

LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
PEMASARAN DOOR-TO-DOOR GUNA MENINGKATKAN PARTISIPASI
MASYARAKAT DALAM PROGRAM KEMANUSIAAN DAN
KESEJAHTERAAN SOSIAL
LEMBAGA AMIL ZAKAT UMMUL QURO (LAZ-UQ)



Oleh

Masyitho Zahrotul Ulya Hasyim 2061323

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

**LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
PEMASARAN DOOR-TO-DOOR GUNA MENINGKATKAN PARTISIPASI
MASYARAKAT DALAM PROGRAM KEMANUSIAAN DAN
KESEJAHTERAAN SOSIAL
LEMBAGA AMIL ZAKAT UMMUL QURO (LAZ-UQ)**



Oleh

Masyitho Zahrotul Ulya Hasyim 2061323

Jombang, 24 Agustus 2023

Menyetujui,

Pendamping Lapangan



(Ngadi Santoso)
NIA: 1981060220180112

Dosen Pembimbing Lapangan


(Novita Mardiani, SE., MM)
NIDN: 8953540022

Mengetahui,

Ketua Prodi Manajemen



(Dr. Erminati Panca Inggrum, ST., MSM)
NIDN: 0716097202

KATA PENGANTAR

Puji Syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT atas rahmat dan hidayah-Nya sehingga saya dapat menyusun Laporan Kuliah Kerja Magang (KKM) STIE PGRI Dewantara Jombang tahun ajaran 2022/2023 dengan tepat waktu. Laporan pelaksanaan Kuliah Kerja Magang adalah syarat wajib bagi mahasiswa STIE PGRI Dewantara Jombang yang telah melaksanakan kegiatan Kuliah Kerja Magang. Laporan ini disusun berdasarkan pengetahuan yang penulis laksanakan selama kegiatan Kuliah Kerja Magang di Lembaga Amil Zakat Ummul Quro (LAZ-UQ) Jombang yang berlangsung pada 10 Juli – 12 Agustus 2023.

Penulis menyadari bahwa penyusunan laporan Kuliah Kerja Magang ini tidak mungkin terselesaikan tanpa adanya bimbingan, dukungan dan partisipasi dari berbagai pihak. Sehingga pada kesempatan kali ini penulis sebagai mahasiswa Kuliah Kerja Magang STIE PGRI Dewantara Jombang mengucapkan terimakasih kepada :

- 1) Bapak Dr. Abd. Rohim, SE., Msi., CRA selaku Ketua STIE PGRI Dewantara Jombang.
- 2) Ibu Dr. Erminati Pancaningrum, ST., MSM selaku Ketua Progam Studi Manajemen STIE PGRI Dewantara Jombang.
- 3) Ibu Novita Mardiani, SE., MM selaku Dosen Pembimbing Lapangan (DPL) KKM STIE PGRI Dewantara Jombang yang telah memberikan pengarahan serta bimbingan selama kegiatan KKM berlangsung.
- 4) Ibu Ima Rusmawati, S.Pd selaku Direktur LAZ-UQ yang telah mengijinkan penulis untuk mengadakan kegiatan Praktik Kerja Lapangan.

- 5) Bapak Ngadi Santoso selaku Kepala Bidang Fundraising serta Pembimbing Lapangan yang membimbing praktikan dalam menjalankan KKM di LAZ-UQ.
- 6) Seluruh pihak baik langsung maupun tidak langsung yang telah memberikan bantuan dalam pelaksanaan program KKM ini yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu.
- 7) Ayah dan Ibu tersayang terima kasih atas doa dan semangatnya hingga laporan ini dapat terselesaikan.

Saya menyadari bahwa laporan ini masih belum tersusun dengan sempurna. Oleh karena itu, saya sangat mengharapkan kritik serta saran darisemua pihak dan pembaca demi kesempurnaan laporan ini. Semoga laporan ini dapat memberikan wawasan serta manfaat bagi pembaca.

Jombang, 24 Agustus 2023



Masyitho Zahrotul Ulya Hasyim

DAFTAR ISI

LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)	i
LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR GAMBAR	vii
DAFTAR LAMPIRAN	viii
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Kuliah Kerja Magang.....	1
1.2 Tujuan Kuliah Kerja Magang.....	4
1.2.1 Tujuan Umum.....	4
1.2.2 Tujuan Khusus.....	4
1.3 Manfaat Kuliah Kerja Magang.....	4
1.3.1 Manfaat bagi Mahasiswa	5
1.3.2 Manfaat Bagi STIE PGRI Dewantara Jombang.....	6
1.3.3 Manfaat Bagi Perusahaan	7
1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang	8
1.4.1 Tempat Pelaksanaan	8
1.5 Jadwal Waktu Kuliah Kerja Magang.....	8
BAB II	9
TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG	9
2.1 Latar Belakang Berdirinya LAZ-UQ.....	9
2.2 Visi dan Misi LAZ-UQ.....	11
2.3 Legalitas dan Prestasi LAZ-UQ	11
2.4 Program Unggulan LAZ-UQ.....	12
2.5 Struktur LAZ-UQ Cabang Jombang	18
BAB III	19
PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG	19
3.1 Pelaksanaan Kerja Yang Dilakukan Di Tempat Magang.....	19
3.2 Hasil Pengamatan di Tempat Magang	21
3.3 Usulan Pemecahan Masalah/Solusi.....	23

BAB IV	25
KESIMPULAN DAN SARAN	25
4.1 Kesimpulan.....	25
4.2 Saran.....	26
DAFTAR PUSTAKA	27
LAMPIRAN	28

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Program Jumat Berkah Bersama Desa (JBBD).....	13
Gambar 2. 2 Program Cita ABK	14
Gambar 2. 3 Program Payung #TebarKebaikan.....	15
Gambar 2. 4 Program Bahagia Bersama Yatim dan Dhuafa (BBYD)	16
Gambar 2. 5 Program UQ Crispy Menuju Masyarakat Mandiri (M3)	17
Gambar 2. 6 Program Ambulan UQ.....	18

DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN 1 FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA/ LOG BOOK	28
LAMPIRAN 2 PENILAIAN OLEH PENDAMPING LAPANGAN	30
LAMPIRAN 3 ASPEK PENILAIAN OLEH DOSEN PEMBIMBING.....	31
LAMPIRAN 4 SURAT KETERANGAN KULIAH KERJA MAGANG.....	32
LAMPIRAN 5 DOKUMENTASI	33

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Kuliah Kerja Magang

Lembaga Amil Zakat LAZ-UQ (Lembaga Amil Zakat Ummul Quro) merupakan salah satu entitas yang memegang peranan penting dalam upaya pemberdayaan sosial dan kemanusiaan. Latar belakang pendirian Laz-UQ terkait erat dengan tujuan mulia dalam mendistribusikan dana zakat, infak, dan sedekah guna membantu masyarakat yang membutuhkan serta mewujudkan kesejahteraan bersama. Sebagai lembaga yang berbasis ajaran agama, Laz-UQ menjalankan tugasnya dengan semangat berbagi dan kepedulian terhadap sesama, sejalan dengan nilai-nilai kemanusiaan dan keadilan sosial.

LAZ-UQ didirikan sebagai respons atas kebutuhan akan lembaga yang dapat menjadi jembatan antara para muzakki (orang yang membayar zakat) dan mustahik (orang yang berhak menerima zakat) dengan cara yang lebih personal dan efektif. Melihat kompleksitas dan variasi kebutuhan masyarakat yang tersebar di berbagai lapisan sosial, LAZ-UQ hadir dengan konsep pemasaran door-to-door yang mengedepankan interaksi langsung dengan masyarakat. Pendekatan ini dianggap sebagai sarana untuk tidak hanya menghimpun dana, tetapi juga untuk memahami secara mendalam situasi, permasalahan, dan harapan masyarakat yang beragam.

Selain itu, latar belakang LAZ-UQ juga mencakup perkembangan teknologi dan komunikasi yang membuka peluang baru dalam mengembangkan cara-cara baru dalam pendekatan pemasaran dan distribusi

dana zakat. Dengan dukungan teknologi, LAZ-UQ dapat lebih efektif mengidentifikasi potensi muzakki, merancang kampanye pemasaran yang tepat sasaran, serta menyediakan saluran yang lebih mudah bagi masyarakat untuk berkontribusi.

Secara keseluruhan, latar belakang LAZ-UQ sebagai lembaga Amil Zakat menggambarkan semangat untuk membangun kesadaran sosial, berbagi, dan kepedulian terhadap kaum less fortunate dalam masyarakat. Melalui pendekatan door-to-door dan pemanfaatan teknologi, LAZ-UQ mengambil peran aktif dalam mengubah pandangan masyarakat terhadap zakat, infak, dan sedekah dari sekadar kewajiban menjadi sarana nyata untuk menciptakan perubahan positif dalam kehidupan sesama.

Dalam kerangka pelaksanaan kegiatan sosial dan kemanusiaan, Lembaga Amil Zakat memiliki peran sentral dalam mengumpulkan, mengelola, dan mendistribusikan dana zakat serta infak untuk membantu masyarakat yang membutuhkan. Salah satu lembaga Amil Zakat yang telah mengemban tugas ini adalah Lembaga Amil Zakat LAZ-UQ. Lembaga ini menjadi perwujudan nyata dari semangat berbagi dan kepedulian terhadap sesama yang diilhami oleh ajaran agama serta prinsip keadilan sosial.

LAZ-UQ telah muncul sebagai salah satu pelaku dalam dunia Amil Zakat dengan pendekatan yang khas, yaitu melalui pemasaran door-to-door. Pendekatan ini melibatkan para relawan atau staf dari lembaga tersebut untuk secara langsung mendatangi rumah-rumah masyarakat guna mengedukasi, memotivasi, dan mengumpulkan dana zakat serta infak. Metode door-to-door

ini merangkul konsep personalisasi yang kuat, di mana interaksi tatap muka dengan masyarakat membantu menciptakan kedekatan emosional dan membangun kepercayaan.

Dalam konteks pemasaran door-to-door, LAZ-UQ telah memperoleh perhatian yang signifikan karena pendekatannya yang unik dalam menghimpun dana sosial. Langkah ini memungkinkan lembaga untuk lebih mendalam memahami kebutuhan masyarakat dan merespons secara lebih cepat dan tepat sasaran. Oleh karena itu, laporan ini akan membahas secara komprehensif tentang lembaga Amil Zakat LAZ-UQ, meliputi sejarah dan latar belakang pendiriannya, tujuan utama, struktur organisasi, serta peran signifikan yang dimainkan dalam upaya mewujudkan kesejahteraan sosial.

Dalam pengembangan laporan ini, kami akan terjun langsung dalam strategi pemasaran door-to-door yang diimplementasikan oleh LAZ-UQ, melihat bagaimana pendekatan ini dapat meningkatkan partisipasi masyarakat dalam menyisihkan sebagian harta mereka untuk kepentingan bersama. Selain itu, akan dikaji pula dampak dari pendekatan ini terhadap peningkatan awareness terhadap isu-isu sosial serta kontribusinya dalam meningkatkan partisipasi masyarakat dalam program-program kemanusiaan yang diinisiasi oleh lembaga.

Dengan membahas peran dan strategi pemasaran door-to-door LAZ-UQ, diharapkan laporan ini dapat memberikan wawasan yang lebih mendalam tentang bagaimana lembaga Amil Zakat ini berperan dalam memfasilitasi kepedulian sosial serta bagaimana pemasaran door-to-door dapat menjadi

instrumen yang efektif dalam menggerakkan partisipasi masyarakat dalam rangka mencapai kesejahteraan bersama.

1.2 Tujuan Kuliah Kerja Magang

1.2.1 Tujuan Umum

Tujuan umum dari laporan kuliah kerja magang ini adalah untuk memahami secara komprehensif strategi pemasaran door-to-door yang diterapkan oleh Lembaga Amil Zakat Ummul Quro (LAZ-UQ).

1.2.2 Tujuan Khusus

Laporan kuliah kerja magang ini memiliki beberapa tujuan khusus yang lebih terfokus dan spesifik. Tujuan khusus tersebut adalah:

- a. Mahasiswa mampu melakukan kerjasama tim dengan perusahaan tempat magang.
- b. Mahasiswa mampu melakukan sendiri (mandiri) magang di bawah bimbingan tenaga pendamping di perusahaan.
- c. Mahasiswa mampu mengkaji, mengobservasi realitas teori dalam praktik di perusahaan yang kemungkinan terdapat perbedaan.
- d. Mengkaji permasalahan-permasalahan praktis dunia kerja dan mampu memberikan alternatif pemecahan sesuai dengan teori yang ada.
- e. Mahasiswa mampu meningkatkan pengetahuan kognitif, psikomotorik dan afektif di bidang ilmu Manajemen, baik secara individu maupun kelompok dan dipertanggungjawabkan secara individual dalam bentuk laporan KKM.

1.3 Manfaat Kuliah Kerja Magang

1.3.1 Manfaat bagi Mahasiswa

Manfaat bagi mahasiswa dari Laporan Kuliah Kerja Magang tentang Pemasaran Door-to-Door LAZ-UQ adalah sebagai berikut:

1. **Pengalaman Praktis dalam Riset:** Mahasiswa akan mendapatkan pengalaman praktis dalam melakukan riset lapangan terkait strategi pemasaran door-to-door. Proses ini akan mengasah keterampilan riset, dan interpretasi hasil yang penting dalam konteks akademik dan profesional.
2. **Penerapan Teori dalam Konteks Nyata:** Laporan ini memungkinkan mahasiswa untuk menerapkan konsep teori pemasaran, manajemen, dan kebijakan sosial yang telah dipelajari di dalam kelas ke dalam situasi nyata dalam dunia kerja sosial dan kemanusiaan.
3. **Peningkatan Kemampuan Penulisan:** Mahasiswa akan merasakan peningkatan dalam kemampuan penulisan laporan formal yang terstruktur dan koheren. Ini akan menjadi keterampilan berharga yang dapat diterapkan dalam berbagai konteks profesional di masa depan.
4. **Pengembangan Kemampuan Dunia Kerja:** Mahasiswa akan memperoleh kemampuan dunia kerja dalam keberhasilan strategi pemasaran door-to-door LAZ-UQ, mengukur dampak sosialnya, serta mengidentifikasi tantangan dan rekomendasi perbaikan yang sesuai.
5. **Pemahaman tentang Keberdayaan Masyarakat:** Mahasiswa akan mendapatkan pemahaman yang lebih dalam tentang bagaimana pemberdayaan masyarakat dan partisipasi masyarakat dapat

ditingkatkan melalui pendekatan door-to-door dan pemasaran yang personal.

6. Pengembangan Kerja Tim dan Komunikasi: Jika mahasiswa berinteraksi langsung dengan staf atau relawan LAZ-UQ selama magang, ini dapat membantu dalam mengembangkan keterampilan kerja tim dan komunikasi yang penting dalam setiap lingkungan kerja.
7. Kontribusi pada Karir Masa Depan: Laporan ini dapat menjadi bukti nyata bagi calon pengusaha sosial, praktisi pemasaran, atau pekerja di sektor sosial bahwa mahasiswa memiliki pengalaman nyata dalam implementasi strategi pemasaran.

Dengan manfaat-manfaat ini, laporan kerja magang akan memberikan dampak positif pada pengembangan akademis dan profesional mahasiswa serta memberikan kontribusi pada pemahaman lebih luas tentang pemasaran dalam konteks lembaga Amil Zakat.

1.3.2 Manfaat Bagi STIE PGRI Dewantara Jombang

1. Mempercepat peningkatan kerjasama antara SRIE PGRI Dewantara Jombang dengan dunia usaha.
2. Memberi masukan pada penyempurnaan kurikulum program studi dalam menyiapkan lulusan siap kerja.
3. Memperoleh masukan yang berupa berbagai kasus yang dapat digunakan sebagai contoh dalam proses pendidikan.

1.3.3 Manfaat Bagi Perusahaan

Manfaat bagi Lembaga Amil Zakat Laz-UQ (Lazis Umat Qur'an) dari Laporan Kuliah Kerja Magang tentang Pemasaran Door-to-Door adalah sebagai berikut:

1. Evaluasi dan Peningkatan Strategi Pemasaran: Laporan ini akan memberikan LAZ-UQ wawasan mendalam tentang efektivitas strategi pemasaran door-to-door yang diimplementasikan. Dengan mengetahui dampak positif, tantangan, dan rekomendasi, LAZ-UQ dapat melakukan evaluasi menyeluruh dan meningkatkan pendekatan pemasaran mereka.
2. Optimalisasi Penggunaan Teknologi: Jika laporan juga mengulas peran teknologi dalam strategi pemasaran, Laz-UQ dapat merancang dan mengimplementasikan solusi teknologi yang lebih canggih untuk lebih efisien mengelola dana zakat serta berinteraksi dengan masyarakat.
3. Peningkatan Transparansi dan Akuntabilitas: Laporan ini dapat membantu Laz-UQ meningkatkan tingkat transparansi dan akuntabilitas terkait penggunaan dana zakat dan infak. Dengan memperkuat keyakinan masyarakat, lebih banyak orang mungkin akan merasa nyaman berpartisipasi.
4. Peningkatan Hubungan dengan Relawan: Jika mahasiswa berinteraksi dengan relawan Laz-UQ selama magang, laporan ini dapat mengapresiasi kontribusi mereka dalam pelaksanaan strategi pemasaran door-to-door. Ini dapat memperkuat hubungan dan motivasi relawan.

Dengan manfaat-manfaat ini, laporan kerja magang akan memberikan panduan berharga bagi Laz-UQ dalam mengoptimalkan strategi pemasaran door-to-door mereka dan mencapai tujuan kemanusiaan dan sosial dengan lebih efektif.

1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang

1.4.1 Tempat Pelaksanaan

Kuliah Kerja Magang ini akan dilaksanakan di:

Nama Tempat KKM : LEMBAGA AMIL ZAKAT UMMUL QURO

Alamat Perusahaan/Instansi : Jl. WR. Supratman No.38, Tugu, Kepatihan,
Kecamatan Jombang, Kabupaten Jombang, Jawa
Timur, 61419

No. Telp : 0812-1768-4123

1.5 Jadwal Waktu Kuliah Kerja Magang

- a. Waktu pelaksanaan Kuliah Kerja Magang ini dilaksanakan selama 30 hari kerja efektif dengan waktu 8 jam per hari dan tahap pelaporan atau penilaian diselesaikan dalam waktu 1 (satu) bulan setelah selesai pelaksanaan KKM.
- b. Kuliah Kerja Magang (KKM) dijadwalkan pada liburan semester VI yang dimulai pada tanggal 10 Juli hingga 12 Agustus 2023 atau dapat mengikuti jadwal yang ditetapkan perusahaan.

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG

2.1 Latar Belakang Berdirinya LAZ-UQ

Diawali dengan SK Pengukuhan Bupati Jombang tanggal 7 September 2002 No. 188/322/415.12/2002 sebagai Lembaga Amil Zakat Daerah, Kantor Zakat LPUQ senantiasa mengembangkan diri agar mampu memberikan pelayanan yang terbaik kepada masyarakat Jombang. Seiring berjalannya waktu, sesuai dengan ketentuan UU No. 23 Tahun 2011 pengganti UU No. 38 Tahun 1999 tentang Pengelolaan Zakat, Kantor Zakat LPUQ berikhtiar kembali untuk mencapai legalitas sesuai dengan perundang-undangan yang baru (Muawanah, 2019).

LAZ-UQ memiliki Kantor Pusat yang beralamat di Jl. WR. Supratman 32 Kec. Kab. Jombang Jawa Timur (08121-768-4123). Serta enam kantor cabang yaitu, Kantor cabang I terletak di Magetan dengan alamat Jl. S. Parman Kebonagung Kab. Magetan 0812-4980-8889.). Kantor cabang II terletak di Madiun dengan alamat Jl. Sasana Sari No. 30 Kota Madiun 08222-80880-45. Kantor cabang III terletak di Jombang dengan alamat Jl. DR. Wahidin Sudirohusodo No. 92 Kab. Jombang 0812-3457-8667. Kantor cabang IV terletak di Lamongan dengan alamat Perum Griya Kencana C-15 Jl. Soewoko Tlogoanyar, Lamongan 0812-555-666-80. Kantor cabang V terletak di Mojokerto dengan alamat Jl. Muria Raya No. 108 Kec. Magersari Kota Mojokerto 0857-062-000-76. Kantor cabang VI terletak di Lumajang dengan alamat Jl. Asahan No. 16 Kel. Jogotrunan 4/12 Lumajang 081234-5555-68.

Kantor Zakat LPUQ berubah nama menjadi LAZ Ummul Quro (LAZUQ) sesuai dengan turunya Surat Keputusan Kepala Kantor Wilayah Kementerian Agama Provinsi Jawa Timur No. 259 Tahun 2017 tentang pemberian izin kepada Lembaga Amil Zakat Yayasan Ummul Quro sebagai Lembaga Amil Zakat berskala Kabupaten/Kota di Kabupaten Jombang. Alhamdulillah pada akhir tahun 2021 LAZUQ resmi menjadi LAZ Skala Provinsi sesuai SK Dirjen Bimas Islam Kementerian Agama RI tentang perijinan LAZ tingkat provinsi No. 932 Tahun 2021. Sebagai lembaga pengelola dana zakat, infak/sedekah, dan wakaf (ZISWAF) yang terus mengempakkan sayap kebaikan agar meluas manfaatnya di Jawa Timur, Insya Allah LAZ Ummul Quro layak menjadi mitra #TebarKebaikan Anda.

Beberapa latar belakang umum yang dapat mendorong pendirian lembaga amil zakat meliputi:

1. Kepentingan Agama: Lembaga amil zakat sering kali didirikan oleh komunitas Muslim yang ingin memastikan bahwa zakat dikumpulkan dan didistribusikan sesuai dengan ajaran agama Islam.
2. Peningkatan Kesejahteraan Sosial: Lembaga amil zakat dapat berperan dalam mengurangi kemiskinan dan ketidaksetaraan dengan memastikan dana zakat digunakan untuk membantu mereka yang membutuhkan.
3. Pengelolaan yang Lebih Efisien: Pendirian lembaga amil zakat juga dapat menghasilkan pengelolaan yang lebih terstruktur dan transparan dalam mengumpulkan dan mendistribusikan zakat.
4. Dukungan untuk Pembangunan: Sebagian dana zakat dapat dialokasikan

untuk program-program pembangunan, seperti pendidikan, kesehatan, dan usaha ekonomi produktif bagi masyarakat yang kurang mampu.

5. Mengatasi Tantangan Sosial: Lembaga amil zakat dapat membantu mengatasi tantangan sosial tertentu di masyarakat, seperti bencana alam atau krisis ekonomi.

2.2 Visi dan Misi LAZ-UQ

VISI

MENJADI LEMBAGA AMIL ZAKAT YANG KOKOH, AMANAH, DAN PROFESIONAL

MISI

1. Meningkatkan kapasitas manajerial.
2. Meningkatkan pelayanan donatur.
3. Meningkatkan pendayagunaan ZIS yang kreatif, inovatif, dan produktif.
4. Menyalurkan ZIS tepat sasaran dan sesuai syariat.
5. Meluaskan jaringan dan sinergi dengan berbagai mitra.
6. Menerapkan sistem kerja yang komprehensif berbasis digital.
7. Menerapkan sistem keuangan berbasis IT yang akuntabel dan patuh secara syariah (Aningsih, 2019).

2.3 Legalitas dan Prestasi LAZ-UQ

Legalitas

SK Dirjen BIMAS Islam Kementerian Agama RI tentang perizinan LAZ tingkat provinsi No. 932 Tahun 2021.

Prestasi

1. Hasil Audit keuangan oleh KAP dinyatakan WTP (Wajar Tanpa Pengecualian).
2. Hasil Audit Syariah dinyatakan BAIK dengan nilai audit TERBAIK di Jawa Timur.
3. Pemenang kategori Fundraising CSR Terbaik dalam IFA Award 2021 dan 2022.
4. Nominator 3 terbaik Zakat Award 2022 kategori Program Sosial Kemanusiaan.
5. Menjadi Mitra Kemaslahatan BPKH (Badan Pengelola Keuangan Haji) 2018 – sekarang.

2.4 Program Unggulan LAZ-UQ

1. Jumat Berkah Bersama Desa (JBBD)

Deskripsi Program:

Program pemberdayaan dari desa untuk desa di bidang sosial/kemanusiaan dan ekonomi. Bersama Pemerintah Desa, LAZ-UQ memberdayakan local hero dari kader desa(Duta Peduli) untuk membuka mindset masyarakat bahwa “ semua bisa bersedekah”.

Penerima Manfaat:

Layer 1: 63 orang Duta Peduli (Panitia JBBD).

Layer 2: 7.005 orang dhuafa di desa pelaksanaan program.

Tujuan Program:

1. Membuka mindset dan menumbuhkan mental kaya.

2. Syiar Zakat Infak Sedekah.
3. Pembinaan masyarakat untuk pembentukan gemar sedekah di masyarakat.

Peluang #TebarKebaikan	Anggaran	Qty	Jumlah	Keterangan
Paket Sembako Istimewa	30,000	7,005	210,150,000	Dapat berupa uang atau barang (gula, minyak goreng, dll.)
Support tambahan modal usaha untuk <i>local hero</i> JBBD	300,000	63	18,900,000	
Transportasi Pembinaan (3 kali/tahun)	1,000,000	10	10,000,000	
Sedekah Jumat Berkah	1,000,000	10	10,000,000	Dapat berupa barang (bahan pangan, sanitasi kit, dll.)
Total			249,050,000	

Gambar 2. 1 Program Jumat Berkah Bersama Desa (JBBD)

2. Cita ABK

Deskripsi Program:

Peduli ABK adalah program untuk anak-anak berkebutuhan khusus di bidang pendidikan. Selain sekolah formal di Sekolah Khusus, sebagian ABK yang dalam kondisi tertentu juga tinggal di asrama khusus ABK.

Penerima Manfaat:

Siswa: 56 anak

Guru : 16 orang

Tujuan Program:

1. ABK mendapatkan pendidikan yang layak

2. ABK dapat hidup berdampingan di masyarakat

Peluang #TebarKebaikan	Anggaran	Qty	Jumlah	Keterangan
Tanah dan Gedung Sekolah Khusus	500,000,000	1	500,000,000	Dapat berupa barang (tanah/bangunan/bahan bangunan)
Kebutuhan Terapi 1 semester	500,000	6	3,000,000	
Kebutuhan asrama khusus 1 semester	500,000	56	28,000,000	Dapat berupa barang (sembako, snack anak-anak, dll.)
Support Kesejahteraan Guru 1 semester	1,000,000	16	16,000,000	
Total			547,000,000	

Gambar 2. 2 Program Cita ABK

3. Payung #TebarKebaikan

Deskripsi Program:

Bantuan bidang ekonomi untuk pedagang kecil berupa pemberian payung untuk rombongan jualan. Selain payung juga berupa support tambahan modal untuk pedagang kecil yang butuh mengembangkan usahanya.

Penerima Manfaat:

Pedagang kecil, target: 1.000 orang

Tujuan Program:

1. Memfasilitasi pedagang kecil untuk berteduh dari panas dan hujan.
2. support tambahan modal untuk menambah omset pedagang kecil

Peluang #TebarKebaikan	Anggaran	Qty	Jumlah	Keterangan
Payung untuk pedagang kecil	250,000	1,000	250,000,000	Bisa berupa barang (payung custom)
Support tambahan modal usaha	300,000	500	150,000,000	
Transportasi Pembinaan (3 kali/tahun)	1,000,000	5 titik	5,000,000	
Total			405,000,000	

Gambar 2. 3 Program Payung #TebarKebaikan

4. Bahagia Bersama Yatim dan Dhuafa (BBYD)

Deskripsi Program:

Bantuan bidang sosial/kemanusiaan untuk anak yatim dan dhuafa berupa kegiatan wisata bersama. Dalam rangkaian kegiatan termasuk makan bersama, pemberian hadiah, dan doa bersama.

Penerima Manfaat:

Anak yatim dan dhuafa. Target: 75 - 100 anak (sekali event)

Tujuan Program:

1. Memfasilitasi anak yatim dan dhuafa rekreasi/wisata
2. Memfasilitasi donatur untuk kegiatan doa bersama yatim dan dhuafa

Peluang #TebarKebaikan	Anggaran	Qty	Jumlah	Keterangan
Tiket masuk tempat wisata	100,000	100	10,000,000	Dapat sedekah tiket
Transportasi kegiatan	25,000	100	2,500,000	Dapat sedekah hak pakai transportasi atau BBM atau jasa driver
Makanan ringan (camilan)	15,000	100	1,500,000	Dapat sedekah barang
Makan siang	20,000	100	2,000,000	Dapat sedekah barang (makanan)
Uang saku (Santunan)	50,000	100	5,000,000	Dapat berupa barang (bahan pangan, sanitasi kit, dll.)
Total			21,000,000	

Gambar 2. 4 Program Bahagia Bersama Yatim dan Dhuafa (BBYD)

5. UQ Crispy Menuju Masyarakat Mandiri (M3)

Deskripsi Program:

Bantuan bidang ekonomi dalam bentuk penyediaan modal dan fasilitas lengkap mulai dari outlet, peralatan, dan bahan utama produk. Usaha akan dijalankan oleh penerima manfaat dengan pendampingan dan pembinaan aspek bisnis dan keislaman secara berkala.

Penerima Manfaat:

Tulang punggung keluarga dan anak muda yang purna sekolah/kampus yang punya semangat belajar bisnis

Target: 28 Penerima manfaat

Tujuan Program:

1. Anak muda memiliki bisnis dan dapat mandiri setelah lulus sekolah/kuliah

2. Tulang Punggung Keluarga Kuat Dan Berdaya

Peluang #TebarKebaikan	Anggaran	Qty	Jumlah	Keterangan
Rombong/Outlet	2,500,000	14	35,000,000	Dapat sedekah tiket
Peralatan Bisnis	25,000	14	350,000	Dapat sedekah hak pakai transportasi atau BBM atau
Bahan utama produk	750,000	14	10,500,000	Dapat sedekah barang
Pembinaan	300,000	14	4,200,000	Dapat sedekah barang
Total			50,050,000	

Gambar 2. 5 Program UQ Crispy Menuju Masyarakat Mandiri (M3)

6. Ambulan UQ

Deskripsi Program:

Bantuan bidang kesehatan berupa pelayanan antar-jemput orang sakit untuk berobat. pelayanan ini gratis untuk siapa saja yang membutuhkan

Penerima Manfaat:

Orang sakit yang membutuhkan di area Kab. Lamongan, Kab. Tuban, Kab. Gresik, dan sekitarnya.

Tujuan Program

Siaga menolong orang sakit yang butuh berobat

Peluang #TebarKebaikan	Anggaran	Qty	Jumlah	Keterangan
BBM 6 bulan	1,000,000	6	6,000,000	
Driver (estimasi 4 kali/bulan)	400,000	6	2,400,000	Dapat sedekah jasa driver
Support biaya berobat/pendamping pasien (estimasi @200.000)	800,000	6	4,800,000	
Biaya perawatan ambulan (servis, cuci mobil, dll.) 6 bulan	300,000	14	4,200,000	Dapat sedekah jasa servis
Total			17,400,000	

Gambar 2. 6 Program Ambulan UQ

2.5 Struktur LAZ-UQ Cabang Jombang

Kepala LAZUQ Cabang Jombang	: Hartono, S.T
Kepala Bidang Program	: M. Zainuri, S.Pd.I
Kepala Bidang Kesekretariatan	: Fencyca Ima Darmayanti, S.Ak
Kepala Bidang Fundraising	: Ngadi Santoso
Staff Bidang Fundraising	: Nanang Kosim, S.Pd.I
	: Rista Septiani, S.Ak
	: Ilham Angkasa Negara
	: Inggar Prahesti, S.Ak
	: M. Fauzul Akbar Rony, S.Pt
	: Bambang A.T
Staff Bidang Program	: Roudlotul Jannah, S.Pd
	: Abdul Kharis
Staff Bidang Kesekretariatan	: Putri Kurnia Widyawati

BAB III

PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG

3.1 Pelaksanaan Kerja Yang Dilakukan Di Tempat Magang

Lembaga Amil Zakat Ummul Quro merupakan lembaga yang memiliki peran penting dalam mengumpulkan, mengelola, dan mendistribusikan zakat, infak, sedekah, dan dana sosial lainnya. Salah satu strategi pemasaran yang dapat digunakan oleh lembaga ini adalah metode door-to-door. Metode ini melibatkan tim pemasaran yang mengunjungi langsung potensi muzakki (donatur) untuk menjelaskan tujuan, manfaat, dan mekanisme berzakat melalui LAZ-UQ. Berikut ini adalah pelaksanaan kerja mengenai pemasaran door-to-door di Lembaga Amil Zakat Ummul Quro:

Langkah-langkah Pelaksanaan Pemasaran Door-to-Door:

1. Perencanaan:

Identifikasi Wilayah: Tim pemasaran harus melakukan identifikasi wilayah yang akan menjadi fokus kampanye door-to-door. Wilayah ini dapat dipilih berdasarkan potensi donatur yang tinggi.

Penyusunan Materi: Persiapkan materi pemasaran yang informatif dan meyakinkan, termasuk brosur, leaflet, presentasi, dan perangkat lain yang dibutuhkan.

2. Pembentukan Tim Pemasaran:

Pilih anggota tim pemasaran yang memiliki kemampuan berkomunikasi yang baik, pengetahuan tentang zakat, dan dapat berinteraksi dengan berbagai lapisan masyarakat.

3. Pelatihan:

Berikan pelatihan kepada anggota tim pemasaran mengenai tata cara berbicara yang efektif, teknik persuasi, serta pengetahuan mendalam tentang produk dan program zakat LAZ-UQ.

4. Penjadwalan Kunjungan:

Mentukan jadwal kunjungan door-to-door yang sesuai dengan waktu yang paling tepat untuk menghubungi calon donatur. Hindari jam-jam yang mengganggu atau tidak nyaman bagi mereka.

5. Pelaksanaan Kunjungan:

Pendekatan Ramah: Tim pemasaran harus memiliki pendekatan yang ramah dan menghormati privasi calon donatur. Jelaskan dengan santai dan jelas tujuan dari kunjungan tersebut.

Pemaparan Manfaat: Jelaskan manfaat berzakat melalui Laz-UQ, seperti pengentasan kemiskinan, pendidikan, dan kesehatan bagi yang membutuhkan.

Penyampaian Mekanisme: Sampaikan dengan rinci mekanisme berzakat, proses pengumpulan, dan distribusi dana zakat yang transparan.

6. Tanggapan dan Pertanyaan:

Siapkan tim pemasaran untuk menjawab pertanyaan atau keraguan yang mungkin timbul dari calon donatur. Berikan penjelasan yang akurat dan jelas.

7. Pencatatan Data:

Setiap kunjungan harus dicatat dengan baik, termasuk data kontak calon donatur, informasi yang dibagikan, dan tanggapan mereka terhadap materi pemasaran.

8. Follow-up:

Lakukan tindak lanjut dengan calon donatur yang menunjukkan minat untuk berzakat melalui Laz-UQ. Berikan informasi tambahan jika diperlukan.

9. Evaluasi:

Setelah kampanye door-to-door selesai, lakukan evaluasi terhadap efektivitas kampanye tersebut. *crosscheck* data kunjungan, jumlah donatur baru, dan jumlah zakat yang terkumpul.

3.2 Hasil Pengamatan di Tempat Magang

Dalam pelaksanaan kuliah kerja magang mengenai pemasaran door-to-door di Lembaga Amil Zakat Laz-UQ, beberapa masalah atau tantangan dapat dihadapi. Berikut adalah beberapa masalah yang mungkin muncul:

1. Tingkat Keterlibatan Calon Donatur: Tidak semua calon donatur mungkin antusias atau bersedia menerima kunjungan door-to-door. Beberapa masyarakat mungkin merasa tidak nyaman dengan interaksi langsung atau kurang familiar dengan konsep berzakat melalui lembaga seperti Laz-UQ.
2. Tanggapan yang Beragam: Tim pemasaran dapat menghadapi tanggapan yang beragam dari masyarakat, mulai dari antusiasme hingga penolakan. Beberapa calon donatur mungkin skeptis atau ragu tentang legitimasi dan

efektivitas lembaga amil zakat.

3. Keterbatasan Waktu dan Sumber Daya: Proses kunjungan door-to-door memerlukan waktu dan upaya yang signifikan. Tim pemasaran mungkin memiliki keterbatasan waktu dalam mengunjungi banyak calon donatur, terutama jika wilayah yang harus dicakup luas.
4. Penerimaan dalam Lingkungan Masyarakat: Beberapa komunitas atau lingkungan mungkin memiliki norma sosial atau budaya yang membuat pemasaran door-to-door kurang diterima. Ini dapat mempengaruhi tingkat keterlibatan dan tanggapan masyarakat.
5. Komunikasi yang Efektif: Mahasiswa magang dan tim pemasaran harus mampu berkomunikasi dengan efektif, menjelaskan konsep zakat dengan jelas, dan merespons pertanyaan atau keraguan dengan tepat. Tidak semua anggota tim mungkin memiliki keterampilan komunikasi yang sama.
6. Kebutuhan Pelatihan yang Kontinu: Pelatihan yang kontinu diperlukan untuk mengembangkan kemampuan komunikasi tim pemasaran. Mereka harus selalu siap menjawab pertanyaan yang mungkin bervariasi dan merasa percaya diri dalam menjelaskan program-program zakat Laz-UQ.
7. Keamanan dan Privasi: Terkadang, calon donatur mungkin khawatir tentang keamanan data pribadi mereka atau memiliki keraguan tentang memberikan informasi pribadi mereka kepada tim pemasaran.
8. Penerapan Teknologi: Penggunaan teknologi dalam mendukung pemasaran door-to-door, seperti aplikasi atau sistem pencatatan digital, mungkin menghadapi tantangan dalam hal implementasi dan pelatihan

penggunaannya.

9. Tantangan Cuaca dan Lingkungan: Faktor cuaca atau lingkungan dapat memengaruhi pelaksanaan kunjungan door-to-door. Cuaca buruk atau kondisi lingkungan yang sulit dapat membatasi kemampuan tim pemasaran untuk menjalankan kampanye dengan lancar.

3.3 Usulan Pemecahan Masalah/Solusi

Dalam menghadapi tantangan yang muncul, penyusunan strategi yang matang menjadi langkah krusial. Strategi ini melibatkan perencanaan yang teliti, identifikasi solusi yang efektif, serta pengaturan rencana aksi yang jelas. Pentingnya pelatihan yang memadai bagi seluruh anggota tim pemasaran, termasuk mahasiswa magang, tak dapat diabaikan. Pelatihan ini bertujuan untuk memperkuat keterampilan komunikasi, membangun keyakinan dalam mengatasi tantangan, dan menjawab pertanyaan calon donatur dengan tepat.

Dalam rangka menyesuaikan diri dengan dinamika yang berubah-ubah, pendekatan yang fleksibel menjadi faktor penting. Tim pemasaran harus siap beradaptasi dengan situasi yang beragam, dan mampu merancang strategi yang relevan sesuai dengan respons masyarakat yang berbeda-beda. Selanjutnya, pemahaman yang mendalam tentang budaya dan lingkungan masyarakat yang menjadi target kunjungan juga harus diutamakan. Dengan memahami nilai-nilai budaya dan konteks sosial setempat, tim pemasaran dapat merancang pesan yang lebih persuasif dan menarik bagi calon donatur.

Untuk mengatasi tantangan yang dihadapi dalam pelaksanaan pemasaran door-to-door, suatu strategi yang matang menjadi esensial. Ini mencakup

perencanaan yang cermat, identifikasi solusi yang efektif, serta penyesuaian berkelanjutan terhadap dinamika pasar. Penting juga untuk memberikan pelatihan yang memadai bagi seluruh anggota tim pemasaran, termasuk mahasiswa magang, agar mereka memiliki keterampilan komunikasi yang lebih kuat dan dapat menghadapi berbagai situasi dengan percaya diri. Selain itu, pendekatan yang fleksibel perlu diterapkan agar tim pemasaran dapat menyesuaikan strategi sesuai dengan respons dan kebutuhan calon donatur.

Dengan pemahaman yang mendalam tentang budaya dan lingkungan masyarakat yang menjadi target, tim dapat menghasilkan pesan yang lebih relevan dan efektif. Evaluasi berkala juga menjadi suatu keharusan untuk mengidentifikasi masalah yang muncul seiring waktu dan mengambil langkah-langkah perbaikan yang sesuai, memastikan pelaksanaan pemasaran door-to-door berjalan dengan lebih lancar dan efisien.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Dalam kesimpulan, pelaksanaan pemasaran door-to-door di Lembaga Amil Zakat LAZ-UQ adalah suatu langkah yang strategis dalam mengajak masyarakat untuk berpartisipasi dalam berzakat dan mendukung program-program sosial. Meskipun menghadapi sejumlah tantangan, strategi ini memiliki potensi besar untuk mencapai tujuan lembaga dengan efektif. Dengan memiliki strategi yang matang, memberikan pelatihan yang memadai bagi tim pemasaran termasuk mahasiswa magang, menerapkan pendekatan yang fleksibel, dan memahami mendalam budaya serta lingkungan masyarakat yang menjadi target, lembaga dapat membangun hubungan yang lebih kuat dengan calon donatur. Transparansi dalam komunikasi, tindak lanjut yang aktif, dan pemanfaatan teknologi menjadi kunci dalam membangun kepercayaan dan meningkatkan partisipasi masyarakat dalam program zakat.

Evaluasi yang berkala juga memiliki peran penting dalam memantau efektivitas kampanye dan mengidentifikasi masalah yang mungkin muncul. Dengan keterlibatan mahasiswa magang dan tim pemasaran yang memiliki keterampilan komunikasi yang baik, lembaga dapat meraih hasil yang lebih positif dan menjalin hubungan yang lebih erat dengan masyarakat potensial. Melalui upaya yang konsisten dan inovasi yang terus-menerus, pelaksanaan pemasaran door-to-door di Lembaga Amil Zakat LAZ-UQ memiliki potensi untuk memberikan dampak yang signifikan dalam pengumpulan dan distribusi

zakat serta dalam memberikan bantuan kepada mereka yang membutuhkan.

4.2 Saran

Adapun saran-saran yang dapat disampaikan dalam kegiatan Kuliah Kerja Magang ini antara lain:

1. Bagi STIE PGRI Dewantara Jombang
 - a. Menjaga keharmonisan hubungan dengan perusahaan agar dapat digunakan sebagai tempat Kuliah Kerja Magang untuk selanjutnya.
 - b. Hendaknya STIE PGRI Dewantara Jombang memberikan pedoman kegiatan yang nantinya akan dilakukan pada suatu perusahaan agar mahasiswa memiliki wawasan tentang job desk yang digunakan dalam perusahaan.
2. Bagi LAZ-UQ
 - a. Memberikan kesempatan kepada mahasiswa yang melaksanakan kegiatan Praktik Kerja Lapangan untuk mencoba di beberapa bidang pekerjaan guna memperkaya pengetahuan.
 - b. Mengajarkan SOP (Standard Operational Procedure) terkait proses pemasaran menggunakan metode *door to door* sebelum pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan di bagian Pemasaran, agar dalam pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan mahasiswa dapat melaksanakan tugas dengan lebih baik.

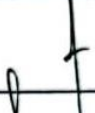



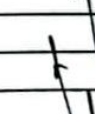


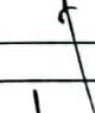

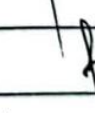


DAFTAR PUSTAKA

- Aningsih, I. (2019). PENGARUH PENDAPATAN, CITRA LEMBAGA, KUALITAS PELAYANAN TERHADAP MINAT MEMBAYAR ZAKAT MAAL LAZ-UQ JOMBANG. *Jurnal Ekonomi Islam*, 99-109.
- Muawanah, R. (2019). Pengaruh Kepercayaan dan Citra Lembaga Terhadap Minat Donatur Membayar Zis (Zakat, Infaq dan Shadaqah) di Lembaga Amil Zakat Ummul Quro (Laz-Uq) Jombang. *Journal of Business and Innovation Management*.

LAMPIRAN

LAMPIRAN 1 FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA/ *LOG BOOK*

Nama : Masyitho Zahrotul Ulya Hasyim
 NIM : 2061323
 Program Studi : Manajemen Pemasaran
 Tempat KKM : Lembaga Amil Zakat Ummul Quro
 Bagian/Bidang : Fundraising

Minggu Ke	Tanggal	Jenis Kegiatan	Tanda tangan
I	10/07/2023	Pengenalan lingkungan kerja, upload event di medsos, maintenance Instagram dan Facebook, menulis tanda terima uang masuk	
	11/07/2023	Input data penerima BPKH kurban 2023, follow dan unfollow IG dan Facebook, menulis tanda terima uang masuk	
	12/07/2023	Input data penerima BPKH kurban 2023, menulis realisasi penerima bantuan	
	13/07/2023	Mengisi formulir permohonan bantuan dan disposisi, menulis tanda terima uang masuk, broadcast whatsapp	
	14/07/2023	Izin Sakit	
	15/07/2023	Izin Sakit	
II	17/07/2023	Scan data penerima BPKH kurban 2023, mengisi formulir permohonan bantuan dan disposisi, menulis tanda terima uang masuk	
	18/07/2023	Broadcast whatsapp, menulis tanda terima uang masuk, input data pengambilan donasi	
	19/07/2023	LIBUR NASIONAL	
	20/07/2023	Setor tunai ke Bank Muamalat, cetak sertifikat lomba Musabaqoh Tilawatil Qur'an (MTQ), broadcast whatsapp, maintenance Instagram	
	21/07/2023	Realisasi Bag To School, edukasi masyarakat kesamben	
	22/07/2023	Input data omset penjualan lapakQu, preapre kegiatan Musabaqoh Tilawatil Qur'an (MTQ)	
	23/07/2023	kegiatan Musabaqoh Tilawatil Qur'an (MTQ)	

III	24/07/2023	Input data omset penjualan lapakQu, cetak sertifikat kegiatan Musabaqoh Tilawatil Qur'an (MTQ)	
	25/07/2023	Input data penjualan lapakQu, menulis tanda terima uang masuk	
	26/07/2023	Izin Kegiatan di Kampus	
	27/07/2023	Realisasi Bag To School	
	28/07/2023	Input data form kunjungan calon donatur kencleng, melayani donatur di resepsionis	
	29/07/2023	Menulis tanda terima uang masuk, Input data omset penjualan lapakQu	
IV	31/07/2023	Koordinasi program, Input data omset penjualan lapakQ	
	01/08/2023	Belanja sembako, penyaluran sembako program, Input data omset penjualan lapakQu	
	02/08/2023	Pendampingan JBBD Podoroto	
	03/08/2023	Koordinasi program, Input data omset penjualan lapakQu	
	04/08/2023	Input data omset penjualan lapakQu, menulis tanda terima uang masuk	
	05/08/2023	Input data omset penjualan lapakQu, menulis tanda terima uang masuk	
V	07/08/2023	Himpun donasi metode Door-To-Door	
	08/08/2023	Input data omset penjualan lapakQu, menulis tanda terima uang masuk, melayani donatur di bagian resepsionis	
	09/08/2023	Persiapan sedekah akbar, kirim kencleng	
	10/08/2023	Kirim kencleng	
	11/08/2023	Himpun donasi metode Door-To-Door	
	12/08/2023	Persiapan sedekah akbar, gladi bersih	
	13/08/2023	Sedekah akbar	

Jombang, 24 Agustus 2023

Pendamping Lapangan



(Ngadi Santoso)

LAMPIRAN 2 PENILAIAN OLEH 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 : Masyidho Zahrotul Ulya Hasyim
 NIM : 2061323
 Program Studi : Manajemen
 Tempat Magang : Lembaga Amil Zakat Ummul Quro Jombang
 Alamat Tempat Magang : Jl. Dr. Wahidin Sudirohusodo No.92 Kabupaten Jombang
 Bagian/Bidang : Fundraising

No.	Aspek Yang Dinilai	Nilai (0 - 100)
1.	Disiplin kerja	78
2.	Kerjasama dalam tim/hubungan dengan rekan kerja	87
3.	Sikap, etika dan tingkah laku saat bekerja	82
4.	Kreativitas dan ketrampilan	79
5.	Kemampuan mengaplikasikan pengetahuan akademis dalam pekerjaan	86
6.	Kemampuan menyesuaikan diri dalam pekerjaan dan lingkungan kerja	88
7.	Kemampuan berkomunikasi	79
8.	Produktivitas kerja*	90
Jumlah		669
Nilai Rata-Rata (Jumlah : 8)		83,625

Catatan : Penilaian harap diisi dalam angka

*Peserta magang menghasilkan produk/ karya

Catatan:

.....Jombang....., 24 Agustus 2023

Pendamping Lapangan/Pejabat Penilai**,

(Masyidho Zahrotul Ulya Hasyim)
 CABANG JOMBANG

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

LAMPIRAN 3 ASPEK PENILAIAN OLEH 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 : Masyitho Zahrotul Uka Hasyim
 NIM : 2061323
 Program Studi : Manajemen
 Tempat Magang : Lembaga Amil Zakat Ummul Quro Jombang
 Bagian/Bidang : Fundraising

No.	Aspek yang Dinilai	Nilai (0 - 100)
1.	Keaktifan konsultasi	97
2.	Motivasi	96
3.	Pengetahuan tentang tugas dalam obyek KKM	96
4.	Tata Bahasa dan kerapihan laporan	96
5.	Kejelasan menyampaikan laporan	95
6.	Sistematika laporan	93
7.	Kemampuan mengidentifikasi masalah	94
8.	Kemampuan memberikan alternatif pemecahan masalah	94
Jumlah		761
Nilai Rata-Rata (Jumlah : 8)		95,125

Catatan : Penilaian harap diisi dalam angka

Jombang, 24 Agustus 2023

Dosen Pembimbing Lapangan,


 (.....ADITA M., SE, MM.....)

LAMPIRAN 4 SURAT KETERANGAN KULIAH KERJA MAGANG



SURAT KETERANGAN
 Nomor : 093/SKt/B.1/LAZUQ.Jbg/VIII/2023

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Hartono, S.T.
 Jabatan : Kepala Cabang
 Alamat : Dsn. Rejoagung, RT/RW 001/004, Ds. Rejoagung, Kec. Ploso,
 Kab. Jombang

Dengan ini menerangkan dengan sesungguhnya bahwa :

Nama : Masyitho Zahrotul Ulya Hasyim
 NIM : 2061323
 Prodi : Manajemen

Nama tersebut adalah Mahasiswa Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) PGRI DEWANTARA JOMBANG yang telah melakukan magang pada tanggal 10 Juli - 12 Agustus 2023 di Lembaga Amil Zakat Ummul Quro (LAZ-UQ) Cabang Jombang.

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenar-benarnya, agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jombang, 16 Agustus 2023
 Kepala Cabang LAZ-UQ Jombang

HARTONO, S.T.

LAMPIRAN 5 DOKUMENTASI



