dilaksanakan pada hari Senin sampai dengan Jumat. Mengenai jam kerja magang sesuai dengan ketentuan pihak instansi yaitu hari Senin - Kamis pukul 07.30 – 16.30 sedangkan untuk hari Jumat pukul 07.30 – 17.00.

No	Kegiatan	Juli			Agustus					Sept
		II	III	IV	I	II	III	IV	V	I
1.	Pengenalan Lingkungan Kerja									
2.	Pelaksanaan KKM									
3.	Pengumpulan Data									
4.	Menyusun Laporan									

Tabel 1.5 Jadwal Waktu Kuliah Kerja Magang

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG

2.1 Sejarah PT Behaestex

Perusahaan yang berdiri sejak 1953, merupakan salah satu perusahaan tekstil ternama dan berpengalaman di Indonesia. Tak hanya itu, BEHAESTEX juga dikenal sebagai salah satu produsen busana muslim terbesar di dunia, khususnya pada kategori produk sarung tenun berkualitas. Dengan nama perusahaan “Pertenenan BHS” selama kurang lebih 23 tahun, pada tahun 1981 perusahaan merubah nama menjadi “Behaes Tekstil Industri” dan tepat pada tanggal 1 Agustus 1988 perusahaan berganti nama menjadi “ PT. Behaestex” dan secara resmi telah menjadi perusahaan berbadan hukum. Perubahan nama dan status tersebut tercatat pada surat keputusan menteri kehakiman RI Nomor : C2-206.HT.01.01-TH 89.



Gambar 2.1 Logo PT. BEHAESTEX

BEHAESTEX memiliki keunggulan dan keunikan tersendiri, yakni sebagai produsen yang melestarikan dan mengembangkan alat tenun tradisional budaya khas Indonesia yang dikenal sebagai ATBM (Alat Tenun Bukan Mesin). Produk sarung dan kain yang dihasilkan dari ATBM tersebut merupakan produk pekerjaan tangan atau handicrafts. Hal ini menjadikan BEHAESTEX berpredikat sebagai produsen sarung dan kain ATBM terbaik dan terbesar di dunia. BEHAESTEX sebagai produsen tekstil yang populer dengan merk BHS dan

ATLAS telah mendistribusikan produk-produknya ke seluruh Indonesia dan berbagai negara di ASEAN, Timur Tengah, Afrika, dan belahan dunia lainnya (Behaestex.co.id).

2.1.1 Visi dan Misi PT Behaestex

- Visi
Menjadi perusahaan tekstil dan busana muslim berkualitas berskala global
- Misi
 1. Melestarikan dan mengembangkan produk tekstil tradisional, yang berciri dan berkarakter khas budaya Indonesia
 2. Terdepan dalam berinovasi untuk menciptakan produk dengan kualitas terbaik yang diterima secara global
 3. Mengembangkan bisnis secara berkelanjutan demi kemaslahatan seluruh stakeholder

2.2 Kegiatan Umum Perusahaan

Sarung saat ini identik dengan busana harian, terutama untuk umat muslim untuk kebutuhan beribadah shalat lima waktu di masjid. Dari beberapa merek sarung yang beredar di pasar, orang pasti pernah mengenal nama BHS dan Atlas. Biasanya, iklan sarung ini muncul setiap Ramadhan tiba. Produk sarung Indonesia sendiri saat ini telah menembus pasar ekspor karena terkenal dengan kualitas, kekayaan motif dan tradisi pelestarian budayanya. Tapi tidak banyak yang tahu bahwa dua produk sarung tersebut diproduksi oleh perusahaan tekstil Behaestex yang bermula dari sebuah usaha tenun kain kecil di Kabupaten Gresik, Jawa Timur.

Seiring berkembangnya perusahaan, jumlah peralatan untuk produksi semakin meningkat hingga pada tahun 1963 Pertenunan BHS memiliki 50 set ATBM dan mengembangkan produk sarung sutra. Setelah mendapatkan lisensi perusahaan perseorangan pada tahun 1996, perusahaan semakin memperluas

wilayah pemasaran hingga permintaan pasar terus meningkat. Tingginya permintaan membuat perusahaan menambah lokasi produksi yang terletak di Jl. KH. Agus Salim, Gresik dan masih menggunakan Alat Tenun Bukan Mesin dengan tujuan menjaga kualitas produk yang sudah melekat di masyarakat. Pada tahun 1978 juga dilakukan penambahan lokasi produksi yang berada di Jl. Mayjend Sungkono, Gresik. Di lokasi produksi tersebut pertama kalinya menggunakan Alat Tenun Mesin (ATM) sebanyak 20 set. Penambahan lokasi produksi yang dilakukan tentunya semakin meningkatkan daya kemampuan produksi sehingga permintaan pasar dapat terpenuhi.

Perusahaan mendapatkan berbagai penghargaan diantaranya adalah Indonesia Original Brands. Sebuah penghargaan bagi brand-brand terkemuka kebanggaan Indonesia. Penghargaan untuk produk asli Indonesia hasil dari survei di kalangan dengan merek asing. Selanjutnya PT. Behaestex juga mendapatkan penghargaan dari Top Brand. Top Brand Award merupakan apresiasi terhadap merek yang dikategorikan sebagai merek top. Pada tahun 2012, perusahaan mendapatkan penghargaan Superbrands. Penghargaan tersebut diberikan secara eksklusif kepada PT. Behaestex. Dengan mencapai status Superbrands dapat memperkuat posisi merek, menambah prestise dan meyakinkan konsumen dan pemasok bahwa mereka membeli merek terbaik dalam kategori.

Hingga kini PT. Behaestex merupakan perusahaan tekstil ternama di Indonesia yang dikenal sebagai salah satu produsen busana muslim terbesar di dunia, khususnya pada produk sarung tenun yang berkualitas. Dengan berbagai produk yang telah dihasilkan seperti Baju Muslim, Songkok, Subaiyah dan Sarung. Produk tersebut tidak dipasarkan hanya dengan 1 merek, tetapi beberapa merek dagang dan yang paling dikenal oleh masyarakat yaitu merek dagang BHS dan Atlas. Ada 3 lokasi produksi yang dimiliki PT. Behaestex saat ini terletak di Gresik, Pandaan, dan Pekalongan. Setiap lokasi produksi memiliki ciri khas masing-masing, seperti pada lokasi produksi Gresik memproduksi sarung menggunakan Alat Tenun Bukan Mesin sehingga kualitas nya lebih terjaga.

2.2.1 Produk PT Behaestex

Berikut ini adalah beberapa jenis merk serta produk yang diproduksi PT. Behaestex diantaranya sebagai berikut:

1. Sarung BHS



Gambar 2.2.1.1 Sarung BHS

Sarung disamping merupakan salah satu dari model sarung yang dijual oleh PT Behaestex yaitu sarung BHS Classic Gold Motif C45 SSH yang didesain dengan motif trendi dan istimewa. Produktivitas sarung dengan merk BHS yang diproduksi oleh PT. Behaestex memiliki beberapa kelas diantaranya yaitu masterplace, signature, royal, excellent, classic, dan cosmo dengan beragam motif dan warna. Untuk sarung kelas masterplace, signature, dan royal diproduksi menggunakan ATBM (Alat tenun bukan mesin) dengan kisaran harga antara Rp 1.250.000 – Rp 5.000.000. sedangkan untuk sarung kelas excellent, classic, dan cosmi diproduksi menggunakan perpaduan seni dan teknologi dengan kisaran harga antara Rp 300.000 – Rp. 1.000.000.

2. Baju Muslim BHS



Gambar 2.2.1.2 Baju Muslim BHS

Produk baju muslim dengan merk BHS yang diproduksi oleh PT. Behaestex memiliki beberapa kelas diantaranya yaitu masterpiece, signature, dan classic dengan beragam motif dan warna. Kisaran harga dari produk baju muslim dengan merk BHS yaitu mulai dari Rp 300.000 hingga Rp 1.200.000.

3. Songkok BHS



Gambar 2.2.1.3 Songkok BHS

Produk songkok dengan merk BHS yang diproduksi oleh PT. Behaestex memiliki beberapa kelas diantaranya yaitu royal, excellent, dan classic dengan beragam model, motif, dan ukuran. Kisaran harga dari produk songkok dengan merk BHS yaitu mulai dari Rp 100.000 hingga Rp 500.000.

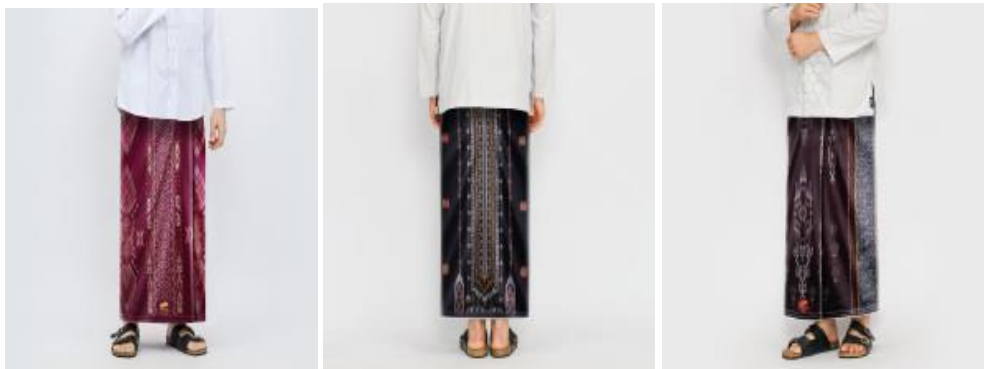
4. Subaiyah BHS



Gambar 2.2.1.4 Subaiyah BHS

Produk Subaiyah dengan merk BHS yang diproduksi oleh PT. Behaestex memiliki beragam warna dan motif hasil tenunan terbaik. Kisaran harga produk Subaiyah dengan merk BHS yaitu mulai dari Rp 225.000 .

5. Sarung Atlas



Gambar 2.2.1.5 Sarung Atlas

Produk sarung dengan merk Atlas yang diproduksi oleh Sarung di samping merupakan jenis sarung Premium 790 Jacquard Songket merupakan salah satu varian sarung Atlas yang digemari oleh masyarakat. Motif yang dimiliki pun sangat beragam dengan paduan warna yang pas. Kisaran harga untuk produk sarung dengan merk Atlas yaitu mulai dari Rp 60.000 hingga Rp 350.000.

6. Baju Muslim Atlas



Gambar 2.2.1.6 Baju Muslim Atlas

Produk baju muslim dengan merk atlas yang diproduksi oleh PT. Behaestex memiliki beberapa kelas diantaranya yaitu super, premium, elegan, dan universal dengan beragam motif dan warna. kisaran harga untuk produk baju muslim kelas universal dan elegan yaitu mulai dari Rp 150.000 sedangkan kisaran harga untuk produk baju muslim kelas premium dan super yaitu mulai dari Rp. 250.000.

7. Songkok Atlas



Gambar 2.2.1.7 Songkok Atlas

Produk songkok dengan merk atlas yang diproduksi oleh PT. Behaestex memiliki dua kelas yaitu super dan premium. untuk produk songkok kelas super terdiri dari 2 jenis yaitu super bordir dan super kembang. kisaran harga untuk produk songkok dengan merk atlas yaitu mulai dari Rp 90.000.

8. Subaiyah Atlas



Gambar 2.2.1.8 Subaiyah Atlas

Produk Subaiyah dengan merk Atlas yang diproduksi oleh PT. Behaestex memiliki beragam warna dan motif. Kisaran harga produk Subaiyah dengan merk atlas yaitu mulai dari Rp 885.000.

2.2.2 Strategi Pemasaran PT. Behaestex

Saat ini sarung telah menjadi salah satu busana harian yang populer, terutama dikalangan pria muslim yang mengenakannya untuk beribadah shalat lima waktu di masjid. Dua merek sarung terkenal di pasar adalah BHS dan Atlas, yang kerap muncul dalam iklan saat Ramadhan tiba. Tidak banyak yang mengetahui bahwa kedua merek tersebut berasal dari perusahaan tekstil behaestex.

Sebelumnya, BHS lebih fokus menggunakan strategi pemasaran secara offline karena mereka percaya bahwa konsumen akan lebih tertarik untuk membeli sarung jika mereka dapat merasakannya langsung dengan memegang sarung tersebut. Namun, pada tahun 2018, BHS mulai memasuki dunia pemasaran televisi dengan muncul dalam acara E-talkshow with BHS di TVOne dan acara Debat Presiden. Dalam perjalanannya, BHS telah menciptakan tiga versi iklan yang berbeda. Pada tahun 2018, BHS membuat iklan TV pertamanya dengan

menghadirkan Gus Mus dan Pak Anies Baswedan. Kemudian, pada tahun 2019, BHS menghadirkan kampanye terbaru yang berlanjut hingga saat ini. Mengikuti tren dunia digital, kesuksesan perusahaan dalam pemasaran offline diharapkan bisa menular di pasar online yang digarap manajemen. Behaestex diketahui juga merambah ke pasar online melalui official store marketplace, seperti Shopee, Tokopedia, Lazada, Blibli, Zalora, Bukalapak, Jd.id, Zilingo, Alibaba, dan Sarung Indonesia (Behaestex, 2021).

Selanjutnya untuk produk Atlas, BHS mengusung tagline “inspiring the World” yang diperkenalkan pada awal tahun 2020. Sejalan dengan tagline ini, BHS membuat iklan TVC di Dubai untuk mencerminkan semangat dan cita-cita merek Atlas dalam menginspirasi dunia. Perluasan ke pasar internasional dan penekanan pada pesan inspiratif menjadi bagian dari strategi pemasaran yang diterapkan BHS dalam memperkenalkan merek Atlas ke khalayak global.

Dengan masuknya BHS ke dunia pemasaran televisi dan adopsi tagline yang kuat untuk merek Atlas, BHS berhasil mengembangkan kampanye pemasaran yang lebih luas dan beragam. Strategi ini membantu BHS mencapai audiens yang lebih luas, baik di tingkat lokal maupun internasional, serta memberikan pesan inspiratif yang memperkuat citra merek dan meningkatkan kesadaran merek di kalangan masyarakat.

Berikut adalah beberapa strategi yang dilakukan oleh PT behaestex yaitu :

1. Fighter brand strategy

Strategi “fighter brand strategy” yang digunakan oleh BHS dengan menciptakan merek Atlas adalah pendekatan pemasaran yang bertujuan untuk menghadapi persaingan dengan pesaing yang lebih besar dan lebih terkenal di pasar. BHS menyadari bahwa mereka berada dalam industri sarung yang sangat kompetitif dan banyak pesaing yang memiliki pangsa pasar yang besar.

Untuk mengatasi tantangan ini, BHS menciptakan merek Atlas yang menawarkan sarung dengan harga lebih murah dibandingkan dengan merek-

merek pesaing. Dengan menghadirkan pilihan sarung yang lebih terjangkau, BHS dapat menarik perhatian konsumen yang mencari produk berkualitas namun dengan harga yang lebih bersahabat.

Selain itu, strategi ini membantu BHS untuk membangun citra merek yang positif sebagai merek yang peduli pada kebutuhan dan preferensi konsumen. Dengan memberikan pilihan sarung yang beragam dan terjangkau, BHS menunjukkan komitmen mereka untuk menyediakan produk yang memenuhi kebutuhan berbagai segmen pasar.

2. Word of Mouth Marketing

Strategi “word of mouth marketing” adalah pendekatan pemasaran di mana merek atau produk mengandalkan rekomendasi dan ulasan positif dari pelanggan mereka untuk mempromosikan produk secara organik. Dalam strategi ini, pengalaman positif pelanggan menjadi kunci untuk menarik perhatian calon pelanggan baru dan memperkuat loyalitas pelanggan yang sudah ada.

Strategi “word of mouth marketing” yang berhasil dilakukan oleh BHS membantu mereka untuk membangun basis pelanggan yang kuat dan meningkatkan popularitas merek mereka secara alami. Hal ini membuktikan bahwa ketenaran dan kesuksesan BHS tidak hanya bergantung pada kampanye iklan mahal, tetapi lebih berfokus pada kualitas produk yang memikat hati pelanggan dan memicu pembicaraan positif di kalangan masyarakat.

3. Membuat Konten Edukasi

PT Behaestex menggunakan strategi konten edukasi di Instagram dengan menyajikan edukasi yang berfokus pada islam dan rohani. Melalui konten-konten ini, BHS berusaha memberikan nilai tambah kepada pengikutnya dengan menyampaikan informasi yang relevan dan bermanfaat terkait agama dan spiritualitas.

Dalam keseluruhan, strategi konten edukasi yang islami dan rohani membantu BHS menjadi lebih dari sekadar merek sarung, tetapi juga menjadi

sumber inspirasi dan pengetahuan bagi pengikutnya di Instagram. Dengan cara ini, BHS menciptakan hubungan yang lebih dalam dan berarti dengan pengikutnya, dan secara bersamaan, membantu meningkatkan kesadaran merek dan meningkatkan citra positif mereka di mata masyarakat.

4. Penawaran Khusus dan Diskon

PT Behaestex menggunakan strategi Penawaran Khusus dengan memberikan promo di platform e-commerce. Melalui promo ini, BHS menawarkan berbagai penawaran khusus dan diskon menarik bagi pelanggan yang melakukan pembelian produk sarung mereka melalui situs e-commerce tertentu.

Strategi Penawaran Khusus ini juga membantu BHS dalam membangun loyalitas pelanggan. Pelanggan yang mendapatkan manfaat dari promo-promo ini cenderung merasa dihargai dan terdorong untuk kembali berbelanja di BHS di masa mendatang. Dengan terus memberikan penawaran khusus dan promo menarik, BHS dapat menciptakan hubungan yang lebih kuat dan berkesinambungan dengan pelanggan mereka.

Secara keseluruhan, strategi Penawaran Khusus dengan memberikan promo di e-commerce membantu BHS untuk meningkatkan penjualan, memperluas pangsa pasar, dan membangun loyalitas pelanggan. Dengan cara ini, BHS dapat tetap menjadi pilihan utama bagi pelanggan yang mencari sarung berkualitas dengan nilai tambah dari promo-promo menarik yang ditawarkan (Subakti, 2023).

BAB III

PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG

3.1 Pelaksanaan Kuliah Kerja Magang

Pada bab ini menguraikan seluruh aktivitas yang dilakukan oleh penulis selama melakukan kegiatan magang di PT. BEHAESTEX. Posisi yang ditempati saat magang yaitu di bagian marketing yang berkaitan langsung di bawah pengawasan pendamping lapangan yaitu bapak Afrizal Dwi Putra.

Pada hari pertama mahasiswa dijelaskan mengenai ruang lingkup kegiatan perusahaan. Sebelum melakukan pekerjaan pendamping lapangan menjelaskan terlebih dahulu proses kerja yang akan dilakukan mahasiswa selama menjalankan kuliah kerja magang. Mahasiswa juga diharapkan dapat meningkatkan kedisiplinan, tanggung jawab dan mampu bekerja terampil dalam pelaksanaan kuliah kerja magang. Selama melaksanakan kuliah kerja magang mahasiswa diharuskan taat peraturan yang berlaku di PT. Behaestex seperti :

1. Mentaati peraturan jam kerja
2. Berpakaian rapi dan sopan
3. Bersikap sopan santun terhadap pegawai
4. Bertanggung jawab terhadap tugas atau pekerjaan
5. Tidak diperbolehkan keluar kantor pada saat jam kerja kecuali atas izin bapak Afrizal Dwi Putra selaku pendamping lapangan

Adapun tugas atau pekerjaan yang mahasiswa peserta kuliah kerja magang lakukan adalah sebagai berikut :

1. Menginput sales order semua cabang PT. Behaestex
2. Mengarsip file kontak relasi
3. Merekap laporan penjualan dan pembelian
4. Mengecek harga baru per item
5. Mengikuti breafing setiap hari senin dan jumat pagi

3.2 Hasil Pengamatan di Tempat Magang

Dari hasil pengamatan ditempat magang, terdapat beberapa kendala yang dihadapi perusahaan atau mahasiswa dalam melaksanakan kuliah kerja magang di PT Behaestex :

1. Pada awal pelaksanaan kuliah kerja magang, mahasiswa mengalami kendala berkomunikasi dengan karyawan lain karena segan dan tidak terbiasa berkomunikasi dengan orang baru.
2. Banyaknya istilah kata dan singkatan-singkatan dalam spesifikasi produk yang mahasiswa peserta magang belum sering dengar, sehingga membutuhkan pengulangan kembali untuk mendapatkan informasi yang lebih jelas.
3. Secara sistem di dalam perusahaan masih belum matang dan masih berubah-ubah yang mengakibatkan kantor pusat kesulitan dalam mengontrol cabang-cabang yang ada di dalam maupun di luar negeri.

3.3 Usulan Pemecahan Masalah/Solusi

Dalam menghadapi kendala di atas, mahasiswa peserta magang berinisiatif melakukan berbagai hal yang dapat meminimalisir kendala tersebut dengan cara antara lain :

1. Mahasiswa peserta magang harus memulai komunikasi terlebih dahulu kepada karyawan dengan tutur bahasa yang baik dan benar sehingga menciptakan suasana kerja yang nyaman dan kondusif. Dalam hal ini, mahasiswa peserta magang mencoba untuk menjalin komunikasi dengan karyawan PT Behaestex yaitu dengan cara berkenalan, saling menyapa dan bercerita mengenai pengalaman masing-masing sewaktu kuliah. Dengan begitu mahasiswa bisa mampu berinteraksi sosial yang baik terhadap lingkungan yang baru.
2. Mengenai istilah kata dalam spesifikasi produk yang belum dikuasai oleh Mahasiswa peserta magang, cara mengatasinya adalah dengan

menanyakan kembali ke pembimbing mengenai istilah yang telah disebutkannya atau melakukan latihan membaca dan mendengarkan secara berulang – ulang mengenai istilah spesifikasi produk agar mahasiswa peserta magang hafal dan menguasainya. Hal ini dilakukan agar tidak terjadi kesalahpahaman dalam melakukan pekerjaan.

3. Sebaiknya Perusahaan melakukan evaluasi sistem yang digunakan agar perusahaan dapat mengurangi resiko-resiko yang akan terjadi kedepannya. Karena kurangnya kematangan pada sistem yang ada mengakibatkan perusahaan kesulitan mengontrol seluruh kantor cabang, maka sementara perusahaan harus melakukan kunjungan rutin dari pusat ke cabang untuk menghindari penylewengan yang ada dikantor-kantor cabang minimal satu tahun dua kali.

BAB IV

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Kuliah Kerja Magang merupakan kegiatan dalam mengaplikasikan semua ilmu yang telah di dapat selama proses tatap muka perkuliahan, tidak hanya itu dengan adanya kegiatan ini maka mahasiswa diharapkan mampu mengenal lebih jauh kondisi serta gambaran dari lingkungan kerja sebuah instansi atau perusahaan.

Berdasarkan hasil laporan Kuliah Kerja Magang (KKM) di PT BEHAESTEX dapat diperoleh kesimpulan di antaranya:

1. Kegiatan Kuliah Kerja Magang (KKM) ini memberikan pengalaman yang nyata kepada Mahasiswa untuk menghadapi dunia kerja yang sesungguhnya.
2. Pentingnya strategi pemasaran dalam perusahaan, karena dengan adanya strategi pemasaran maka perusahaan akan siap bersaing dan memasarkan produk di pasaran dengan hasil yang maksimal. Dengan adanya strategi maka target pasar penjualan produk akan mudah dicapai.

4.2 Saran

Setelah penulis menarik kesimpulan dari pelaksanaan Kuliah Kerja Magang di PT BEHAESTEX, maka penulis mencoba memberikan saran-saran yang berkaitan dengan pelaksanaan Kuliah Kerja Magang dengan harapan dapat bermanfaat bagi pembaca, perusahaan dan khususnya bagi penulis sendiri, agar dalam pelaksanaan kerja yang sesungguhnya dapat diterapkan lebih baik lagi. Saran-saran yang akan penulis berikan adalah sebagai berikut :

1. Bagi mahasiswa yang akan melaksanakan Kuliah Kerja Magang, diharapkan untuk dapat menambah dan mendalami ilmu yang dipelajari di

perkuliahan agar dalam pelaksanaan Kuliah Kerja Magang tidak banyak mendapatkan kesulitan.

2. Diharapkan bisa bekerja sama antara Perusahaan dengan kampus STIE PGRI Dewantara agar memudahkan mahasiswa untuk melaksanakan kuliah kerja magang dan menjalin kerjasama yang baik kedepannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Behaestex. (2021, january 07). *Sukses Offline, Behaestex Serious Rambah Pasar Online*. Retrieved from <https://www.bhaestex.co.id/post/article/sukses-offline-bhaestex-serius-rambah-pasar-online6063032109616560630321097521>
- Behaestex.co.id. (n.d.). *Sejarah PT. BEHAESTEX*. Retrieved from <https://www.bhaestex.co.id/pages/tentang-kami>
- Subakti, H. (2023, juli 28). *3 Strategi Rahasia “BHS”, Brand Sarung Lokal Yang Mendunia*. Retrieved from bithourproduction: <https://bithourproduction.com/blog/3-strategi-rahasia-bhs/>
- Wibowo, D. H. (2015). Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM(Studi pada Batik Diajeng Solo). *Jurnal Administrasi Bisnis*, 29(1), 59–66.

LAMPIRAN - LAMPIRAN

Lampiran 1. Surat Keterangan Telah Melaksanakan Magang



SURAT KETERANGAN No: 278/HRD-GSM/SKT/EXT/IX/2023

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Aditya Yudha Pradana
Jabatan : Junior Manager HRD

Menerangkan bahwa:

Nama : Roihatul Jannah
NPM : 2061009
Program Studi : Manajemen

Telah melaksanakan Kuliah Kerja Magang (KKM) di PT Behaestex – Gresik mulai **10 Juli 2023** sampai dengan **8 September 2023**.

Manajemen PT Behaestex menyampaikan terima kasih atas kerjasama yang ditunjukkan selama ini, semoga sukses.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya, terima kasih.

Gresik, 8 September 2023


Aditya Yudha Pradana
Junior Manager HRD




PT. BEHAESTEX
Head Office & Factory
Jl. Mayjend Sungkono 14 Gresik 61123
☎ (+62) 31 398 1111
☎ (+62) 811 3055 1953
✉ info@behaestex.co.id

















Lampiran 2. Formulir Kegiatan Harian Mahasiswa







FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA








Nama : Roihatul Jannah
 Nim : 2061009
 Program Studi : Manajemen (Konsentrasi Pemasaran)
 Tempat KKM : PT Behaestex
 Bagian/Bidang : Marketing








Minggu Ke	Tanggal	Jenis Kegiatan	Paraf
I	10-07-2023	1. Wawancara dengan HRD dan Penjelasan peraturan yang dijalankan diperusahaan, 2. Penjelasan sistem dan mekanisme bisnis dibagian marketing oleh pendamping lapangan, 3. Menginput retur penjualan cabang Medan 4. Menginput <i>Sales Order</i> cabang Medan	
	11-07-2023	1. Melanjutkan menginput SRT dari retur penjualan cabang Medan 2. Melanjutkan menginput <i>Sales Order</i> cabang Medan	
	12-07-2023	1. Menginput SRT dari retur penjualan cabang Surabaya 2. Menginput <i>Sales Order</i> cabang	






		Surabaya	
	13-07-2023	1. Memasukkan rekap <i>Delivery Order</i> cabang Medan	
	14-07-2023	1. Breafing pagi 2. Menginput SRT dari retur penjualan cabang Kudus 3. Menginput <i>Sales Order</i> cabang Kudus	
II	17-07-2023	1. Breafing pagi 2. Merekap <i>Delivery Order</i> cabang pekalongan	
	18-07-2023	1. Menginput SRT dari retur penjualan cabang Surabaya, 2. Menginput <i>Sales Order</i> cabang Surabaya.	
	19-07-2023	LIBUR TAHUN BARU ISLAM	
	20-07-2023	1. Melanjutkan input SRT dari retur penjualan cabang surabaya 2. Melanjutkan input <i>Sales Order</i> cabang Surabaya	
	21-07-2023	1. Breafing pagi 2. Menginput <i>Sales Quotation</i> cabang Surabaya 3. Menginput SRT dari retur penjualan cabang Surabaya 4. Menginput <i>Sales Order</i> cabang	




		Surabaya	
III	24-07-2023	<ol style="list-style-type: none"> Breafing pagi Menginput SRT dari retur penjualan cabang Medan Menginput <i>Sales Order</i> cabang Medan 	
	25-07-2023	<ol style="list-style-type: none"> Menginput <i>Sales Order</i> konsinyasi cabang Medan Merekap laporan penjualan bulan Februari-Juni di myjurnal Merekap laporan pembelian bulan Februari-Juni di myjurnal 	
	26-07-2023	<ol style="list-style-type: none"> Mengarsip file kontrak relasi 	
	27-07-2023	<ol style="list-style-type: none"> Melanjutkan mengarsip file kontrak relasi 	
	28-07-2023	<ol style="list-style-type: none"> Breafing pagi Melanjutkan mengarsip file kontrak relasi 	
IV	31-07-2023	<ol style="list-style-type: none"> Breafing pagi Merekap pembelian kontrak relasi 	
	01-08-2023	<ol style="list-style-type: none"> Menginput <i>Sales Order</i> konsinyasi cabang Medan 	
	02-08-2023	<ol style="list-style-type: none"> Menginput SRT dari retur penjualan cabang Medan Menginput <i>Sales Order</i> cabang Medan 	

	03-08-2023	<ol style="list-style-type: none"> 1. Merekap kontrak relasi 2. Menginput SRT dari retur penjualan cabang Surabaya 3. Menginput <i>Sales Order</i> cabang Surabaya 	
	04-08-2023	<ol style="list-style-type: none"> 1. Breafing pagi 2. Merekap pembelian kontrak relasi 3. Menginput SRT dari retur penjualan cabang Medan 4. Menginput <i>Sales Order</i> cabang Medan 	
V	07-08-2023	<ol style="list-style-type: none"> 1. Breafing pagi 2. Menginput SRT dari retur penjualan cabang Banjarmasin 3. Menginput <i>Sales Order</i> cabang Banjarmasin 	
	08-08-2023	<ol style="list-style-type: none"> 1. Melanjutkan menginput <i>Sales Order</i> cabang Banjarmasin 2. Menginput <i>Sales Order</i> cabang Medan 	
	09-08-2023	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menginput SRT dari retur penjualan cabang Kudus 2. Menginput <i>Sales Order</i> cabang Kudus 	
	10-08-2023	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menginput SRT dari retur penjualan cabang Pekalongan 	

		2. Menginput <i>Sales Order</i> cabang Pekalongan 3. Mengecek selisih harga relasi	
	11-08-2023	1. Breafing pagi 2. Merekap relasi kontrak agen	
VI	14-08-2023	1. Breafing pagi 2. Menginput SRT dari retur penjualan cabang Surabaya 3. Menginput <i>Sales Order</i> cabang Surabaya	
	15-08-2023	1. Merekap daftar harga baru sarung BHS permotif 2. Merekap relasi kontrak agen	
	16-08-2023	1. Melanjutkan merekap daftar harga baru sarung BHS permotif 2. Merekap daftar harga baru sarung Atlas permotif	
	17-08-2023	LIBUR MEMPERINGATI HUT RI ke-78	
	18-08-2023	1. Breafing pagi 2. Menginput SRT dari retur penjualan cabang Makassar 3. Menginput <i>Sales Order</i> cabang Makassar	
VII	21-08-2023	1. Breafing Pagi 2. Menginput <i>Sales Order</i> Cabang Banjarmasin	

		3. Merekap daftar harga baru baju muslim BHS	
	22-08-2023	1. Merekap daftar harga baru songkok BHS dan Atlas 2. Merekap stok ready sarung BHS	
	23-08-2023	1. Merekap stok ready sarung Atlas 2. Merekap stok ready baju muslim BHS dan Atlas 3. Merekap stok ready songkok Atlas dan BHS	
	24-08-2023	1. Menginput SRT dari retur penjualan cabang Surabaya 2. Menginput <i>Sales Order</i> cabang Surabaya	
	25-08-2023	1. Breafing Pagi 2. Menginput <i>Stock package</i> 3. Menginput sales order konsinyasi cabang Surabaya	
VIII	28-08-2023	1. Breafing Pagi 2. Merekap kontrak relasi agen 3. Mengarsip file kontrak relasi	
	29-08-2023	1. Melanjutkan Merekap kontrak relasi agen 2. Menginput SRT dari retur penjualan cabang Surabaya 3. Menginput <i>sales order</i> cabang Surabaya	

	30-08-2023	<ol style="list-style-type: none"> 1. Melanjutkan menginput <i>sales order</i> cabang surabaya 2. Merekap file relasi agen 3. Mengarsip file kontak relasi 	
	31-08-2023	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menginput SRT dari retur penjualan konsinyasi cabang surabaya 2. Menginput <i>sales order</i> konsinyasi cabang Surabaya 	
	01-08-2023	<ol style="list-style-type: none"> 1. Breafing Pagi 2. Melanjutkan menginput SRT dari retur penjualan konsinyasi cabang Surabaya 3. Melanjutkan menginput <i>sales order</i> konsinyasi cabang Surabaya 	
IX	04-09-2023	<ol style="list-style-type: none"> 1. Breafing Pagi 2. Menginput SRT dari retur penjualan konsinyasi cabang Surabaya 3. Menginput <i>sales order</i> konsinyasi cabang Surabaya 	
	05-09-2023	<ol style="list-style-type: none"> 1. Melanjutkan menginput SRT dari retur penjualan konsinyasi cabang Surabaya 2. Menginput <i>sales order</i> konsinyasi cabang Surabaya 	

06-09-2023	<ol style="list-style-type: none"> 1. Merekap relasi kontrak agen 2. Mengarsip file kontrak relasi agen 	
07-09-2023	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menginput SRT dari retur penjualan cabang Makassar 2. Menginput <i>sales order</i> cabang Makassar 3. Menginput <i>sales order</i> cabang Surabaya 	
08-09-2023	<ol style="list-style-type: none"> 1. Breafing pagi 2. Mengarsip file kontrak relasi 3. Merekap stock ready sarung BHS dan ATLAS 	

Gresik, 08 September 2023

Pendamping Lapangan,


(Afrizal Dwi Putra)

Lampiran 3. Form Penilaian Pendamping Lapangan



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PGRI DEWANTARA
PROGRAM STUDI – AKUNTANSI (BAIK SEKALI)
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 : Roihatul Jannah
 NIM : 2061009
 Program Studi : Manajemen
 Tempat Magang : PT. BEHAESTEX
 Alamat Tempat Magang : Jl Mayjend Sungkono No 14, Segoromadu, Kebomas, Gresik
 Bagian/Bidang : Marketing

No.	Aspek Yang Dinilai	Nilai (0 - 100)
1.	Disiplin kerja	93
2.	Kerjasama dalam tim/hubungan dengan rekan kerja	95
3.	Sikap, etika dan tingkah laku saat bekerja	93
4.	Kreativitas dan ketrampilan	92
5.	Kemampuan mengaplikasikan pengetahuan akademis dalam pekerjaan	91
6.	Kemampuan menyesuaikan diri dalam pekerjaan dan lingkungan kerja	93
7.	Kemampuan berkomunikasi	95
8.	Produktivitas kerja*	93
Jumlah		745
Nilai Rata-Rata (Jumlah : 8)		93

Catatan : Penilaian harap diisi dalam angka

*Peserta magang menghasilkan produk/ karya

Catatan:

Gresik, 08 September 2023
 Pendamping Lapangan/Pejabat Penilai**

(..... Aditya S.Pi)

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

Lampiran 4. Form Penilaian Dosen Pendamping Lapangan



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PGRI DEWANTARA PROGRAM STUDI – AKUNTANSI (BAIK SEKALI) 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 : Roihatul Jannah
NIM : 2061009
Program Studi : Manajemen
Tempat Magang : PT BEHAESTEX
Bagian/Bidang : Marketing

No.	Aspek yang Dinilai	Nilai (0 - 100)
1.	Keaktifan konsultasi	93
2.	Motivasi	93
3.	Pengetahuan tentang tugas dalam obyek KKM	94
4.	Tata Bahasa dan kerapihan laporan	93
5.	Kejelasan menyampaikan laporan	93
6.	Sistematika laporan	93
7.	Kemampuan mengidentifikasi masalah	93
8.	Kemampuan memberikan alternatif pemecahan masalah	92
Jumlah		744
Nilai Rata-Rata (Jumlah : 8)		93

Catatan : Penilaian harap diisi dalam angka

Jombang, 08 September 2023
Dosen Pembimbing Lapangan,

(Novita Mardiani, SE., MM)

Lampiran 5. Curriculum Vintae (CV)



ROIHATUL JANNAH

Saya seorang mahasiswi di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) PGRI Dewantara Jombang yang bermotivasi tinggi dan gemar mencari tantangan baru, disiplin, dan mampu menyelesaikan tugas dengan sangat baik dan secepat mungkin, serta mampu berfikir kreatif dan memahami tren yang ada.

 jannahjoe12@gmail.com  0857-3385-1259  ikatok207

Data Pribadi

• Nama	: Roihatul Jannah
• Tempat, Tanggal Lahir	: Jombang, 20 Juli 2002
• Alamat	: Dsn. Balongganggang, Ds. Ngrandulor, Kecamatan Peterongan, Kabupaten Jombang
• Jenis Kelamin	: Perempuan
• Warga Negara	: Indonesia
• Status	: Belum Menikah

Pendidikan

- Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) PGRI Dewantara Jombang
2020 - Sekarang
- MA Bahrul Ulum Tambakberas
2017 - 2020

Pengalaman Organisasi

- Devisi Acara UKM Center Of Islamic Study (COIS)
- Ketua Ranting IPPNU Desa Ngrandulor
- Anggota Osis MA Bahrul Ulum Tambakberas

Keahlian

- Microsoft Word 
- Microsoft Excel 
- Power Point 

Kesukaan

- Berolahraga
- Kuliner
- Traveling

Lampiran 6. Dokumentasi Kegiatan



Pengarahan terkait pekerjaan



Mengarsip file kontrak relasi



Breafing setiap hari senin dan jumat pagi



Foto bersama pendamping lapangan dan admin pusat newco



Mengecek new pricelist



Menginput sales order dan retur penjualan



Merekap stok ready