

LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG
STRATEGI PEMASARAN PRODUK AKI
UD. ACCU SWAKARYA JOMBANG



Oleh:

Fu'ati Wardiyana Saputri

2061328

PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI (STIE) PGRI DEWANTARA
JOMBANG
2023

LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG
STRATEGI PEMASARAN PRODUK AKI
UD. ACCU SWAKARYA JOMBANG



Oleh

Fu'ati Wardiyana Saputri

2061328

Jombang, 9 Agustus 2023

Menyetujui,

Pendamping Lapangan

Dosen Pendamping Lapangan



(Hj. Hesti Ruchana Handayani)

(Aminin, M.Si.)

Mengetahui,
Ketua Prodi Manajemen



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

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat, taufiq serta hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Kuliah Kerja Magang (KKM) ini dengan judul “Strategi Pemasaran Produk Aki UD. Accu Swakarya”. Pada dasarnya tujuan dibuatnya Laporan Kuliah Kerja Magang ini adalah untuk memberi pertanggungjawaban atas Kuliah Kerja Magang yang telah dilakukan.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan laporan ini tidak terlepas dari dukungandan bantuan dari berbagai pihak, baik secara pikiran, waktu dan tenaga. Oleh karena itu penulis mengucapkan terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada:

1. Bapak Dr. Abd. Rohim, SE., M.Si., CRA, selaku Ketua STIE PGRI DewantaraJombang.
2. Ibu Dr. Erminati Pancaningrum, ST., MSM, selaku Kepala Program StudiManajemen.
3. Bapak Aminin, M.Si, selaku dosen pembimbing lapangan.
4. Segenap jajaran dosen STIE PGRI Dewantara Jombang yang telah memberikan ilmu dan pengetahuan.
5. Bapak H. Muhsin, selaku pemilik UD. Accu Swakarya yang telah memberikan izin di tempat magang untuk pelaksanaan Kuliah Kerja Magang (KKM).
6. Ibu Hj. Hesti Ruchana Handayani, selaku Pendamping Lapangan Magang selama Kuliah Kerja Magang (KKM) di UD. Accu Swakarya

7. Segenap karyawan UD. Accu Swakarya yang telah membimbing dan memberikan bantuan serta dukungan selama pelaksanaan Kuliah Kerja Magang (KKM).

Dalam penulisan Laporan Kuliah Kerja Magang ini sudah pasti terdapat kekurangan-kekurangan. Oleh karenanya saran dan kritik yang membangun dari pembaca sangat penulis harapkan.

Jombang, 16 Agustus 2023

Fu'ati Wardiyana Saputri

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	ii
LEMBAR PENGESAHAN	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR GAMBAR	vi
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR LAMPIRAN	viii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Kuliah Kerja Magang.....	1
1.2 Tujuan Kuliah Kerja Magang.....	4
1.3 Manfaat Kuliah Kerja Magang.....	4
1.4 Tempat Kuliah kerja Magang	6
1.5 Jadwal Waktu Kuliah Kerja Magang.....	6
BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG	
2.1 Sejarah Perusahaan/Instansi.....	7
2.2.1 Data Kantor.....	7
2.2 Struktur Organisasi Perusahaan/Instansi.....	8
2.3 Kegiatan Umum Perusahaan.....	8
BAB III PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG	
3.1 Pelaksanaan Kerja yang dilakukan di Tempat Magang.....	10
3.2 Hasil Pengamatan di Tempat Magang.....	11
3.3 Usulan Pemecahan Masalah/Solusi.....	12
BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN	
4.1 KESIMPULAN.....	14
4.2 SARAN	14
DAFTAR PUSTAKA.....	15
LAMPIRAN.....	16

DAFTAR GAMBAR

Halaman

Gambar 2.1 Struktur Organisasi	8
--------------------------------------	---

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Jadwal Waktu Pelaksanaan Kuliah Kerja Magang	6
Tabel 2.2 Struktur Organisasi Perusahaan/Instansi	8

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1. Formulir kegiatan harian mahasiswa	16
Lampiran 2. Surat Keterangan Magang	20
Lampiran 3. Lembar Penilaian Pendamping Lapangan	21
Lampiran 4. Lembar Penilaian Dosen Pembimbing Lapangan	22
Lampiran 5. Dokumentasi	23

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Kuliah Kerja Magang

Pada era kemajuan teknologi yang semakin pesat ini industri otomotif memiliki potensi yang sangat baik, mengakibatkan tingkat keinginan masyarakat semakin meningkat pula tidak terkecuali kendaraan. Kinerja penjualan kendaraan bermotor roda empat (R4) Indonesia Februari 2023 tercatat 86.954 unit, tumbuh 7,3 persen dibandingkan periode sama tahun lalu (year on year/yoy). Berdasarkan data Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia (Gaikindo), penjualan wholesales tersebut meningkat 5.959 unit, dibandingkan kinerja pada Februari 2022 mencapai 80.995 unit (Sukma, 2023).

Dapat dilihat dari jumlah tersebut, menandakan bahwa tingkat keinginan masyarakat semakin meningkat setiap tahunnya. Hal tersebut didukung dengan pola pikir masyarakat bahwa tingkat kemampuan ekonomi dapat dinilai dengan kendaraan yang digunakan sehari-hari (Aljihadi et al., 2019). Seiring dengan berkembangnya industri otomotif, maka meningkat pula permintaan akan suku cadang kendaran salah satunya ialah aki.

Akumulator (Accu) atau aki adalah sebuah alat yang dapat menyimpan energi (umumnya energi listrik dalam bentuk energi kimia). Pada umumnya di Indonesia, kata akumulator (sebagai aki atau accu) hanya

dimengerti sebagai “baterai” mobil atau aki mobil. Sedangkan di bahasa Inggris, kata akumulator dapat mengacu kepada baterai, kapasitor, kompulsator, dan lain – lain. (Samudera, 2023)

Sejarah aki berawal dari penemuan Alessandro volta seorang ilmuwan Italia pada tahun 1800 dengan susunan elemen yang pertama kali yaitu “*voltaic pile*”. Penemuan Alessandro Volta kemudian dikembangkan kembali pada tahun 1859 oleh Raymond yaitu “*lead-acid battery*” yang dapat di charge berulang kali. Perkembangan aki yang terbesar ditemukan oleh Emile Alphonse Faure pada tahun 1880 yang melapisi plat timah dengan pasta yang terbuat dari serbuk timah dan asam sulfat, penemuan ini menuntun *lead-acid battery* menjadi produk industri yang diproduksi. Pada tahun 1881, J.S Sellon, mengajukan paten dimana pasta dilapiskan pada plat yang berlubang, bukan pada plat tanpa lubang, yang dengan begitu pasta melekat lebih baik pada plat timah dibanding dengan temuan Faure, tapi Sellon masih menggunakan plat antimoni, pada tahun yang sama Volmar mengembangkan proses yang sama dengan Sellon tapi dengan menggunakan plat timah yang berkisi-kisi. *Lead-acid battery* berubah hanya sedikit saja sejak 1880, pada material kemasan dan sistem produksi, yang lebih meningkatkan daya simpan listriknya, memperpanjang umurnya dan lebih bisa diandalkan, tetapi prinsip kerja battery sampai sekarang masih tetap sama dengan ketika pertama kali ditemukan. (Fristiana, Wibowo, & Z, 2012)

Dalam beberapa tahun terakhir, permintaan akan aki meningkat

secara signifikan. Hal ini disebabkan oleh perkembangan teknologi dan pertumbuhan sektor otomotif, yang mengharuskan toko aki untuk menghadapi persaingan yang semakin ketat dan meningkatkan strategi pemasaran mereka. Teknologi aki terus berkembang dengan adanya inovasi baru, seperti aki dengan daya tahan yang lebih lama, baterai hibrida, dan kendaraan listrik.

Pemasaran memiliki peran penting di dalam memperkenalkan produk industri kedalam masyarakat. Pemasaran itu sendiri menurut Kartajaya (2006:18) adalah “sebuah disiplin bisnis strategis yang mengarahkan proses penciptaan, penawaran dan perubahan values dan inisiator kepada stakeholdernya”. Keberlangsungan hidup perusahaan akan tercapai apabila perusahaan mampu mengarahkan proses penciptaan, penawaran dan perubahan *values*. Oleh karena itu diperlukan adanya strategi pemasaran.

Strategi pemasaran akan menentukan cara perusahaan mencapai target di masa depan sehingga keuntungan yang diharapkan dapat dicapai. Sebuah perusahaan yang maju di dalam bisnisnya, tergantung kepada sejauh mana strategi pemasaran diterapkan dengan baik oleh pelaku bisnis tersebut dalam mensosialisasikan hal-hal penting didalam kegiatan pemasarannya. Strategi pemasaran yang diterapkan dengan baik oleh suatu perusahaan akan senantiasa memperhatikan adanya unsur 2 yang dapat menarik perhatian segmen pasar atau pangsa pasar yang produktif dalam kegiatan pemasaran. Selain itu setiap perusahaan juga akan berupaya untuk menempatkan posisi

pemasaran yang strategis dalam memperoleh keuntungan dan berupaya untuk mencapai targetnya.

Pada UD. Accu Swakarya ini perusahaan melayani segmen pasar industri otomotif dengan memahami karakteristik dan kebutuhan dari setiap segmen pasar, serta mengembangkan strategi pemasaran yang tepat untuk masing-masing segmen. UD. Accu Swakarya ingin memperluas jangkauan mereka dengan menargetkan pelanggan baru atau memasuki pasar baru. Hal ini mengharuskan perusahaan untuk melakukan riset pasar, analisis persaingan, dan pengembangan strategi pemasaran yang dapat membantu UD. Accu Swakarya mencapai tujuannya.

Berdasarkan fenomena dilapangan yang didapatkan, penulis tertarik untuk mengetahui strategi pemasaran produk yang diterapkan, maka penulis tertarik untuk mengangkat judul **“Strategi Pemasaran Produk Aki UD. Accu Swakarya”**.

1.2 Tujuan Kuliah Kerja Magang

1. Untuk mengetahui sistem kerja yang ada pada UD. Accu Swakarya.
2. Untuk mengetahui strategi pemasaran produk aki UD. Accu Swakarya.

1.3 Manfaat Kuliah Kerja Magang

Manfaat utama yang dapat diperoleh dari kegiatan Kuliah Kerja Magang (KKM) ini sebagai berikut:

1. Bagi Mahasiswa

- a. Mahasiswa dapat meningkatkan kemampuan hardskill maupun softskill.
- b. Mahasiswa mampu melihat hubungan antara dunia kerja dan dunia pendidikan.
- c. Mahasiswa mampu menggunakan pengalamannya untuk mendapatkan kesempatan kerja yang diinginkan setelah menyelesaikan kuliah.
- d. Sebagai pengalaman kerja awal bagi mahasiswa sebelum terjun langsung ke dunia kerja yang nyata dan wadah untuk menjalin Kerjasama yang baik antara Lembaga Pendidikan dengan pihak perusahaan/instansi terkait.

2. Bagi Perusahaan

- a. Dapat memberikan saran dan masukan yang bermanfaat mengenai cara memasarkan produk aki di UD. Accu Swakarya.
- b. Dapat melaksanakan salah satu bentuk tanggungjawab sosial kepada masyarakat.
- c. Dapat memperoleh gambaran kondisi SDM yang akan datang.

3. Bagi STIE PGRI Dewantara Jombang

- a. Mempercepat peningkatan kerjasama antara STIE PGRI Dewantara dengan dunia usaha.
- b. Memberi masukan pada penyempurnaan kurikulum program studi dalam menyiapkan lulusan yang siap kerja.

- c. Memperoleh masukan yang berupa berbagai kasus yang dapat digunakan sebagai contoh dalam proses pendidikan.
- d. Sebagai tolak ukur kemampuan mahasiswa dalam mengaplikasikan ilmu pengetahuan yang telah didapatkan.
- e. Sebagai bahan evaluasi atas laporan hasil kuliah kerja magang yang dilakukan oleh mahasiswa untuk penyesuaian kurikulum dimasa yang akan datang agar menjadi lebih baik.

1.4 Tempat Kuliah kerja Magang

Kuliah Kerja Magang ini dilaksanakan di:

Nama Instansi : UD. Accu Swakarya

Alamat : Jl. Raya Bandung RT. 03/ RW. 03, Sugihwaras, Bandung,
Kec. Diwek, Kabupaten Jombang, Jawa Timur 61471

Bagian : Pemasaran

1.5 Jadwal Waktu Kuliah Kerja Magang

Kuliah Kerja Magang ini dilaksanakan mulai tanggal 10 Juli 2023 sampai dengan 16 Agustus 2023, dengan jam kerja mulai pukul 08.00 WIB sampai dengan pukul 16.00 WIB pada hari Senin sampai dengan Sabtu.

Tabel 1.1 Jadwal Waktu Pelaksanaan Kuliah Kerja Magang

No.	Kegiatan	Juli			Agustus		
		II	III	IV	I	II	III
1.	Pengenalan lingkungan KKM						
2.	Pelaksanaan KKM						
3.	Pengumpulan data						
4.	Menyusun laporan						

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG

2.1 Sejarah Perusahaan/Instansi

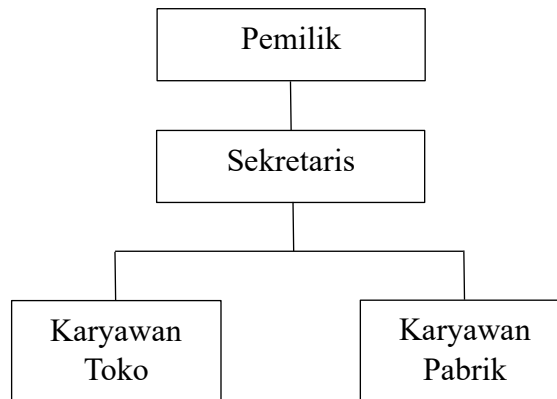
UD. Accu Swakarya ini merupakan salah satu bisnis aki di Jombang. Bisnis ini pertama kali berdiri di Kota Surabaya pada tahun 1974. UD. Accu Swakarya memiliki beberapa toko cabang, yang pertama di Surabaya dan 3 cabang di Jombang. Cabang Jombang berada di Jl. A Yani No. 3 Kecamatan Jombang, Kabupaten Jombang; Jl. A. Yani No.31 Kecamatan Jombang Kabupaten Jombang; dan Jl. Raya Bandung RT.03/RW.03, Sugihwaras, Bandung, Kec. Diwek, Kabupaten Jombang.

UD. Accu Swakarya memiliki pabrik bernama GNS Accu Swakarya di daerah Nglerep, Keras, Kabupaten Jombang. Ada beberapa merek produk yang dijual oleh UD. Accu Swakarya yaitu YUASA, NAGOYA, GNS Hybrid, dan beberapa merek air untuk aki. Pada setiap merek aki tersebut memiliki beberapa tipe, kapasitas ukuran dan harga yang bervariasi, salah satu contohnya YUASA NS40 32Ah untuk mobil Toyota Avanza.

2.2.1 Data Kantor

Nama : UD. Accu Swakarya
Alamat : Jl. Raya Bandung RT. 03/ RW. 03, Sugihwaras, Bandung,
Kec. Diwek, Kabupaten Jombang, Jawa Timur 61471
Nomor Telepon : 0813-5764-8677

2.2 Struktur Organisasi Perusahaan/Instansi



Gambar 2.1 Struktur Organisasi

Sumber : Penulis

Tabel 2.2 Struktur Organisasi Perusahaan/Instansi

No.	Nama	Jabatan
1.	H. Muhsin	Pemilik
2.	Hj. Hesti Ruchana Handayani	Sekretaris
3.	Arif	Karyawan Toko
4.	Faisal	Karyawan Toko
5.	Sidiq Harianto	Karyawan Toko
6.	Subiyanto	Karyawan Pabrik
7.	Seroji	Karyawan Pabrik
8.	Catur	Karyawan Pabrik

2.3 Kegiatan Umum Perusahaan

UD. Accu Swakarya memiliki kegiatan usaha dalam bidang industri otomotif. Kegiatan umum yang dilakukan meliputi:

1. Penjualan offline di beberapa toko fisik yang dijaga masing – masing

satu penjaga toko.

2. Pelayanan pemasangan aki dengan mendatangi salah satu toko milik UD. Accu Swakarya
3. Pelayanan tukar – tambah aki
4. Dapat melayani panggilan sewaktu – waktu pada jam kerja jika terdapat pelanggan yang membutuhkan aki dalam keadaan genting di suatu tempat yang tidak memungkinkan pelanggan mendatangi toko fisik.
5. Memiliki pabrik bernama GNS Accu Swakarya yang memproduksi aki dengan merek GNS Hybrid.

BAB III

PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG

3.1 Pelaksanaan Kerja yang dilakukan di Tempat Magang

Pelaksanaan Kuliah Kerja Magang terhitung tanggal 10 Juli 2023 dimulai dengan kegiatan pengenalan lingkungan ditempat magang dan hari terakhir tanggal 16 Agustus 2023. Pelaksanaan magang di UD. Accu Swakarya dilaksanakan sesuai dengan ketentuan dan prosedur yang ditetapkan oleh perusahaan. Penulis bekerja pada bagian administrasi. Toko UD. Accu Swakarya buka setiap Senin sampai dengan Sabtu. Hari Senin sampai dengan Sabtu buka mulai pukul 08.00 WIB sampai dengan 16.00 WIB. Namun pada hari Jum'at toko hanya buka mulai pukul 08.00 WIB sampai dengan 11.30 WIB. Hari libur pada hari minggu dan hari besar lainnya yang ditentukan oleh pemerintah.

Aktivitas yang dilakukan penulis di UD. Accu Swakarya yaitu pemasaran produk dengan melayani pelanggan yang datang dan menjelaskan beberapa produk yang mungkin dibutuhkan pelanggan. Sebagian besar kegiatan yang dilakukan UD. Accu Swakarya masih dilakukan secara tradisional dan manual seperti pencatatan penghasilan, stok, dan sistem pemasarannya. Sebagai promosi UD. Accu Swakarya menggunakan media *word of mouth* sebagai sarana dalam mempromosikan produk-produk yang dipasarkan. Melalui media tersebut diskripsi produk-produk juga dijelaskan.

Pencatatan transaksi konsumen dicatat menggunakan buku nota disetiap kegiatan transaksi perkonsumen, yang pada akhir hari nota tersebut menjadi dasar pendapatan UD. Accu Swakarya setiap harinya. Evaluasi dilakukan oleh pemilik sendiri yang mendatangi setiap cabang tokonya untuk menganalisis pendapatan dan pencatatan transaksi dengan tidak ada hari tetap untuk kunjungan. Kemudian pemilik akan memberikan data informasi kepada bagian sekretaris untuk dilakukan pencatatan ulang yang lebih terstruktur.

3.2 Hasil Pengamatan di Tempat Magang

UD. Accu Swakarya memiliki tekad yang kuat agar usahanya tersebut dapat berkembang pada kedepan harinya. Pemilik UD. Accu Swakarya mencari inovasi – inovasi baru untuk memenuhi kebutuhannya. Tetapi inovasi-inovasi yang sudah direncanakan masih belum dapat diimplikasikan di toko fisiknya. Seharusnya di era kemajuan teknologi dan informasi saat ini, UD. Accu Swakarya harus dapat memanfaatkan perangkat elektronik digital secara maksimal.

UD. Accu Swakarya selama ini memiliki segmen dan target pasar yang tetap. Mereka tidak memiliki sosial media sebagai media pemasarannya. Sehingga pelanggan yang datang adalah pelanggan yang loyal atau bisa dikatakan akan terus melakukan transaksi secara berulang di UD. Accu Swakarya. Hal ini dilihat penulis dari interaksi antara penjaga toko fisik dengan pelanggan – pelanggan yang datang atau menghubungi melalui nomor pribadi penjaga toko.

Pada toko fisik hanya terdapat satu penjaga toko. Hal ini sering kali menjadi masalah bagi penjaga karena ketika mendapat panggilan oleh pelanggan, penjaga toko harus menutup sementara tokonya untuk mendatangi panggilan pelanggan. Pelanggan lain yang akan mendatangi toko dan melakukan transaksi akan memutar balik ketika melihat toko dalam keadaan tutup karena dianggap pada hari itu toko sedang tidak beroperasi.

Adapun permasalahan yang dialami penulis selama menjalankan kegiatan Kuliah Kerja Magang di UD. Accu Swakarya, antara lain:

1. Mahasiswa yang menjalankan magang UD. Accu Swakarya memiliki keterbatasan pengetahuan di bidang otomotif
2. Sulitnya menjangkau segmen dan target dikarenakan tidak mempunyai *database* pembeli
3. Kemampuan berkomunikasi untuk memberikan informasi mengenai UD. Accu Swakarya kepada masyarakat masih kurang tepat, sehingga calon konsumen masih ragu untuk melakukan transaksi.

3.3 Usulan Pemecahan Masalah/Solusi

Menurut penulis dalam pelaksanaan Kuliah Kerja Magang di UD. Accu Swakarya terdapat beberapa kendala. Mengetahui hal tersebut maka ada beberapa usulan untuk dapat mengatasi kendala yang dihadapi, antara lain:

1. Membuat sosial media dengan unggahan – unggahan produk yang

tersedia dan testimoni pelanggan untuk menarik calon pelanggan, serta memperluas segmen dan target pasar.

2. Menggunakan bantuan kasir elektronik untuk membantu pencatatan pembelian secara lebih rinci, mencetak nota digital penjualan, sehingga pendapatan dapat terbukukan secara jelas dan terperinci.
3. Menambah jumlah karyawan sehingga terdapat bagian administrasi dan bagian pemasangan.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 KESIMPULAN

Kuliah Kerja Magang merupakan kegiatan kurikuler yang dikemas dalam sebuah mata kuliah yang wajib dilaksanakan oleh seluruh mahasiswa STIE PGRI Dewantara Jombang. Dalam mata kuliah kuliah kerja magang kegiatan pembelajaran dilaksanakan langsung dalam dunia kerja oleh mahasiswa. Penulis melaksanakan kuliah kerja magang di UD. Accu Swakarya Jombang. Dari pelaksanaan Kuliah Kerja Magang penulis banyak mendapatkan pengetahuan baik dari manajemen, segi bisnis yang dijalankan, dan strategi pemasaran yang digunakan oleh UD. Accu Swakarya. Penulis juga dapat mengetahui permasalahan dan memberikan usulan penyelesaian masalah/solusi kepada UD. Accu Swakarya.

4.2 SARAN

Dari pelaksanaan Kuliah Kerja Magang yang dilakukan di UD. Accu Swakarya ada beberapa saran dari penulis yang bisa menjadi pertimbangan, yaitu UD. Accu Swakarya harus cepat bertindak dalam melakukan pengembangan – pengembangan digital yang seharusnya dilakukan agar dapat berkembang secara cepat. Diharapkan UD. Accu Swakarya membuat akun sosial media untuk memperluas target pasarnya, mengingat teknologi dan informasi semakin maju

DAFTAR PUSTAKA

- Aljihadi, F., Putra, A. R., & Saptarini, V. S. V. (2017). *Pengaruh Bauran Pemasaran dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Mobil Pada PT. Astra Internasional Daihatsu Lampung*. *VISIONIST*, 6(2).
- Fristiana, I., Wibowo, E. N., & Z, Z. N. (den 9 Desember 2012). *Sejarah Penemuan Aki*. Hämtat från [themiracleofeducation.wordpress.com: https://themiracleofeducation.wordpress.com/2012/12/09/sejarah-penemuan-aki/#:~:text=Lead-acid%20battery%20dikenal%20sebagai%20Accu%20atau%20lebih%20dikenal,ditemukan%20pembangkit%2olistrik%20yang%20praktis%20untuk%20pertama%20kali](https://themiracleofeducation.wordpress.com/2012/12/09/sejarah-penemuan-aki/#:~:text=Lead-acid%20battery%20dikenal%20sebagai%20Accu%20atau%20lebih%20dikenal,ditemukan%20pembangkit%2olistrik%20yang%20praktis%20untuk%20pertama%20kali). den 17 Agustus 2023
- Kartajaya, Hermawan. 2006. *Hermawan Kartajaya on Marketing*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Lukman, Nehemia. 2022. *Pengaruh Perilaku Konsumen dan Bauran Pemasaran terhadap Minat Pembelian Aki Lithium Merek CSM*. *Skripsi*. Surabaya: Universitas Katolik Widya Mandala.
- Samudera, Y. (den 26 Juli 2023). *Baru Tahu Accu atau Aki di Motor itu Enggak Tahunya Kependekan dari Kata Ini*. Hämtat från [motorplus-online: https://www.motorplus-online.com/read/253848161/baru-tahu-accu-atau-aki-di-motor-itu-enggak-tahunya-kependekan-dari-kata-ini](https://www.motorplus-online.com/read/253848161/baru-tahu-accu-atau-aki-di-motor-itu-enggak-tahunya-kependekan-dari-kata-ini) den 15 Agustus 2023
- Sukma, A. M. (den 11 Maret 2023). *Laris! Penjualan Mobil Indonesia Tumbuh 7,3 Persen pada Februari 2023*. Hämtat från [Bisnis.com: https://otomotif.bisnis.com/read/20230311/46/1636268/laris-penjualan-mobil-indonesia-tumbuh-73-persen-pada-februari-2023](https://otomotif.bisnis.com/read/20230311/46/1636268/laris-penjualan-mobil-indonesia-tumbuh-73-persen-pada-februari-2023) den 17 Agustus 2023

LAMPIRAN

Lampiran 1. Formulir Kegiatan Harian Mahasiswa

FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA


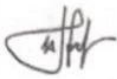
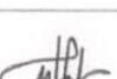
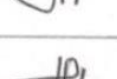
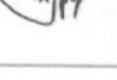

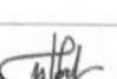
Nama : Fu'ati Wardiyana Saputri


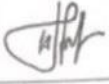








NIM : 2061328







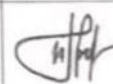


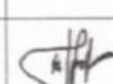
Program Studi : Manajemen



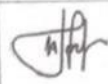

Tempat KKM : UD. Accu Swakarya

Bagian/Bidang : Pemasaran


Minggu Ke	Tanggal	Jenis Kegiatan	Tanda Tangan
I	10-07-2023	1. Pengenalan karyawan 2. Pengenalan lingkungan magang	
	11-07-2023	1. Memberikan pelayanan kepada pelanggan saat datang ke toko 2. Melayani transaksi pembelian aki mobil	
	12-07-2023	1. Memberikan pelayanan kepada pelanggan saat datang ke toko 2. Melayani transaksi tukar – tambah aki mobil	
	13-07-2023	1. Memberikan pelayanan kepada pelanggan saat datang ke toko 2. Melayani transaksi tukar – tambah aki mobil	
	14-07-2023	1. Memberikan pelayanan kepada pelanggan saat datang ke toko 2. Melayani transaksi pembelian aki mobil 3. Membuat nota pembelian	
	15-07-2023	1. Memberikan pelayanan kepada pelanggan saat datang ke toko 2. Melayani transaksi tukar – tambah aki motor	
	17-07-2023	1. Memberikan pelayanan kepada pelanggan saat datang ke toko 2. Membuat nota transaksi	
	18-07-2023	1. Memberikan pelayanan kepada	

II		pelanggan saat datang ke toko 2. Melayani transaksi pembelian air aki	
	19-07-2023	Libur Nasional	
	20-07-2023	1. Memberikan pelayanan kepada pelanggan saat datang ke toko 2. Membuat nota transaksi	
	21-07-2023	1. Memberikan pelayanan kepada pelanggan saat datang ke toko 2. Melayani transaksi tukar – tambah aki mobil	
	22-07-2023	1. Memberikan pelayanan kepada pelanggan saat datang ke toko 2. Melayani transaksi pembelian aki motor	
III	24-07-2023	1. Memberikan pelayanan kepada pelanggan saat datang ke toko 2. Membuat nota pembelian air aki	
	25-07-2023	1. Memberikan pelayanan kepada pelanggan saat datang ke toko 2. Melayani transaksi tukar – tambah dan pemasangan aki mobil	
	26-07-2023	1. Memberikan pelayanan kepada pelanggan saat datang ke toko 2. Melayani transaksi tukar – tambah aki mobil	
	27-07-2023	1. Memberikan pelayanan kepada pelanggan saat datang ke toko 2. Melayani transaksi tukar – tambah dan setelah pemasangan aki motor	
	28-07-2023	1. Memberikan pelayanan kepada pelanggan saat datang ke toko 2. Membuat nota transaksi tukar – tambah aki mobil	
	29-07-2023	1. Memberikan pelayanan kepada pelanggan saat datang ke toko	

		2. Melayani pembelian air aki	
IV	31-07-2023	1. Memberikan pelayanan kepada pelanggan saat datang ke toko 2. Membuat nota setelah pengecasan aki	
	1-08-2023	1. Memberikan pelayanan kepada pelanggan saat datang ke toko 2. Membuat nota pembelian aki	
	2-08-2023	1. Memberikan pelayanan kepada pelanggan saat datang ke toko 2. Melayani transaksi tukar – tambah aki mobil	
	3-08-2023	1. Memberikan pelayanan kepada pelanggan saat datang ke toko 2. Membuat nota transaksi tukar – tambah aki mobil	
	4-08-2023	Toko Libur	
	5-08-2023	1. Memberikan pelayanan kepada pelanggan saat datang ke toko 2. Melayani pembelian air aki	
V	7-08-2023	1. Memberikan pelayanan kepada pelanggan saat datang ke toko 2. Membuat nota tukar – tambah aki motor	
	8-08-2023	1. Memberikan pelayanan kepada pelanggan saat datang ke toko 2. Membuat nota pembelian	
	9-08-2023	1. Memberikan pelayanan kepada pelanggan saat datang ke toko 2. Membuat nota transaksi tukar – tambah aki mobil	
	10-08-2023	1. Memberikan pelayanan kepada pelanggan saat datang ke toko 2. Membuat nota transaksi pembelian aki motor	
	11-08-2023	1. Memberikan pelayanan kepada pelanggan saat datang ke toko 2. Membuat nota pembelian	
	12-08-2023	1. Memberikan pelayanan kepada	

		<p>pelanggan saat datang ke toko</p> <p>2. Membuat nota transaksi tukar – tambah dan pemasangan aki motor</p>	
VI	14-08-2023	<p>1. Memberikan pelayanan kepada pelanggan saat datang ke toko</p> <p>2. Membuat nota transaksi tukar – tambah dan pemasangan aki mobil</p>	
	15-08-2023	<p>1. Memberikan pelayanan kepada pelanggan saat datang ke toko</p> <p>2. Membuat nota transaksi air aki</p>	
	16-08-2023	<p>1. Memberikan pelayanan kepada pelanggan saat datang ke toko</p> <p>2. Membuat nota transaksi tukar – tambah dan pemasangan aki motor</p>	

Lampiran 2. Surat Keterangan Magang

 **UD. ACCU SWAKARYA**
Jl. Raya Bandung RT. 03/ RW. 03, Sugihwaras, Bandung
Kec. Diwek, Kabupaten Jombang, Jawa Timur 61471
Telp: 0813-5764-8677

SURAT KETERANGAN MAGANG

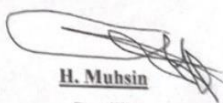
Yang bertanda tangan di bawah ini:
Nama : H. Muhsin
Jabatan : Pemilik

Menjelaskan bahwa Mahasiswa di bawah ini:
Nama : Fu'ati Wardiyana Saputri
NIM : 2061328
Program Studi : Manajemen
Asal : STIE PGRI Dewantara Jombang


Telah melaksanakan Kuliah Kerja Magang di UD. Accu Swakarya terhitung tanggal 10 Juli 2023 sampai dengan 16 Agustus 2023

Demikian surat keterangan ini dibuat sebagaimana mestinya.

Jombang, 16 Agustus 2023


H. Muhsin
Pemilik

Lampiran 3. Lembar Penilaian Pendamping Lapangan



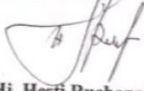
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PGRI DEWANTARA
PROGRAM STUDI – AKUTANSI – AKREDITASI (A)
PROGRAM STUDI – MANAJEMEN – AKREDITASI (B)
 Jln Prof Moh. Yamin No. 77 Telp. 0321-865180, Fax, 0321-853807 Jombang 61471
 Email : info@stiedewantara.ac.id website: www.stiedewantara.ac.id

PENILAIAN KULIAH KERJA MAGANG MAHASISWA
STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG

Nama : Fu'ati Wardiyana Saputri
 NIM : 2061328
 Program Studi : Manajemen Pemasaran-A4 2020
 Tempat Magang : UD. ACCU SWAKARYA
 Alamat Tempat Magang : Jl. Raya Bandung RT. 03/ RW. 03, Sugihwaras,
 Bandung Kecamatan Diwek, Kabupaten Jombang
 Bagian/Bidang : Pemasaran

No.	Aspek Yang Dinilai	Kurang (40-54)	Cukup (55-64)	Baik (65-79)	Sangat Baik (≥80)
1.	Disiplin Kerja				91
2.	Keerjasama dalam tim/hubungan dengan rekan kerja				91
3.	Kreativitas dan tingkah laku saat berkerja				90
4.	Kreativitas dan Keterampilan				90
5.	Kemampuan mengaplikasikan pengetahuan akademis dalam pekerjaan				92
6.	Kemampuan menyesuaikan diri dalam pekerjaan dan lingkungan kerja				90
7.	Kemampuan berkomunikasi				95
8.	Produktifitas kerja*				92

Catatan : Penilaian harap diisi dalam angka
 *Peserta magang menghasilkan produk/karya
 Catatan:.....

Jombang, 16 Agustus 2023
 Pejabat Penilai

(Hj. Hesti Ruchana Handayani)

Lampiran 4. Lembar Penilaian Dosen Pembimbing Lapangan



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PGRI DEWANTARA
 PROGRAM STUDI – AKUTANSI – AKREDITASI (A)
 PROGRAM STUDI – MANAJEMEN – AKREDITASI (B)
 Jln 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 : Fu'ati Wardiyana Saputri
 NIM : 2061328
 Program Studi : Manajemen Pemasaran-A4 2020
 Tempat Magang : UD. ACCU SWAKARYA
 Bagian/Bidang : Pemasaran

No.	Aspek yang Dinilai	Nilai (angka 0 – 100)
1.	Keaktifan konsultasi	95
2.	Motivasi	95
3.	Pengetahuan tentang tugas di obyek KKM	95
4.	Tata bahasa dan kerapihan laporan	95
5.	Kejelasan menyampaikan laporan	95
6.	Sistematika laporan	95
7.	Kemampuan mengidentifikasi masalah	95
8.	Kemampuan memberi alternatif pemecahan masalah	95
	Nilai total	760

Catatan : Penilaian harap diisi dalam angka

Jombang, 29 Agustus 2023
 Dosen Pendamping Lapangan,

(Amjain, M.Si)

Lampiran 5. Dokumentasi



