

LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)

DISTRIBUSI PEMASARAN ROKOK ARMOUR DI SURABAYA

PT BERCA KAWAN SEJATI



Oleh :

Kamal (2061310)

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI (STIE) PGRI DEWANTARA

JOMBANG

2023

LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
DISTRIBUSI PEMASARAN ROKOK ARMOUR DI SURABAYA

PT BERCA KAWAN SEJATI



Oleh:

Kamal (2061310)

Menyetujui

Pendamping Lapangan

Dosen Pembimbing Lapangan

(Herman Afandi)

(Kristin Juwita, SE.,MM)

Mengetahui

Ketua Prodi Manajemen



(Dr. Erminal Pancaningrum, ST., MSM)

KATA PENGANTAR

Puji Syukur atas kehadiran Allah SWT atas Rahmat dan karunia-Nya, saya dapat menyelesaikan Laporan Kuliah Kerja Magang (KKM) dengan judul “DISTRIBUSI PEMASARAN ROKOK ARMOUR DI SURABAYA PT BERCA KAWAN SEJATI”.

Laporan ini saya susun sebagai salah satu syarat pemenuhan tugas mata kuliah Kuliah Kerja Magang (KKM) pada Program Studi Manajemen STIE PGRI Dewantara Jombang. Tujuan dibuatnya laporan KKM ini yaitu untuk melaporkan segala sesuatu yang ada kaitannya dengan dunia kerja dan segala sesuatu yang telah dikerjakan oleh penulis selama melaksanakan kegiatan KKM di PT BERCA KAWAN SEJATI.

Penulis menyadari bahwa penulisan laporan KKM ini tidak berhasil tanpa bantuan dan bimbingan dari beberapa pihak. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah membantu, mendoakan, dan mendukung penulis dalam menyelesaikan pembuatan laporan kerja praktek ini, yaitu:

1. Dr. Abd. Rohim, SE., M.SI., CRA. selaku Ketua STIE PGRI Dewantara Jombang.
2. Dr. Erminati Pancaningrum, S.T., MSM. selaku Ketua Program Studi Manajemen STIE PGRI Dewantara Jombang.
3. Kristin Juwita, SE., MM selaku pembimbing Kuliah Kerja Magang (KKM).
4. Herman Affandi selaku Kepala Manajer area Jawa Timur 1 di PT Berca Kawan Sejati.
5. Riadi selaku Team Leader Depo Surabaya di PT Berca Kawan Sejati.

6. Semua pihak baik secara langsung maupun tidak langsung yang telah membantu dalam penyelesaian laporan akhir kegiatan magang.

Perlu disadari bahwa dalam penyusunan laporan magang ini sangat jauh dari kata sempurna, masih banyak kekurangan yang harus di perbaiki. Segala bentuk krtitik dan saran dengan senang hati diterima dan diharapkan dapat membantu penulis dalam penulisan laporan selanjutnya agar lebih baik lagi. Semoga laporan KKM ini dapat memberikan manfaat bagi semua pihak yang membacanya.

Jombang, 25 Agustus 2023



Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR GAMBAR.....	vii
DAFTAR TABEL.....	viii
DAFTAR LAMPIRAN	ix
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.....	8
2.2 Struktur Organisasi Perusahaan/Instansi.....	9
2.3 Kegiatan Umum Perusahaan.....	12
BAB III PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG	
3.1 Pelaksanaan Kuliah Kerja Magang	17
3.2 Hasil Pengamatan di Tempat Magang.....	17
3.3 Pemecahan Masalah/Solusi.....	17

BAB IV KESIMPULAN

4.1 Kesimpulan 19

4.2 Saran 19

DAFTAR PUSTAKA 20

LAMPIRAN 21

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Logo Instansi	8
Gambar 2.2 Struktur Organisasi	9
Gambar 2.2 Produk	16

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jadwal Waktu Kuliah Kerja Magang	6
Tabel 2.1 Tugas dan Wewenang	10

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Keterangan Telah Melaksanakan Magang	21
Lampiran 2 Form kegiatan Harian Kuliah Kerja Magang	22
Lampiran 3 Dokumentasi.....	24
Lampiran 4 Form Penilaian Pendamping Lapangan.....	27
Lampiran 5 Form Penilaian Dosen Pembimbing.....	28

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kuliah Kerja Magang (KKM) merupakan kegiatan intrakurikuler yang dikemas dalam sebuah mata kuliah yang wajib dilaksanakan oleh seluruh mahasiswa STIE PGRI Dewantara. KKM adalah suatu bentuk proses pembelajaran mahasiswa yang mendukung program pendidikan di STIE PGRI Dewantara dan program teknis praktis yang ditemukan dilapangan. Kegiatan magang mahasiswa ini merupakan salah satu mata kuliah yang harus dipenuhi.

Di samping itu kegiatan magang ini juga dapat menambah wawasan mahasiswa dan menuntut mahasiswa untuk dapat berpikir secara teoritis dalam memecahkan masalah di dunia kerja. Sehingga dibuatkan kebijakan untuk mahasiswa STIE PGRI Dewantara Jombang dengan melaksanakan Kuliah Kerja Magang (KKM) di Instansi-instansi Pemerintah / Swasta. Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan daya pikir mahasiswa dan lebih mendekatkan mahasiswa dengan dunia kerja yang sesuai dengan bidang ilmu yang mereka pelajari di STIE PGRI Dewantara Jombang.

Menimbang hal tersebut serta berdasar himbauan dari program Manajemen STIE PGRI Dewantara, maka sebagai pelaksana mahasiswa termotivasi untuk melaksanakan praktek kuliah kerja magang di PT BERCA

KAWAN SEJATI. Dengan memilih dan mengikuti kegiatan di PT BERCA KAWAN SEJATI Surabaya penulis dapat mengetahui dan memahami kondisi dan seluk beluk kerja terutama dalam bidang pemasaran PT BERCA KAWAN SEJATI Surabaya.

Setiap perusahaan akan berusaha mencapai tujuan organisasi, dalam usaha mencapai tujuan tersebut perusahaan sering kali dihadapkan dengan masalah baik internal maupun eksternal. Masalah-masalah tersebut dapat menjadi penghambat perusahaan dalam mencapai suatu tujuan, hal tersebut memaksa perusahaan untuk segera menanggapi suatu permasalahan dengan cepat dan tepat, karena masalah tersebut akan berkaitan dengan kinerja karyawan. Kinerja karyawan yang baik membutuhkan sumber daya manusia yang baik berkompeten.

Sumber Daya Manusia adalah salah satu elemen yang sangat penting bahkan tidak dapat lepas dari sebuah organisasi. Dalam sebuah organisasi sumber daya manusia bisa menjadi ujung tombak perusahaan dalam mencapai tujuan. Saat ini mengumpulkan tenaga kerja yang cakap dan berkinerja baik semakin sulit dilakukan, terlebih lagi mempertahankan yang sudah ada.

Kenyataan di lapangan seringkali menunjukkan bahwa lulusan perguruan tinggi (Fresh graduate) belum mampu secara optimal mengaplikasikan pengetahuan yang telah diperoleh kedalam dunia kerja. Fakta dilapangan membuktikan banyaknya para sarjana yang masih belum juga mendapatkan pekerjaan. Dalam dunia kerja akan dibutuhkan kemampuan antara pengetahuan teori yang telah didapatkan dari bangku

perkuliahan dan pelatihan praktik di lapang, guna memberikan gambaran tentang dunia kerja yang sebenarnya. Kuliah Kerja Magang merupakan bentuk kegiatan praktek kerja mahasiswa di instansi yang terkait dengan bidang ekonomi khususnya manajemen dengan tujuan mendapatkan pengalaman dari kegiatan tersebut, yang nantinya dapat digunakan untuk pengembangan profesi. Kegiatan magang kerja dilaksanakan di PT Berca Kawan Sejati yang merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa perdagangan dimana setiap tahunnya mengalami perkembangan.

Pengembangan sumber manusia yang baik berpengaruh pada kinerja karyawan. Pengembangan sumber daya berbanding lurus dengan kinerja karyawan, apabila pengembangan sumber daya tersebut baik kinerja karyawan akan meningkat. Pengembangan sumber daya manusia adalah suatu upaya mengembangkan kualitas atau kemampuan sumber daya manusia melalui proses perencanaan pendidikan, pelatihan, dan pengolahan tenaga atau pegawai untuk mencapai hasil optimal.

Kegiatan Kuliah Kerja Magang (KKM) juga merupakan salah satu syarat kelulusan mahasiswa dalam memperoleh gelar Sarjana Manajemen (SM) pada Program Studi S1 Manajemen Pemasaran STIE PGRI Dewantara. Dengan demikian praktikan tertarik untuk mempersiapkan diri untuk menjadi lulusan yang mampu diandalkan di perusahaan khususnya di bidang pemasaran. Adapaun pengamatan dalam kuliah kerja magang yang menjadi topik atau masalah dalam PT.BERCA KAWAN SEJATI yaitu waktu pengiriman kurang efektif dan efisien di lapangan pada saat pengiriman grosir

akibatnya pengiriman terhambat. Maka dengan ini penulis membuat laporan kerja magang dengan ber tema kan “Distribusi Pemasaran Rokok Armour di Surabaya” terkait dengan masalah yang menjadi pegamatan penulis merupakan salah satu alasan ingin mengkaji lebih dalam sistem distributor dan pemasaran dalam perusahaan ini.

Di pilihnya PT. Berca Kawan Sejati sebagai tempat Kuliah Kerja Magang dikarenakan perusahaan ini beroperasi pada bidang distributor dan pemasaran.

1.2 Tujuan Kuliah Kerja Magang

Setiap perusahaan akan berusaha mencapai tujuan organisasi, dalam usaha mencapai tujuan tersebut perusahaan sering kali dihadapkan dengan masalah baik internal maupun eksternal. Masalah-masalah tersebut dapat menjadi penghambat perusahaan dalam mencapai suatu tujuan, hal tersebut memaksa perusahaan untuk segera menanggapi suatu permasalahan dengan cepat dan tepat, karena masalah tersebut akan berkaitan dengan kinerja karyawan. Kinerja karyawan yang baik membutuhkan sumber daya manusia yang baik berkompeten.

1.3 Manfaat Kuliah Kerja Magang

1. Bagi STIE PGRI DEWANTARA :

Untuk jembatan kerjasama antara PT Berca Kawan Sejati dengan STIE PGRI Dewantara Jombang dalam hal Kuliah Kerja Magang dan Rekrutment karyawan.

2. Untuk membantu menyelesaikan pekerjaan sesuai dengan penempatan yang telah ditentukan serta tanya jawab mengenai masalah-masalah di PT Berca Kawan Sejati.
3. Untuk menambah pengetahuan mahasiswa tentang sistem perusahaan PT Berca Kawan Sejati yang berkaitan dengan materi yang kami pelajari di perguruan tinggi.
4. Menjalin hubungan kerjasama yang baik antar pihak fakultas dan pihak perusahaan yaitu PT Berca Kawan Sejati yang memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk melakukan program kuliah kerja magang.

Bagi Perusahaan :

1. Untuk mengidentifikasi penerapan strategi pemasaran PT Berca Kawan Sejati.
2. Untuk mengidentifikasi kendala yang dihadapi dalam strategi pemasaran PT Berca Kawan Sejati.

Bagi Mahasiswa :

1. Memahami dunia kepersonaliaan masa kini dan menerapkan keilmuan yang telah diperoleh selama mendapatkan pembelajaran di PT Berca Kawan Sejati.

2. Sebagai media pembelajaran mahasiswa dengan menyesuaikan keilmuan dengan aplikasi di dunia kerja mengenai kepersonaliaian di PT Berca Kawan Sejati.

1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang

Kuliah Kerja Magang dilaksanakan di PT Berca Kawan Sejati yang bertempat di Tenggilis Square M24, Ruko, Blok N-O, RW 02, Kedangsari, Kec. Tenggilis Mejoyo, Kab. Surabaya, Jawa Timur 60292.

1.5 Jadwal Waktu Kuliah Kerja Magang

Waktu pelaksanaan Kuliah Kerja Magang dilaksanakan pada liburan semester IV yang dimulai pada tanggal 15 Juli 2023 sampai dengan tanggal 20 Agustus 2023. Dengan rincian sebagai berikut :

Tabel 1.1 Jadwal Waktu Kuliah Kerja Magang

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

1. Kegiatan Kuliah Kerja Magang dilaksanakan pada hari senin hingga sabtu.
2. Kegiatan Kuliah Kerja Magang dimulai pada hari dan waktu seperti berikut:

Senin – Jumat : 07.30 – 16.30 WIB

Sabtu : 07.30 – 13.30 WIB

3. Penyusunan Laporan Kuliah Kerja Magang dimulai sejak minggu ke 5 pelaksanaan kegiatan Kuliah Kerja Magang berlangsung.

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG

2.1 Sejarah Perusahaan



Gambar 2.1 Logo Instansi

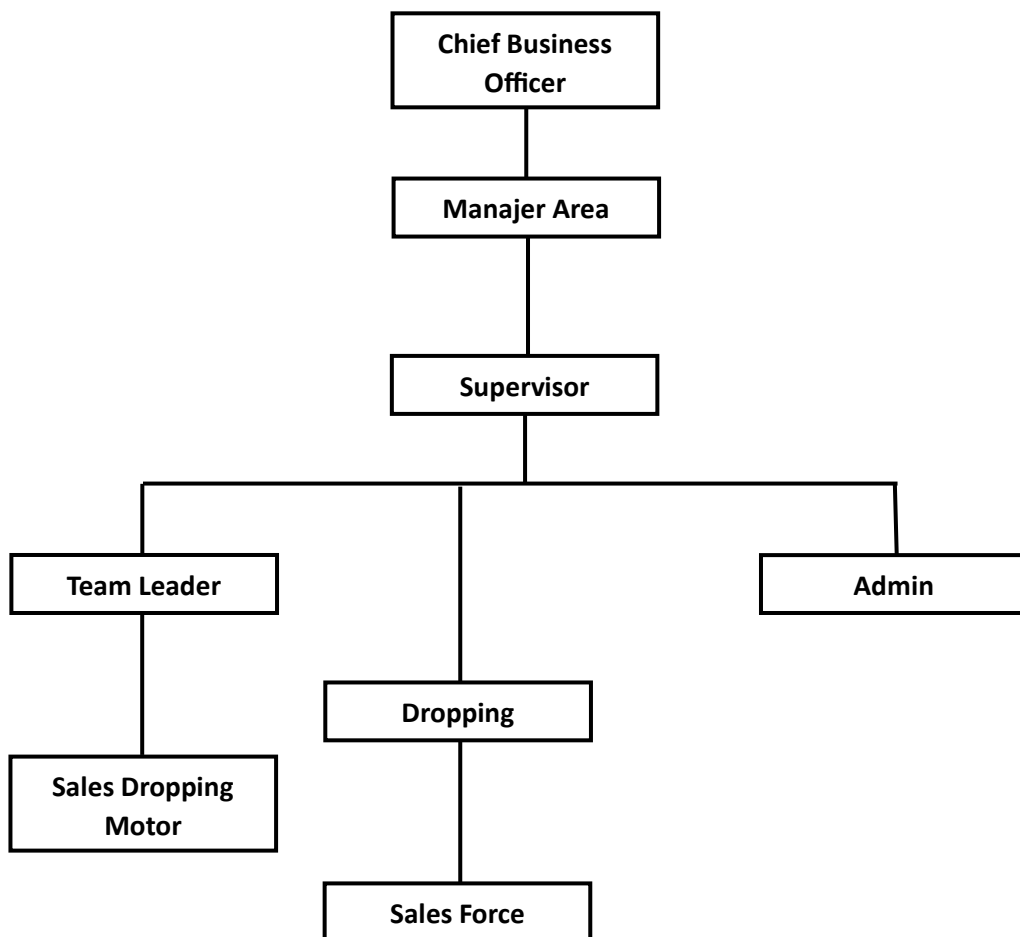
Berca kawan sejati adalah perusahaan distributor rokok yang sedang berkembang di Jawa, Kalimantan dan Sumatera. Didirikan pada bulan April 2018 di jantung kota Malang, berawal dari kesamaan misi lima sekawan membentuk perusahaan ini untuk membangun distribusi produk tembakau yang terkenal di dalam negeri maupun internasional. Lima sekawan dilambangkan dengan lima tangan yang memiliki warna berbeda-beda, artinya karakter yang berbeda dari lima sekawan. Lambang ini dijadikan sebagai logo perusahaan.

Kantor pusat kami berada di Jalan Retawu 30, Malang. Saat ini, cabang-cabang perusahaan telah berkembang secara sporadis di seluruh negeri sementara perusahaan mengembangkan sistem TI dan memberdayakan

sumber daya manusia untuk menjawab tantangan era AI. Guna membangun pasar lebih besar dan efektif didalam pekerjaan yang mempunyai motivasi tinggi dibutuhkan karyawan yang profesional dan menjalankan misi sesuai keinginan perusahaan.

2.2 Struktur Umum Organisasi

STRUKTUR ORGANISASI PT BERCA KAWAN SEJATI



Gambar 2.1 Struktur Organisasi

Berikut adalah tugas dan wewenang dalam setiap kedudukan :

Tabel 2.1 Tugas dan Wewenang

Jabatan	Tugas	Wewenang
Chief Business Officer	Menetapkan target atau tujuan yang ingin dicapai perusahaan sesuai dengan visi dan misi yang dijunjung kemudian mengevaluasi produktifitas, efisiensi, dan operasi bisnis lainnya.	Melakukan pelatihan, perekrutan, kompensasi, dan pengembangan, pegawai.
Area Manager	Mempunyai tugas khusus dari management untuk mengelola areanya dengan efektif dan efisien dalam berkontribusi dalam pencapaian target Nasional.	
SPV	Membentuk tim yang solid dan kuat dalam menjalankan tugas untuk mencapai target marketing yang ditentukan oleh perusahaan, mengontrol anggota tim tetap solid, dan menjalankan metoda promosi yang tepat dan akurat. yang terakhir melakukan evaluasi program marketing tim.	Menyusun dan melaksanakan strategi penjualan, memastikan strategi penjualan berjalan, melakukan fungsi koordinasi dengan support dan pengawasan.

Staf Admin	Tugas utama seorang Admin Sales adalah memastikan efisiensi operasional, mengelola dokumen penjualan, dan memberikan pendukung administratif kepada tim penjualan.	Melibatkan dukungan administratif dan koordinasi dalam departemen penjualan suatu perusahaan.
Team Leader	Memilih anggota tim dengan keahlian yang dibutuhkan untuk mencapai goal tertentu, mengawasi operasi harian dari tim, memonitor kontribusi dan partisipasi setiap anggota untuk memastikan proyek yang dikerjakan bisa selesai sesuai deadline yang ada.	Membuat dan mengimplementasikan strategi yang akan digunakan anggota tim untuk mencapai goal yang sudah ditentukan. Membuat dan mendistribusikan laporan ke manajemen secara rutin yang menunjukkan progress dari proyek yang dikerjakan. Memastikan sumber daya perusahaan digunakan secara efisien.
Sales Force	Memperkenalkan produk baru. Mengoptimalkan saluran distribusi	Pemerataan produk ke semua retail dan membentuk tarikan dari saluran distribusi akhir
Dropping	Mendistribusikan rokok ke grosir dan sub grosir	Melakukan administrasi penagihan piutang dan setoran ke admin kemudian mendata survey brand kompetitor lain.

Sales Dropping	Melakukan administrasi seperti penagihan piutang dan setoran pada admin, kemudian mendata survey brand komptitor lain.	Pemerataan produk ke sub grosir dan mendata toko baru yang berpotensi
----------------	--	---

2.3 Kegiatan Umum Perusahaan

PT Berca Kawan Sejati adalah Perusahaan distributor rokok yang sedang berkembang di Malang, dengan pengembangan yang berjangka dari tahun ke tahun yang awalnya pemasaran di luar Jawa sampai sekarang sudah beberapa kota di pulau Jawa. PT Berca Kawan Sejati sangat mementingkan proses pemasarannya yang pertama dari berbagai inovasi produknya dari sigaret kretek tangan yaitu Armour kretek 12,16 dan sigaret kretek mesin. Yaitu Armour filter Black, Armour filter Classic, Armour Bold.

Grosir adalah jenis bisnis yang menjual produk dalam jumlah besar kepada pengecer, bisnis, atau pihak lain yang memerlukan jumlah produk yang besar untuk keperluan mereka. Biasanya, grosir menawarkan harga yang lebih rendah per unit produk karena pembeli membeli dalam jumlah yang besar. Tujuannya adalah memberikan efisiensi dalam distribusi produk dan membantu pengecer atau bisnis lain memenuhi persediaan mereka. Grosir berperan penting dalam rantai pasokan, memungkinkan produk mencapai pasar dengan lebih efisien.

Sub grosir adalah jenis bisnis yang berada di tingkat yang lebih rendah dalam rantai pasokan daripada grosir. Mereka biasanya membeli produk dari grosir dalam jumlah yang besar dan kemudian menjualnya kembali dalam jumlah yang lebih kecil kepada pengecer, bisnis kecil, atau pelanggan akhir. Sub grosir bertindak sebagai perantara antara grosir dan pengecer, menyediakan kemudahan akses ke produk dalam jumlah yang lebih kecil daripada yang biasanya ditawarkan oleh grosir. Mereka juga dapat menawarkan harga yang lebih kompetitif daripada pengecer biasa karena pembelian mereka dalam jumlah yang lebih besar.

Distribusi rokok merujuk pada proses pengiriman dan penyaluran produk rokok dari produsen atau pabrik rokok ke berbagai titik penjualan seperti toko, kios, supermarket, atau distributor yang kemudian memasok produk ini ke konsumen akhir. Distribusi rokok melibatkan serangkaian langkah yang kompleks, termasuk penyimpanan, transportasi, pemesanan, pengiriman, dan penjualan.

Biasanya, distribusi rokok melibatkan beberapa tingkat, termasuk produsen rokok, distributor rokok besar, distributor tingkat menengah, dan pengecer. Produsen rokok memproduksi produk rokok, kemudian mengirimkannya ke distributor besar atau pusat distribusi regional. Distributor besar ini kemudian memasok produk ini ke distributor tingkat menengah atau langsung ke pengecer. Pengecer adalah tempat di mana konsumen akhir membeli rokok.

Distribusi rokok sering kali diatur oleh peraturan pemerintah yang ketat karena potensi dampak negatifnya terhadap kesehatan masyarakat. Oleh karena itu, distribusi rokok sering kali melibatkan kontrol ketat, seperti usia legal pembelian dan peraturan tentang penempatan iklan rokok.

Dalam melakukan survei brand kompetitor, biasanya akan mengumpulkan berbagai jenis informasi dan data yang dapat membantu untuk memahami posisi dan kekuatan pesaing Anda di pasar. Beberapa hal yang mungkin termasuk dalam survei brand kompetitor meliputi:

1. Penelitian Produk

Ini mencakup pemahaman mendalam tentang produk atau layanan pesaing, termasuk fitur, keunggulan, dan kelemahan mereka.

2. Harga

Memahami bagaimana harga produk pesaing dibandingkan dengan produk Anda. Apakah mereka lebih mahal, lebih murah, atau sebanding?

3. Pemasaran

Analisis iklan dan kampanye pemasaran pesaing, termasuk saluran pemasaran yang mereka gunakan.

4. Pengalaman Pelanggan

Mendapatkan umpan balik dari pelanggan pesaing tentang pengalaman mereka dengan produk atau layanan pesaing.

5. Pangsa Pasar

Menilai seberapa besar pangsa pasar yang dimiliki oleh pesaing dan bagaimana pangsa pasar mereka berubah dari waktu ke waktu.

6. Mengevaluasi

Sejauh mana pesaing berinovasi dan meluncurkan produk atau layanan baru.

7. Strategi Distribusi

Menyusun strategi untuk pesaing yang mendistribusikan produk mereka, dan mengetahui letak produk mereka tersedia.

8. Kepuasan Pelanggan

Memahami tingkat kepuasan pelanggan terhadap pesaing melalui survei atau tinjauan.

9. Analisis SWOT

Mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi oleh pesaing.

10. Perilaku Konsumen

Memahami perilaku konsumen terkait dengan produk atau merek pesaing.

11. Laporan Keuangan

Menganalisis laporan keuangan pesaing untuk mendapatkan wawasan tentang kinerja finansial mereka.

Survei brand kompetitor juga dapat mencakup analisis pesaing secara lebih luas, termasuk tren industri, perubahan regulasi, dan faktor-faktor makroekonomi yang dapat memengaruhi pesaing. Tujuan utama survei ini adalah untuk membantu mengidentifikasi peluang dan ancaman dalam pasar serta mengembangkan strategi yang lebih efektif untuk bersaing dengan pesaing.



Gambar 2.2 Produk

Untuk sumber daya manusia PT Berca Kawan Sejati dilakukan perekrutan dari berbagai opsi mulai dari job fair dari kampus maupun sekolah-sekolah, dan berbagai media social serta website loker nasional. Di PT Berca Kawan Sejati ini sangat terjamin untuk mencari jenjang karyawan dengan diperoleh dari kinerja yang baik dan benar di setiap jobdesk pekerjaannya dan tidak melakukan kesalahan maupun pelanggaran yang sudah ditetapkan oleh Perusahaan.

BAB III

PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG

3.1 Pelaksanaan Kerja Magang

Di PT BERCA KAWAN SEJATI penulis banyak mendapatkan ilmu dari segi teori maupun praktek sehingga dapat mengetahui situasi dunia kerja yang sebenarnya dan dapat menerapkan teori yang dipelajari di perkuliahan. Pelaksanaan kuliah kerja magang ini dilaksanakan di kantor Surabaya BO Timur pada tanggal 10 Juli 2023 sampai dengan 15 Agustus 2023. Dengan ketentuan hari kerja dimulai hari Senin-Jumat pukul 07.30 WIB-16.30 WIB dan hari sabtu pukul 07.30 WIB – 13.30 WIB.

Kegiatan selama magang meliputi distribusi grosir dan pemasaran ke beberapa area pada masing-masing toko yaitu Wiyung, Dukuhpakis, Tandes, Pakal dan Benowo. Kemudian pada hari selanjutnya ke area Rungkut, Tegalsari, Sawahan, Bubutan dan Sukomanunggal.

3.2 Hasil Pengamatan di Tempat Magang

Adapun hasil pengamatan yang dilakukan oleh penulis yaitu terjadi yaitu waktu pengiriman kurang efektif dan efisien di lapangan pada saat pengiriman grosir akibatnya pengiriman terhambat. Hasil pengamatan lain jika telah mencapai goal dalam proses pemasaran maka ada *reward* atau bonus bagi karyawan.

3.3 Pemecahan Masalah/Solusi

Pemecahan solusi bagi masalah perusahaan PT. Berca Kawan Sejati adalah dengan menambah karyawan agar waktu pengiriman lebih kondusif

dan efisien, karena jika dibiarkan maka akan mempengaruhi kegiatan distributor yang lain. Jika dirasa keberatan untuk menambah jumlah karyawan maka bisa di berlakukan aturan baru yang lebih disiplin untuk seluruh karyawan perusahaan.

BAB IV

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Selama menjalankan Kuliah Kerja Magang (KKM) selama 30 hari kerja pelaksanaan pemasaran dan distributor kepada konsumen telah mahasiswa ketahui, sebagaimana ilmu yang diperoleh mengenai :

1. Pola pemasaran yang dimiliki PT. Berca Kawan Sejati dengan memperhatikan cara pelayanan sales kepada konsumen.
2. Memahami management untuk mengelola area dengan efektif dan efisien dalam berkontribusi dalam pencapaian target Nasional.
3. Melakukan administrasi seperti penagihan piutang dan setoran pada admin, kemudian mendata survey brand kompetitor lain.

4.2 Saran

Diharapkan untuk kedepannya PT. Berca Kawan Sejati bisa mengoptimalkan kinerja para staff dan admin serta bisa membuat solusi mengenai masalah dalam waktu distributor. Sebaiknya dari pihak PT. Berca Kawan Sejati melakukan koordinasi antara pihak Sales Dropping dengan Team Leader agar waktu pengiriman barang atau distribusi lebih kondusif an tidak disalah gunakan.

DAFTAR PUSTAKA

Bayu, K. 2022. Ales Motoris: Pengertian, Fungsi, Tugas, dan Cara Mengelolanya. <https://kmerce.id/blog/sales-motoris-adalah/> 27 Januari 2022.

2023. Aplikasi Distributor Rokok: Pengertian, Cara Kerja, dan Manfaat. <https://mile.app/blog/aplikasi-distributor-rokok>. 11 Agustus 2023.

Jowan, K. 2022. 7 Langkah Analisis Kompetitor Bisnis Agar Cepat Melesat. <https://www.simplidots.com/7-langkah-analisis-kompetitor-bisnis/amp/> 2022.

2023. Analisis Kompetitor: Pengertian, Tujuan, Manfaat, dan Contoh. <https://crewdible.com/edukasi/topik/kembangkan-bisnis/analisis-kompetitor> 2 Maret 2022.

LAMPIRAN

Lampiran 1 : Surat Keterangan Telah Melaksanakan Kuliah Kerja Magang



Yang bertanda tangan dibawah ini kami:

Nama : Herman Affandi
Jabatan : Kepala Manager Area
Area Jabatan : Jatim 1

Menerangkan bahwa:

Nama : Kamal
NIM : 2061310
Prodi : Manajemen

Benar Mahasiswa tersebut telah melaksanakan magang kerja di PT. Berca Kawan Sejati B.O Surabaya dari tanggal 10 Juli 2023 sampai dengan 15 Agustus 2023 dengan baik disiplin dan cekatan dalam bekerja,

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya, atas perhatian dan kerja samanya kami ucapkan banyak terimakasih.

Surabaya, 16 Agustus 2023

Kepala Manager Area












Herman Affandi

LAMIRAN 2. Log Book

FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA

Nama : KAMAL
 NIM : 2061310
 Program Studi : MANAJEMEN
 Tempat KKM : Jl. Tenggilis Square M24, Ruko, Blk. N - O, RW.2, Kendangsari, Kec. Tenggilis Mejoyo, Surabaya, Jawa Timur 60292
 Bagian/Bidang : Pemasaran

Minggu Ke	Tanggal	Jenis Kegiatan	Tanda Tangan
I	10 Juli 2023	Distribusi toko grosir area Wiyung, Dukuhpakis, Tandes, Pakal dan Benowo	
	11 Juli 2023	Distribusi toko grosir area Wiyung, Dukuhpakis, Tandes, Pakal dan Benowo	
	12 Juli 2023	Distribusi toko grosir area Rungkut, Tegalsari, Sawahan, Bubutan dan Sukomanunggal	
	13 Juli 2023	Distribusi toko grosir area Jambangan, Karampilang, Wonocolo dan Gayungan	
	14 Juli 2023	Distribusi toko grosir area Wonokromo, Wonocolo, Gubeng dan Mulyorejo	
	15 Juli 2023	Distribusi toko grosir area Tenggilis Mejoyo, Gunung anyar dan Sukolilo	
II	17 Juli 2023	Distribusi toko grosir area Wiyung, Dukuhpakis, Tandes, Pakal dan Benowo	
	18 Juli 2023	Distribusi toko grosir area Wiyung, Dukuhpakis, Tandes, Pakal dan Benowo	
	19 Juli 2023	Distribusi toko grosir area Rungkut, Tegalsari, Sawahan, Bubutan dan Sukomanunggal	
	20 Juli 2023	Distribusi toko grosir area Jambangan, Karampilang, Wonocolo dan Gayungan	
	21 Juli 2023	Distribusi toko grosir area Wonokromo, Wonocolo, Gubeng dan Mulyorejo	
III	24 Juli 2023	Distribusi toko grosir area Wiyung, Dukuhpakis, Tandes, Pakal dan Benowo	
	25 Juli 2023	Distribusi toko grosir area Wiyung, Dukuhpakis, Tandes, Pakal dan Benowo	
	26 Juli 2023	Distribusi toko grosir area Rungkut, Tegalsari, Sawahan, Bubutan dan Sukomanunggal	
	27 Juli 2023	Distribusi toko grosir area Jambangan, Karampilang, Wonocolo dan Gayungan	
	28 Juli 2023	Distribusi toko grosir area Wonokromo, Wonocolo, Gubeng dan Mulyorejo	

	29 Juli 2023	Distribusi toko grosir area Tenggilis Mejoyo, Gunung anyar dan Sukolilo	
IV	31 Juli 2023	Distribusi toko grosir area Wiyung, Dukuhpakis, Tandes, Pakal dan Benowo	
	1 Agustus 2023	Distribusi toko grosir area Wiyung, Dukuhpakis, Tandes, Pakal dan Benowo	
	2 Agustus 2023	Distribusi toko grosir area Rungkut, Tegalsari, Sawahan, Bubutan dan Sukomanunggal	
	3 Agustus 2023	Distribusi toko grosir area Jambangan, Karampilang, Wonocolo dan Gayungan	
	4 Agustus 2023	Distribusi toko grosir area Wonokromo, Wonocolo, Gubeng dan Mulyorejo	
	5 Agustus 2023	Distribusi toko grosir area Tenggilis Mejoyo, Gunung anyar dan Sukolilo	
V	7 Agustus 2023	Distribusi toko grosir area Wiyung, Dukuhpakis, Tandes, Pakal dan Benowo	
	8 Agustus 2023	Distribusi toko grosir area Wiyung, Dukuhpakis, Tandes, Pakal dan Benowo	
	9 Agustus 2023	Distribusi toko grosir area Rungkut, Tegalsari, Sawahan, Bubutan dan Sukomanunggal	
	10 Agustus 2023	Distribusi toko grosir area Jambangan, Karampilang, Wonocolo dan Gayungan	
	11 Agustus 2023	Distribusi toko grosir area Wonokromo, Wonocolo, Gubeng dan Mulyorejo	
	12 Agustus 2023	Distribusi toko grosir area Tenggilis Mejoyo, Gunung anyar dan Sukolilo	
VI	14 Agustus 2023	Distribusi toko grosir area Wiyung, Dukuhpakis, Tandes, Pakal dan Benowo	
	15 Agustus 2023	Distribusi toko grosir area Wiyung, Dukuhpakis, Tandes, Pakal dan Benowo	

Surabaya, 16 Agustus 2023
Pendamping Lapangan


Herman Affandi
Kepala Manager Area



Lampiran 3 : Dokumentasi







PT BERKA KAWAN SEKUTU
 Jl. Sekeloa No. 100
 Telp. (021) 2241 2241

NO: 014079

REVISI: Rabu 07.05.2023
 ke Cakaya
 Hengkut 504

No	Produk	Jumlah	Harga	Sub Total	Jumlah	Sub Total Retur
		Baki	per pack	Pembelian (Rp)	Retur	(Rp)
1	ARMOUR DF					
2	ARMOUR DF	1000	26.600	26.600.000		
3	ARMOUR DF					
4	ARMOUR DF					
5	ARMOUR DF					
6	ARMOUR DF	4.800	8.700	41.760.000		
7	ARMOUR DF					
8	ARMOUR DF					
9	ARMOUR DF	100	12.300	1.230.000		
10	ARMOUR DF					
11						
12						
Total				63.540.000		
DP						
Sisa						

Hormat Kami,
 Salamman

Hormat Kami,
 Penerima

Pembayaran KREDIT
 PUTIH : Saleman | MERAH : Customer | KUNING : LPH Admin
 PUTIH : Customer (PELUNASAN)

Lampiran 4 : 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 : Kamal
 NIM : 2061310
 Program Studi : Manajemen
 Tempat Magang : PT Berca Kawat Sejati (BO Surabaya)
 Alamat Tempat Magang : Tengalis Square 124, Landangsari - Surabaya
 Bagian/Bidang : Sales Dropping

No.	Aspek Yang Dinilai	Nilai (0 - 100)
1.	Disiplin kerja	100
2.	Kerjasama dalam tim/hubungan dengan rekan kerja	100
3.	Sikap, etika dan tingkah laku saat bekerja	100
4.	Kreativitas dan ketrampilan	90
5.	Kemampuan mengaplikasikan pengetahuan akademis dalam pekerjaan	100
6.	Kemampuan menyesuaikan diri dalam pekerjaan dan lingkungan kerja	100
7.	Kemampuan berkomunikasi	100
8.	Produktivitas kerja*	100
Jumlah		790
Nilai Rata-Rata (Jumlah : 8)		98,75

Catatan : Penilaian harap diisi dalam angka *Peserta

magang menghasilkan produk/ karya Catatan:

..... Meningkatkan Penjualan Growth 10% dari bulan sebelumnya

..... Surabaya 16 Agustus 2020

Pendamping Lapangan/Penilai

(Herman Affanor, Manajer Area)

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

Lampiran 5 : Form Penilaian Dosen Pembimbing



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 : Kamal
NIM : 2061310
Program Studi : Manajemen
Tempat Magang : PT Berca Kawan Sejati
Bagian/Bidang : Sales Dropping

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

Catatan : Penilaian harap diisi dalam angka

Jombang, 16 September 2023

Dosen Pembimbing Lapangan,

(KRISTIN JUWITA, MM)