

**LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG
PENGEMBANGAN PROMOTION MIX
PT. TRISANDING JAYA**



Oleh:

1. Anita Diah Aprilia (1561012)
2. Intan Fitriani (1561165)
3. Vina Mulyana (1561203)

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG
2019**

**KULIAH KERJA MAGANG
PENERAPAN PROMOTION MIX
PT. TRISANDING JAYA**



Oleh:

1. Anita Diah Aprilia (1561012)
2. Intan Fitriani (1561165)
3. Vina Mulyana (1561203)

Jombang, 10 April 2019

Mengetahui,

Pendamping Lapangan

(Dawud Abdul Rokman)

TRI SANDING JAYA

Menyetujui,

Dosen Pembimbing Lapangan

(Mardi Astuti SE, MM)

Mengesahkan,

Program Studi



(Nurul Hidayati, SE, MM.)

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan atas kehadiran Allah SWT atas semua nikmat-Nya yang tercurah kepada hamba-Nya hingga saat ini. Sehingga kami dapat menyelesaikan laporan Kuliah Kerja Magang yang berjudul “PENGEMBANGAN PROMOTION MIX” dengan baik tanpa ada halangan yang berarti.

Laporan kuliah kerja magang ini telah kami selesaikan dengan maksimal berkat kerjasama dan bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu kami sampaikan banyak terimakasih kepada segenap pihak yang telah berkontribusi secara maksimal dalam penyelesaian laporan ini.

Penulis sebagai manusia biasa menyadari sepenuhnya bahwa masih banyak kekurangan dalam penulisan laporan ini, baik dari segi tata bahasa, susunan kalimat maupun isi. Oleh sebab itu dengan segala kerendahan hati, kami selaku penyusun menerima segala kritik dan saran yang membangun dari pembaca.

Dengan laporan ini kami berharap dapat membantu pemerintahan dalam mencerdaskan kehidupan bangsa Indonesia. Dan Semoga laporan ini dapat menambah khazanah ilmu pengetahuan dan memberikan manfaat nyata untuk masyarakat luas.

Jombang, 10 April 2019

Penulis,

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR GAMBAR.....	v
DAFTAR LAMPIRAN	vi
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Tujuan	3
1.3 Manfaat	3
1.4 Lokasi,Waktu,dan Tempat Kuliah Kerja Magang	3
BAB II GAMBARAN UMUM	
2.1 Sejarah Perusahaan/instansi Tempat Kuliah Kerja Magang	4
2.2 Visi, Misi dan Tujuan Tempat Kuliah Kerja Magang.....	4
2.3 Struktur Organisasi Perusahaan/instansi	5
2.4 Kegiatan atau Bidang Usaha Perusahaan/instansi.....	6
BAB III PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG	
3.1 Pelaksanaan Kerja	10
3.2 Kendala yang dihadapi.....	13
3.3 Cara Mengatasi Kendala	13
BAB IV PENUTUP	
4.1 Kesimpulan	14
4.2 Saran	14
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Struktur Organisasi Perusahaan	5
Gambar 3.1 Bagan sistem kerja	11

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Brosur	17
Lampiran 2 Kuintansi	19
Lampiran 3 Lembar Kegiatan Harian Mahasiswa	20

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Promosi adalah suatu usaha dari pemasar dalam menginformasikan dan mempengaruhi orang atau pihak lain sehingga tertarik untuk melakukan transaksi atau pertukaran produk barang atau jasa yang dipasarkannya. Sedangkan *promotion mix* merupakan gabungan dari berbagai jenis promosi yang ada untuk suatu produk yang sama agar hasil dari kegiatan promo yang dilakukan dapat memberikan hasil yang maksimal. Hal-hal yang mencakup *promotion mix* adalah Periklanan (advertising), *personal selling*, *publisitas* – *public relation*, promosi penjualan, pemasaran langsung (Soegiarto, 2013)

Dengan tujuan menyebarkan informasi produk kepada target pasar potensial, untuk mendapatkan kenaikan penjualan dan profit, untuk mendapatkan pelanggan baru dan menjaga kesetiaan pelanggan, untuk menjaga kestabilan penjualan ketika terjadi lesu pasar, membedakan serta mengunggulkan produk dibanding produk pesaing, membentuk citra produk di mata konsumen sesuai dengan yang diinginkan.

Kegiatan kuliah kerja magang yang kami laksanakan di PT. TRISANDING JAYA yang berada di Jl. Sumberboto-Mojoduwur, Mojowarno, Jombang. PT. TRISANDING JAYA merupakan pengembang dari perumahan Mojoduwur Residence dan Perum Dua Permata Indah. Dengan bermodalkan tanah 980 meter. Perumahan Mojoduwur Residence mempunyai berbagai unit perumahan yang ditawarkan dengan luas yang berbeda dan type rumah berbeda pula, mulai dengan type 36, 40, dan 45.

Sistem kerja perusahaan PT. TRISANDING JAYA ini menggunakan sistem bisnis keluarga yang dikelola oleh keluarga sendiri. Jadi PT. TRISANDING JAYA ini di kelola oleh bapak H. Sutrisno dengan dibantu oleh anak-anaknya yaitu bapak Dawut Abdul Rokhman selaku manager.

Penerapan *promotion mix* pada objek magang dengan tujuan adalah untuk Menyebarkan informasi produk kepada target pasar potensial, untuk mendapatkan kenaikan penjualan dan profit, untuk mendapatkan pelanggan

baru dan menjaga kesetiaan pelanggan, untuk menjaga kestabilan penjualan ketika terjadi lesu pasar, membedakan serta mengunggulkan produk dibanding produk pesaing, dan membentuk citra produk di mata konsumen sesuai dengan yang diinginkan.

Dalam penerapan teori promotion mix di objek magang, secara keseluruhan sudah diterapkan hanya salah satu faktor yang belum terealisasi yakni personal selling. Dengan ini penulis membuat laporan dengan judul **“PENGEMBANGAN PROMOTION MIX PT. TRISANDING JAYA.**

1.2 Tujuan

1.2.1 Tujuan Umum

Mengenal dan menyiapkan mahasiswa dalam menghadapi dunia kerja di bidang pemasaran.

1.2.2 Tujuan Khusus

1. Meningkatkan pemahaman mahasiswa tentang dunia kerja.
2. Sebagai sarana aplikasi yang dapat diterapkan selama proses perkuliahan.
3. Meningkatkan *softskill* mahasiswa (kemampuan dalam berkomunikasi, meningkatkan rasa percaya diri, memperbaiki sikap, dan perilaku).
4. Sebagai bekal bagi mahasiswa untuk menghadapi dunia kerja khususnya di bidang pemasaran.

1.3 Manfaat

1. Memberikan wawasan secara langsung tentang penerapan teori dalam dunia kerja.
2. Memberikan pengalaman dan pemahaman cara berkomunikasi, berperilaku, serta menghadapi tantangan di dunia kerja.
3. Menjalin relasi antara pihak PT. TRISANDING JAYA dengan pihak STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG.

1.4 Lokasi,Waktu,dan Tempat Kuliah Kerja Magang

1.4.1 Lokasi

Lokasi magang berada di JL. Sumberboto No. 169 Mojoduwur, Mojowarno, Jombang.

1.4.2 Waktu

Mulai magang tgl 01 maret sampai 30 maret 2019 jam kerja dari jam 8 pagi sampai 4 sore.

1.4.3 Tempat magang

Kantor Pemasaran : Komplek Ruko Perum Mojoduwur Residence Blok R1 R2 Jl. Sumberboto No. 169 Mojoduwur, Mojowarno, Jombang.

BAB II

GAMBARAN UMUM

2.1 Sejarah Perusahaan/instansi Tempat Kuliah Kerja Magang

PT. Trisanding Jaya selaku developer yang didirikan oleh bapak H. Sutrisno pada tahun 2015. Berlokasi di Jl. Raya Sumberboto-Mojoduwur, Mojowarno, Jombang. PT. Trisanding Jaya mempunyai dua perumahan yaitu Dua Permata indah yang berada didaerah Bareng dengan luas tanah 9950 meter. Dan satunya yaitu Mojoduwur Residence yang ada di Mojoduwur dengan luas tanah sekitar 990 meter. PT. Trisanding Jaya ini memiliki tujuan yaitu untuk memberikan banyak kemudahan kepada khalayak umum yang sedang membutuhkan rumah impian.

Perumahan Mojoduwur Residence ini menawarkan rumah dengan berbagai type 36, 40, dan 45 dengan harga berbeda-beda. Perusahaan ini menggunakan system keluarga yang dikelola bapak H. Sutrisno dengan anak-anaknya. Untuk total penjualan dari 2015 sampai sekarang sudah laku sekitar 50 unit perumahan dan yang tersisa ada sekitar 10 unit perumahan yang siap dibangun dan sudah ada yang dibangun di Mojoduwur Residen. Sedangkan untuk yang di Dua Permata Indah hanya tersisa duaunit rumah saja.

2.2 Visi, Misi dan Tujuan Tempat Kuliah Kerja Magang

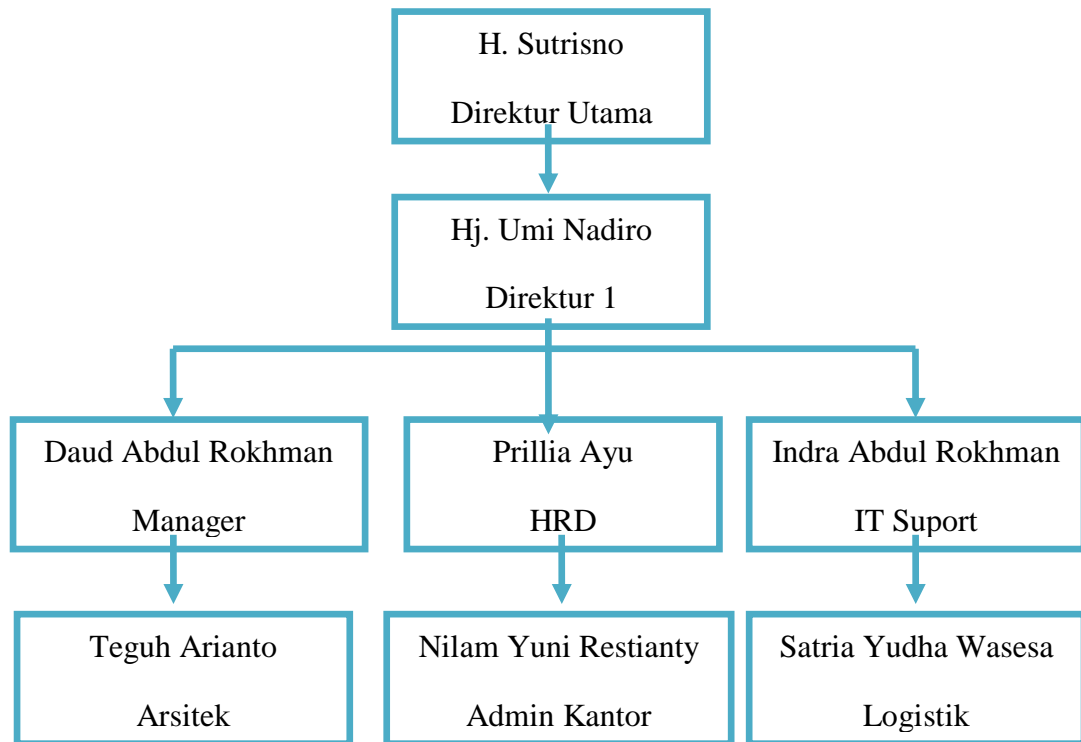
2.2.1 Visi

Menjadi pengembang perumahan yang professional dan terpercaya

2.2.2 Misi

1. Memberi solusi properti bagi masyarakat
2. Menjunjung tinggi kualitas produk
3. Mengutamakan komitmen dan kejujuran dalam berbisnis

2.3 Struktur Organisasi Perusahaan/instansi



Gambar 2.1 Struktur Organisasi Perusahaan

1. Direktur Utama

Merupakan jabatan tertinggi dalam suatu perusahaan yang secara garis besar bertanggung jawab mengatur perusahaan secara keseluruhan. Di PT. TRISANDING JAYA yang menjabat selaku Direktur utama adalah bapak H. Sutrisno. Beliau bertugas sebagai pengambilan keputusan, pemimpin, serta pengelola dalam menjalankan dan memimpin perusahaan.

2. Direktur I

Bertugas membantu pengembangan dan kemajuan perusahaan. Secara khusus Direktur I di PT. TRISANDINGJAYA adalah mengkoordinasi anggota setiap ada proyek dan menjalin kerjasama dengan pihak lain.

3. Manajer

Bertugas mengkoordinasi dan evaluasi laporan langsung dan untuk melaksanakan tanggung jawab pengawasan sesuai dengan kebijakan perusahaan.

4. IT Support

Bertugas untuk meningkatkan, mengevaluasi kerja komputer, software, dan pengembangan sistem jaringan untuk periklanan.

5. HRD

Bertugas untuk melakukan persiapan dan seleksi tenaga kerja. Pada PT TRISANDINGJAYA yang bertugas sebagai HRD saudara Prilia Ayu.

6. Arsitek

Bertugas untuk membuat rancangan proyek perumahan yang akan dibangun sesuai dengan permintaan konsumen.

7. Admin

Bertugas untuk membantu project manager membuat laporan-laporan keuangan, mengisidata-data kepegawaian, menyambut tamu yang datang dan masih banyak lainnya.

8. Logistik

Bertugas membeli barang, mengatur tempat penyimpanan barang-barang, mengelola persediaan barang, mencatat keluar masuknya barang dan sebagainya.

2.4 Kegiatan atau Bidang Usaha Perusahaan/instansi

Bidang usaha PT. TRISANDING JAYA bergerak di bidang developer. Perusahaan Pembangunan Perumahan adalah suatu perusahaan yang berusaha dalam bidang pembangunan perumahan dari berbagai jenis dalam jumlah yang besar di atas suatu area tanah yang akan merupakan suatu kesatuan lingkungan pemukiman yang dilengkapi dengan prasarana-prasarana lingkungan dan fasilitas-fasilitas sosial yang diperlukan oleh masyarakat penghuninya.

Untuk menjadi developer di Indonesia ada beberapa hal yang harus diketahui, saat ini pemerintah Republik Indonesia mewajibkan orang atau kelompok orang yang akan menjalankan bisnis sebagai developer di dalam satu wadah dengan legalitas penuh misalnya CV bahkan PT / perseroan terbatas.

Menjadi Developer sebenarnya tidak terlalu sulit. Karena sebenarnya dengan sedikit pengalaman di bidang tersebut yang tidak terlalu sulit semua orang bisa menjadi seorang pengembang properti. Dari hasil temuan penelitian di PT. Trisanding Jaya yang mana menggunakan pengembangan promotion mix, dikutip dari Kotler (2005: 264-312) unsur bauran promosi (*promotion mix*) terdiri atas lima perangkat utama, yaitu : *Advertising, Sales Promotion, Public Realation and Publisity* (hubungan masyarakat), *personal selling*, dan *direct marketing*.

a. *Advertising*

Promosi yang berupa pemasangan iklan yaitu menggunakan media outdoor seperti stiker, billboard, spanduk, brosur.

Dalam promosi bermedia ini PT.TRISANDING JAYA bertujuan untuk memperkenalkan dirinya terhadap masyarakat untuk mengetahui keberadaannya. Dari adanya media ini ternyata memiliki daya tarik sendiri untuk memikat masyarakat supaya tertarik untuk membeli.

b. *Personal selling*

Personal Selling merupakan usaha untuk memperkenalkan suatu produk melalui komunikasi langsung (tatap muka) agar konsumen tertarik untuk membeli produk yang ditawarkan. Pada PT TRISANDING JAYA penerapan Personal selling tidak ada di karenakan tidak adanya team marketing dan selama ini langsung di jalankan oleh pemilik perusahaan.

c. Public Relation

Menurut Kotler (2003) *Public Relations* merupakan berbagai program untuk mempromosikan dan/atau melindungi citra perusahaan atau produk individualnya. Public relation merupakan kegiatan timbal balik antara lembaga dan publiknya baik intern maupun ekstern dengan tujuan untuk membangun image, dan membina saling pengertian diantara kedua belah pihak. PT. Tri Sanding Jaya menjalin hubungan yang baik dengan pemerintah hal ini bisa memudahkan perusahaan dalam menyesuaikan kebijakan yang akan diambil dengan kebijakan-kebijakan pemerintah, sehingga kebijakan tersebut terwujud sesuai dengan aturan pemerintah dan tidak melanggar hukum. Selain itu, hubungan yang baik dengan karyawan sehingga karyawan merasa dihargai dan diperhatikan oleh pimpinan perusahaan. Sehingga dapat menciptakan rasa memiliki (*sense of belonging*), motivasi, kreativitas dan ingin mencapai prestasi kerja semaksimal mungkin walaupun dalam karyawan dalam PT. Tri Sanding Jaya merupakan anggota keluarga tetapi mereka tetap bekerja sebagai karyawan yang semestinya.

d. Promosi penjualan (Sales Promotion)

Promosi penjualan merupakan kegiatan pemasaran selain *personal selling*, periklanan dan publisitas yang mendorong efektifitas pembelian konsumen dengan menggunakan alat seperti peragaan, pameran, demonstrasi dan sebagainya, juga potongan harga seperti diskon pembelian produk. Pada PT. Tri Sanding Jaya perusahaan ini kerap memanfaatkan pameran sebagai

wadah promosi dan car free day di Jombang yang mampu dijadikan sebagai kegiatan pemasaran yang efisien.

e. Direct Marketing

Menurut Duncan (2002 : 573) *Direct Marketing* adalah ketika perusahaan ingin menjalin komunikasi langsung dengan pelanggan, mereka menggunakan strategi komunikasi langsung, dimana lebih bisa berinteraksi, *database* yang memicu proses komunikasi pemasaran menggunakan media untuk mendorong respon pelanggan. Seperti yang di terapkan pada PT. Tri Sanding Jaya mereka berinteraksi dengan calon pembeli dan mendorongnya untuk membeli melalui media whatsapp maupun media telepon dari database yang didapat.

BAB III

PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG

3.1 Pelaksanaan Kerja

Pelaksanaan kuliah kerja magang yang di lakukan di PT. Trisanding Jaya selama satu bulan pada tanggal 01 Maret 2019 sampai 30 Maret 2019. Bertempat di Jl. Sumberboto-Mojoduwur, Mojowarno Jombang. Didalam pelaksanaan kuliah kerja magang yang kami lakukan mendapatkan pelajaran yang sangat berharga yaitu sebagai marketing properti. Di PT. Trisanding Jaya kami di taruh pada bagian pemasaran perumahannya. Kami diberi tanggung jawab untuk memasarkan perumahan dengan berbagai cara yang kami mampu laksanakan.

Marketing properti dapat diartikan sebagai kegiatanewartakan atau mempublikasikan produk properti secara masal, terstruktur dan berulang agar supaya dapat menarik perhatian publik / khalayak ramai, agar mereka berminat, membuat mereka merasa butuh, sampai akhirnya mereka memutuskan untuk membeli. (Tralala, 2015)

Proses penjualan PT. TRISANDING JAYA tidak begitu rumit, apabila ada konsumen datang ke lokasi Pemasaran akan dilayani oleh petugas Marketing ataupun Manajer nya langsung.



Gambar 3.1 Bagan sistem kerja

KETENTUAN UMUM :

1. Tanda jadi sebesar Rp. 1.000.000,00
2. Pembayaran uang muka minimal Rp 10.000.000,- (max 1 minggu seteah pemesanan kaving).
3. Besar KPR dan suku bunga mngikuti ketentuan bank pemberi kredit.
4. Melengkapi persyaratan dan apikasi KPR paling lambat 1 minggu setelah pemesanan kavling.
5. Harga jua sudah termasuk : PLN, sumur bor, IMB, sertifikat SHM.
6. Harga jual belum termasuk : pajak, biaya proses KPR, balik nam dan keebihan tanah.
7. Harga jual sewaktu-waktu berubah tanpa pemberitahuan terlebih dahulu.
8. Uang muka harus lunas max.2 bulan setelah booking/tanda jadi.

Ada dua pilihan penjualan, yaitu secara Tunai maupun secara Kredit.

3.1.1 Penjualan secara tunai

Penjualan secara tunai prosesnya sangatlah mudah, konsumen datang ke Kantor dan memilih tipe rumah ataupun memilih lokasi yang diinginkan. Seorang marketing menjelaskan mengenai bangunan, tanah, dan syarat-syaratnya jika dilakukan secara tunai untuk melakukan proses Surat Jual Beli.

3.1.2 Penjualan secara Kredit

Berbeda dengan penjualan secara kredit harus memiliki syarat-syarat sebagai berikut:

No	Persyaratan	ADA	TIDAK	KET
1.	Fotocopy KTP Suami, Istri			
	Fotocopy KK			
	Fotocopy Buku nikah			
	SK pertama			
	SK terakhir			
	Pas foto pemohon 3X4 2 lbr			
	Pas foto suami istri 3X4 2 lbr			
	Slip Gaji asli terakhir 3 lbr			
	Fotocopy NPWP & SPT tahunan			
	Materai 6000 sebanyak 9 lbr			
	Surat keterangan urah dan perincian penghasilan (wiraswasta)			
	Surat keterangan dari instansi			

PT. TRISANDING JAYA bekerjasama dengan Pihak Perbankan yaitu Bank BTN dan Bank Jatim Syariah untuk melakukan kredit tanah atau Bank sesuai permintaan pemohon Kredit.

3.2 Kendala yang Di Hadapi

Kendala yang di hadapi dalam pelaksanaan kuliah kerja magang di PT. Trisanding Jaya yaitu kurangnya SDM pada perusahaan ini, sehingga untuk promosi perumahan kebanyakan melalui public relations, advertising dan lainnya. PT. Trisanding Jaya dalam promosinya belum menggunakan personal selling karena keterbatasan SDM yang di milikinya.

3.3 Cara Mengatasi Kendala

Cara mengatasi kendala yang ada di PT. Trisanding Jaya yaitu dengan melakukan promosi seperti iklan, sales promotion, public relations, direct marketing.

BAB IV

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Proses penjualan PT. Trisanding Jaya tidak begitu rumit, apabila ada konsumen datang ke lokasi Pemasaran akan dilayani oleh petugas Marketing ataupun Manajernya langsung. Ada dua pilihan penjualan, yaitu secara Tunai maupun secara Kredit.

PT. Trisanding Jaya memasarkan perumahannya menggunakan bauran pemasaran seperti *public relation, advertising, direct selling, sales promotion*.

Sistem kerja perusahaan PT. Trisanding Jaya ini menggunakan Sistem Bisnis Keluarga yang dikelola oleh keluarganya sendiri. Dan belum ada kegiatan Personal Selling pada bagian pemasaran.

4.2 Saran

Berdasarkan penelitian, maka penulis merekomendasikan berupa saran-saran sebagai berikut:

1. untuk meningkatkan penjualan perusahaan harus menerapkan seluruh komponen dalam bauran promosi yaitu seperti *public relation, advertising, direct selling, sales promotion*.
2. Pengelola organisasi yang hanya menekankan pada pendekatan bisnis keluarga, seharusnya lebih professional agar dapat tercipta kepuasan kerja, kerjasama tim yang prima, guna dapat mencapai misi organisasi yang efektif dan efisien dan berkeadilan kearah yang lebih baik.
3. Menyadari bahwa penulis masih jauh dari kata sempurna, kedepannya penulis akan lebih focus dan details dalam menjelaskan tentang laporan di atas dengan sumber-sumber yang lebih banyak dan jelas yang tentunya dapat dipertanggung jawabkan.

DAFTAR PUSTAKA

Soegiarto, T. (2013, Oktober 15). *Komunikasi Pemasaran*. Retrieved Maret 28, 2019, from <http://tonysoegi.blogspot.com>: <http://tonysoegi.blogspot.com/2013/10/promotion-mix-bauran-promosi.html>

Tralala, N. (2015, Maret 04). *Nazami Tralala*. Retrieved Maret 31, 2019, from nazamitralala.wordpress.com: <https://nazamitralala.wordpress.com/2015/03/04/belajar-menjadi-marketing-properti-yang-handal/>

LAMPIRAN

Lampiran 1 Brosur

MR MOJODUWUR Residence

KANTOR PEMASARAN : KOMPLEK RUKO PERUM MOJODUWUR RESIDENCE
 BLOK R1 R2 JL. Sumberboto No. 169 Mojoduwur
 NO TELP : 081 333 339 825

HANYA 700 JUTA-AN

Spesifikasi Bangunan

Pondasi	: Batu Kali
Struktur	: Beton Bertulang
Dinding	: Pasangan Bata Merah Diplester Finishing Cat dan Batu Alam
Lantai	: Granit
Pintu Utama	: Rolling Door / Harmonika
Pintu Dalam	: Kayu Jati
Jendela Depan	: Jati
Jendela Dalam	: Kayu Jati
Rangka Atap	: Galvalum
Penutup Atap	: Genteng Plat
Plafond	: Rangka Hallow 2x4 C, Penutup & List Gypsum Tebal 8 mm
Closed	: Duduk Standart (Standart INA)
Pagar	: Dinding Bata Plester Acian
Air Bersih	: Sumur Bor
Listrik	: - 1300 VA
Carport	: Paving Block T = 6 mm

CS CORPORATION

Contact Person :

Modern Minimalis | One Gate System | Lokasi Strategis | Security 24 Jam | Sumur Bor | CCTV | Bebas Banjir

Spesifikasi Bangunan

Pondasi	: Batu Kali
Struktur	: Beton Bertulang
Dinding	: Pasangan Bata Merah Dipleseter
	: Finishing Cat dan Batu Alam
Lantai	: Granit
Pintu Utama	: Jati
Pintu Dalam	: Kayu Jati
Jendela Depan	: Jati
Jendela Dalam	: Jati
Rangka Atap	: Galvalum
Penutup Atap	: Genteng Plat
Plafond	: Rangka Hallow 2x4 C, Penutup & List Gypsum Tebal 8 mm
Closed Pagar	: Duduk Standart (Standart INA)
Air Bersih	: Dinding Bata Plester Acian
Listrik	: Sumur Bor - 1300 VA
Carport	: Paving Block T = 6 mm



TYPE 40

LUAS BANGUNAN : 40 | LUAS TANAH : 91

7 x 13



Spesifikasi Bangunan

Pondasi	: Batu Kali
Struktur	: Beton Bertulang
Dinding	: Pasangan Bata Merah Dipleseter
	: Finishing Cat dan Batu Alam
Lantai	: Granit
Pintu Utama	: Jati
Pintu Dalam	: Kayu Jati
Jendela Depan	: Jati
Jendela Dalam	: Jati
Rangka Atap	: Galvalum
Penutup Atap	: Genteng Plat
Plafond	: Rangka Hallow 2x4 C, Penutup & List Gypsum Tebal 8 mm
Closed Pagar	: Duduk Standart (Standart INA)
Air Bersih	: Dinding Bata Plester Acian
Listrik	: Sumur Bor - 1300 VA
Carport	: Paving Block T = 6 mm




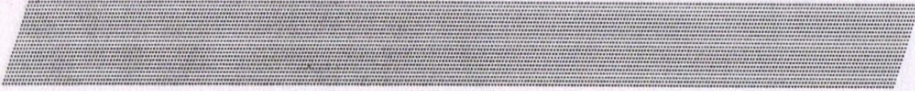
TYPE 45


LUAS BANGUNAN : 45 | LUAS TANAH : 98

7 x 14



Lampiran 2 Kwitansi


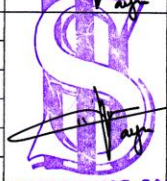
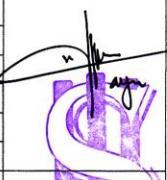
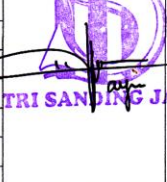
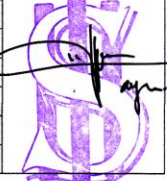
Kwitansi No. 00612	PT. TRI SANDING JAYA Jl. Sumberboto 169 Mojoduwur Kec. Mojowarno - Kab. Jombang 61475 Telp. (0321) 495627	
Sudah terima dari :		
Jumlah		
Buat Pembayaran,		
.....		

Terbilang Rp.	

Lampiran 3 Lembar Kegiatan Harian Mahasiswa




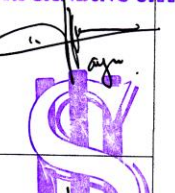

FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA

Nama : Anita Diah Aprilia
 NIM : 1561012
 Program Studi : Manajemen
 Tempat KKM : Pt. Trisanding Jaya
 Bagian/Bidang : Marketing

Minggu ke	Tanggal	Jenis Kegiatan	Tanda Tangan
I	1	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
	2	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
II	3	Melakukan Kegiatan Pemasaran	 TRI SANDING JAYA
	4	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
	5	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
	6	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
	7	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
	8	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
	9	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
III	10	Melakukan Kegiatan Pemasaran	 TRI SANDING JAYA
	11	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
	12	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
	13	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
	14	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
	15	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
IV	16	Melakukan Kegiatan Pemasaran	 TRI SANDING JAYA
	17	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
	18	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
	19	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
	20	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
	21	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
	22	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
V	23	Melakukan Kegiatan Pemasaran	 TRI SANDING JAYA
	24	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
	25	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
	26	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
	27	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
	28	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
	29	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
	30	Melakukan Kegiatan Pemasaran	



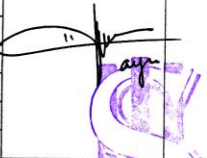

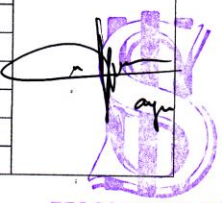
FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA

Nama : Intan Fitriani
 NIM : 1561165
 Program Studi : Manajemen
 Tempat KKM : Pt. Trisanding Jaya
 Bagian/Bidang : Marketing

Minggu ke	Tanggal	Jenis Kegiatan	Tanda Tangan
I	1	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
	2	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
II	3	Melakukan Kegiatan Pemasaran	 TRI SANDING JAYA
	4	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
	5	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
	6	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
	7	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
	8	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
	9	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
III	10	Melakukan Kegiatan Pemasaran	 TRI SANDING JAYA
	11	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
	12	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
	13	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
	14	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
	15	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
	16	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
IV	17	Melakukan Kegiatan Pemasaran	 TRI SANDING JAYA
	18	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
	19	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
	20	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
	21	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
	22	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
	23	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
V	24	Melakukan Kegiatan Pemasaran	 TRI SANDING JAYA
	25	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
	26	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
	27	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
	28	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
	29	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
	30	Melakukan Kegiatan Pemasaran	

FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA

Nama : Vina Mulyana
 NIM : 1561203
 PRODI : Manajemen
 Tempat KKM : Pt. Trisanding Jaya
 Bagian : Marketing

Minggu ke	Tanggal	Jenis Kegiatan	Tanda Tangan
I	1	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
	2	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
II	3	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
	4	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
	5	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
	6	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
	7	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
	8	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
	9	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
III	10	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
	11	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
	12	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
	13	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
	14	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
	15	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
IV	16	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
	17	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
	18	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
	19	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
	20	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
	21	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
V	22	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
	23	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
	24	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
	25	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
	26	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
	27	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
	28	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
	29	Melakukan Kegiatan Pemasaran	
	30	Melakukan Kegiatan Pemasaran	

PT. TRISANDING JAYA


SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PGRI DEWANTARA
PROGRAM STUDI - AKUNTANSI - AKREDITASI (B)
PROGRAM STUDI - MANAJEMEN - AKREDITASI (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 : INTAN FITRIANI
 NIM : 1561165
 Program Studi : MANAJEMEN
 Tempat Magang : PT. TRI SANDING JAYA
 Alamat Tempat Magang : Jl. Sumberboto No. 169 Majoduwur
 Bagian/Bidang : MARKETING

No.	Aspek yang Dinilai	NILAI (0 - 100)
1.	Disiplin kerja	82
2.	Kerjasama dalam tim/hubungan dengan rekan kerja	86
3.	Sikap, etika dan tingkah laku saat bekerja	87
4.	Kreativitas dan ketrampilan	85
5.	Kemampuan mengaplikasikan pengetahuan akademis dalam pekerjaan	82
6.	Kemampuan menyesuaikan diri dalam pekerjaan dan lingkungan kerja	87
7.	Kemampuan berkomunikasi	87
8.	Produktivitas kerja*	87
Nilai Rata-rata		$683 : 8 = 85,3$

Catatan : Penilaian harap diisi dalam angka

*Peserta magang menghasilkan produk/ karya

 Catatan:


 Pendamping Lapangan/Pejabat Penilai**,
TRI SANDING JAYA

 Dauid.

** dituliskan nama pejabat penilai disertai tanda tangan dan cap perusahaan / lembaga



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PGRI DEWANTARA

PROGRAM STUDI - AKUNTANSI - AKREDITASI (B)

PROGRAM STUDI - MANAJEMEN - AKREDITASI (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 : ANITA DIAH APRILIA
 NIM : 1561012
 Program Studi : MANAJEMEN
 Tempat Magang : PT. TRI SANDING JAYA
 Alamat Tempat Magang : Jl. Sumberboto No.169 Mojoduwur
 Bagian/Bidang : MARKETING


No.	Aspek yang Dinilai	NILAI (0 - 100)
1.	Disiplin kerja	85
2.	Kerjasama dalam tim/hubungan dengan rekan kerja	86
3.	Sikap, etika dan tingkah laku saat bekerja	86
4.	Kreativitas dan ketrampilan	89
5.	Kemampuan mengaplikasikan pengetahuan akademis dalam pekerjaan	83
6.	Kemampuan menyesuaikan diri dalam pekerjaan dan lingkungan kerja	86
7.	Kemampuan berkomunikasi	86
8.	Produktivitas kerja*	85
Nilai Rata-rata		801 : 8 = 85,1

Catatan : Penilaian harap diisi dalam angka

*Peserta magang menghasilkan produk/ karya

Catatan:

.....


 Pendamping Lapangan/Pejabat Penilai**
TRI SANDING JAYA
 [*DAWUD.*]

** dituliskan nama pejabat penilai disertai tanda tangan dan cap perusahaan / lembaga



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PGRI DEWANTARA

PROGRAM STUDI - AKUNTANSI - AKREDITASI (B)

PROGRAM STUDI - MANAJEMEN - AKREDITASI (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 : VINA MULYANA
 NIM : 1561203
 Program Studi : MANAJEMEN
 Tempat Magang : PT. TRI SANDING JAYA
 Alamat Tempat Magang : Jl Sumberboto No. 169 Mojoduwur
 Bagian/Bidang : MARKETING



No.	Aspek yang Dinilai	NILAI (0 - 100)
1.	Disiplin kerja	86
2.	Kerjasama dalam tim/hubungan dengan rekan kerja	86
3.	Sikap, etika dan tingkah laku saat bekerja	86
4.	Kreativitas dan ketrampilan	84
5.	Kemampuan mengaplikasikan pengetahuan akademis dalam pekerjaan	82
6.	Kemampuan menyesuaikan diri dalam pekerjaan dan lingkungan kerja	85
7.	Kemampuan berkomunikasi	85
8.	Produktivitas kerja*	82.
Nilai Rata-rata		672 : 8 = 84,5.

Catatan : Penilaian harap diisi dalam angka

*Peserta magang menghasilkan produk/ karya

Catatan:

.....


 Pendamping Lapangan/Pejabat Penilai**,
TRI SANDING JAYA

 Daud

** dituliskan nama pejabat penilai disertai tanda tangan dan cap perusahaan / lembaga