

LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
AKTIVITAS MANAJEMEN PEMASARAN
PT. MAAN GHODAQO SHIDDIQ LESTARI



Oleh :

Nila Christiana (1561082)

Neno Harliani (1561102)

PROGRAM STUDI MANAJEMEN
STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG

2019

**KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
AKTIVITAS MANAJEMEN PEMASARAN
PT. MAAN GHODAQO SHIDDIQ LESTARI**



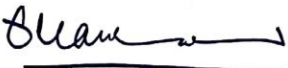
Oleh :

Nila Christiana (1561082)

Neno Harliani (1561102)

Jombang, 27 Maret 2019

Mengetahui,
Pendamping Lapangan


(Drs. M. Thamrin Bey, M.Si)

Menyetujui,
Dosen Pembimbing Lapangan



(Masripur Hudaedi)

Mengesahkan,

Ketua Program Studi



(Nurul Hidayati, SE., MM)

KATA PENGANTAR

Puji syukur kita panjatkan kepada Allah SWT, karena berkat rahmat serta hidayahnya kami masih diberi kesehatan dan kemampuan dalam menyelesaikan Laporan Kuliah Kerja Magang (KKM) yang berjudul “**Aktivitas Manajemen Pemasaran Di PT. Maan Ghodaqo Shiddiq Lestari**”. Yang mana laporan ini guna untuk memenuhi tugas Kuliah Kerja Magang (KKM). 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 :

1. Allah SWT Yang Maha Pengasih dan Penyayang
2. Bapak Drs. M. Thamrin Bey, M.Si selaku Dosen Pembimbing Lapangan (DPL)
3. Ibu. Nurul Hidayati, SE., MM selaku Ketua Program Studi Ilmu Ekonomi Universitas STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG.
4. Bapak Maskur Indradi selaku Supervisor Dropping di PT. Maan Ghodaqo Shiddiq Lestari.
5. Ibu Mutmainah selaku Sales Admin (CS) di PT. Maan Ghodaqo Shiddiq Lestari

Kami menyadari bahwa masih terdapat banyak kekurangan dalam laporan ini. Oleh karena itu, kritik dan saran dari pembaca sangat kami butuhkan untuk menyempurnakan laporan KKM ini, kami akan menerima dengan senang hati.

Jombang, 27 Maret 2019

Tim Penyusun

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR GAMBAR.....	vi
DAFTAR TABEL.....	vii
 BAB I. PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang Kuliah Kerja Magang	1
1.2. Tujuan Kuliah Kerja Magang	2
1.2.1. Tujuan Umum.....	2
1.2.2. Tujuan Khusus	2
1.3. Manfaat Kuliah Kerja Magang	3
1.4. Lokasi, Waktu dan Tempat Kuliah Kerja Magang	4
 BAB II. GAMBARAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG	
2.1. Sejarah Perusahaan / Instansi	5
2.2. Visi, Misi, Motto dan Sasaran Perusahaan	6
2.3. Struktur Organisasi Perusahaan / Instansi.....	7
2.3.1. Tugas, Tanggung Jawab dan Wewenang Personal.....	7
2.4. Kegiatan Umum Perusahaan.....	11
 BAB III. PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG	
3.1. Pelaksanaan Kerja Yang Di Tempat Magang.....	12
3.2. Aspek Pemasaran.....	13

3.3. Aspek Distribusi..... 15

BAB IV. KESIMPULAN DAN SARAN

4.1. Kesimpulan 17

4.2. Saran 17

DAFTAR PUSTAKA 18

LAMPIRAN

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar2.1 Peta Lokasi	5
Gambar2.2 Struktur Organisasi Perusahaan	7

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1 Data Karyawan Perusahaan	10

LAMPIRAN

Halaman

Lampiran 1 Penilaian Kuliah Kerja Magang Mahasiswa..... A-1

Lampiran 2 Formulir Kegiatan Harian Mahasiswa..... B-1

Lampiran 3 Daftar Hadir Kuliah Kerja Magang C-1

Lampiran 4 Pameran Wujud Karya Di Ploso dan Pameran Hut PCTAI

Di Hotel Yusro Jombang D-1

Lampiran 5 Penyerahan cinderamata kepada staff P&D dan

Apel & doa bersama sebelum bekerja E-1

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kuliah Kerja Magang (KKM) adalah salah satu mata kuliah wajib bagi seluruh program studi mahasiswa jurusan Manajemen Pemasaran Fakultas Ekonomi di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Dewantara (STIE) Jombang. Hal ini bertujuan agar para mahasiswa Manajemen Pemasaran STIE Jombang selain mendapat ilmu di bangku perkuliahan juga mendapat ilmu di luar perkuliahan yaitu dengan melakukan kulia kerja lapangan.

Pada umumnya ilmu serta praktik yang telah di tempuh mahasiswa di perguruan tinggi berbeda dengan ilmu yang dipakai pada praktik di dunia kerja, sehingga lulusan tersebut sering menghadapi kesulitan. Untuk mengatasi kesenjangan antara harapan dan kenyataan yang terjadi, sebelum mahasiswa tersebut menyandang predikat sebagai seorang sarjana, sebaiknya mahasiswa tersebut dibekali dengan ilmu atau keahlian. Sehingga para mahasiswa dapat menghadapi dunia kerja yang sesungguhnya dengan lebih siap.

Dengan Kuliah Kerja Magang (KKM) mahasiswa diharapkan untuk dapat mengimplementasikan ilmu yang diperoleh dalam perkuliahan pada realitas dunia kerja. Mahasiswa tidak hanya dituntut untuk berfikir teoritis melainkan juga melaksanakan praktik yang akan mendukung pandangan tentang komparasi dunia pendidikan dengan dunia kerja. Dengan melihat realita yang ada maka dibutuhkan adaptasi guna mendukung pelaksanaan kerja serta pengamatan pada perusahaan tempat Kuliah Kerja Magang (KKM). Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis memutuskan untuk melaksanakan Kuliah Kerja Magang (KKM) di PT. MAAN GHODAQO SHIDDIQ LESTARI.

1.2 Tujuan Kuliah Kerja Magang

Kuliah Kerja Magang (KKM) dilaksanakan untuk memperoleh manfaat bagi semua pihak, baik kami sebagai mahasiswa, lembaga perguruan tinggi, maupun bagi pihak instansi atau perusahaan selaku objek pelaksanaan dari kegiatan ini. Adapun tujuan yang ingin kami capai tersebut adalah :

1. Menambah pengetahuan mahasiswa tentang kinerja PT. MAAN GHODAQO SHIDDIQ LESTARI yang berkaitan dengan jurusan Manajemen Pemasaran, Fakultas Ekonomi.
2. Melatih mental dan fisik mahasiswa khususnya ketika melaksanakan Kuliah Kerja Magang (KKM) di PT. MAAN GHODAQO SHIDDIQ LESTARI.
3. Membantu menyelesaikan pekerjaan yang ditugaskan sesuai dengan penempatan kerja yang telah ditentukan PT. MAAN GHODAQO SHIDDIQ LESTARI.
4. Sebagai sarana untuk menjembatani hubungan kerjasama antara PT. MAAN GHODAQO SHIDDIQ LESTARI dengan STIE PGRI DEWANTARA Jombang. Dimasa yang akan datang terutama terkait rekrutmen tenaga kerja.

1.2.1 Tujuan Umum

Mengenalkan dan menyiapkan mahasiswa dalam menghadapi dunia kerja

1.2.2 Tujuan Khusus

1. Meningkatkan pemahaman mahasiswa tentang dunia kerja.
2. Meningkatkan kemampuan mahasiswa dalam memahami pengetahuan ilmu Manajemen dan Akuntansi serta aplikasinya dalam dunia kerja.
3. Meningkatkan *softskill* mahasiswa (kemampuan dalam berkomunikasi, meningkatkan rasa percaya diri, memperbaiki sikap dan perilaku).

1.3 Manfaat Kuliah Kerja Magang

Manfaat dari melaksanakan kegiatan Kuliah Kerja Magang (KKM) ini adalah sebagai berikut :

a. Bagi mahasiswa

1. Untuk mengaplikasikan pengetahuan teoritis sesuai dengan kondisi riil dilapangan yaitu di PT. MAAN GHODAQO SHIDDIQ LESTARI.
2. Dapat menguji kemampuan pribadi mahasiswa sesuai jurusan manajemen pemasaran yang kemudian diaktualisasikan melalui tata cara hubungan dengan masyarakat di PT. MAAN GHODAQO SHIDDIQ LESTARI.
3. Dapat mempersiapkan langkah-langkah yang diperlukan untuk menyesuaikan diri dalam dunia kerja dimasa yang akan datang.
4. Sebagai sarana untuk memperoleh pengalaman kerja guna meningkatkan kemampuan diri.
5. Untuk menciptakan pola pikir yang lebih maju dalam menghadapi permasalahan.

b. Bagi PT. MAAN GHODAQO SHIDDIQ LESTARI

1. Memperoleh bantuan tenaga dan fikiran dari mahasiswa dalam menjalankan kegiatan operasional dan program kerja kantor PT. MAAN GHODAQO SHIDDIQ LESTARI sesuai dengan yang diperoleh mahasiswa dibangku perkuliahan.
2. Merupakan sarana untuk mengenali mahasiswa, khususnya mahasiswa jurusan Manajemen Pemasaran STIE PGRI DEWANTARA Jombang dalam hal penyerapan dan penerapan ilmu sesuai dengan program studi yang dipilih.
3. Sebagai sarana untuk memberikan penilaian atau kriteria kerja yang dibutuhkan oleh perusahaan yang bersangkutan.

4. Sebagai salah satu sarana penghubung antara pihak instansi / Perusahaan dengan Fakultas EkonomiSTIE PGRI DEWANTARA jombang.

c. Bagi Fakultas EkonomiSTIE PGRI DEWANTARA Jombang

1. Sebagai bahan evaluasi atas laporan hasil Kuliah Kerja Magang (KKM) yang dilakukan oleh mahasiswa untuk menyesuaikan kurikulum dimasa yang akan datang agar menjadi lebih baik.
2. Sebagai sarana mengenalkan instansi pendidikan jurusan ilmu Manajemen Pemasaran kepada PT. MAAN GHODAQO SHIDDIQ LESTARI apabila membutuhkan lulusan atau tenaga kerja yang di hasilkan oleh Fakultas Ekonomi sebagai media untuk menjalin hubungan kerja dengan PT. MAAN GHODAQO SHIDDIQ LESTARI yang dijadikan sebagai tempat Kuliah Kerja Magang (KKM).
3. Sebagai tolak ukur kemampuan mahasiswa dalam mengaplikasikan ilmu pengetahuan dilapangan.
4. Mencetak tenaga kerja yang disiplin, terampil, bertanggung jawab, jujur, dan akhlakul karimah dalam menghadapi tugas dan pekerjaan di lapangan.

1.4 Lokasi, Waktu dan Tempat Kuliah Kerja Magang

1. Lokasi

Jln. Raya Mojokrapak No. 42 Mojokrapak Tembelang Jombang, Jawa Timur (61452)

2. Waktu

04 Maret 2019 s/d 04 April 2019

3. Tempat

PT. MAAN GHODAQO SHIDDIQ LESTARI

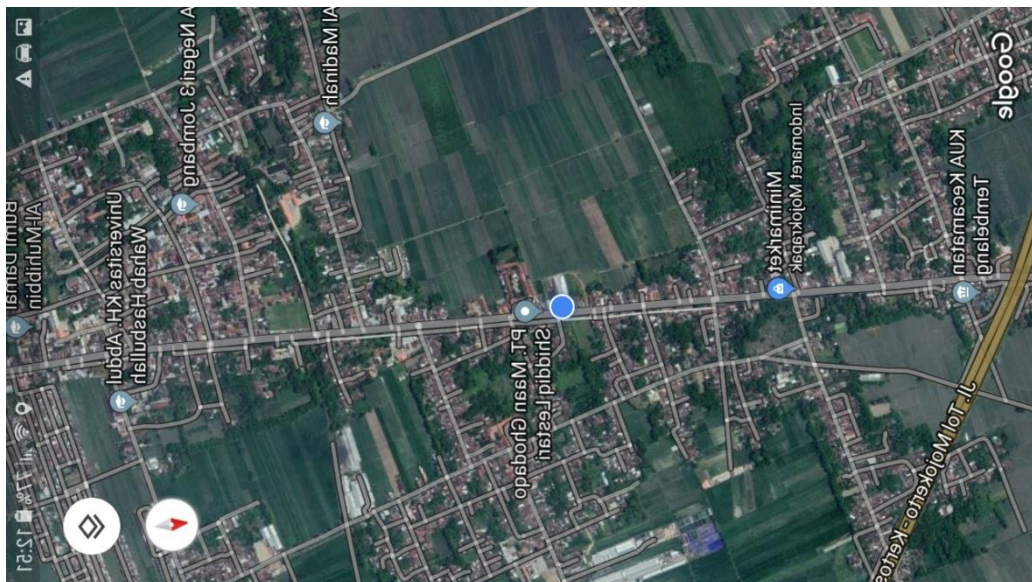
BAB II

GAMBARAN UMUM

2.1 Sejarah Perusahaan

Nama Perusahaan	: PT. MAAN GHODAQO SHIDDIQ LESTARI
Alamat	:Jalan Mojokrapak No.42
Kota	:Jombang
Provinsi	: Jawa Timur
Komoditas	: Air Minum Kemasan
Telp.	: (0321) 878095

Gambar 2.1 Peta Lokasi



PT. Maan Ghodaqo Shiddiq Lestari merupakan perusahaan badan usaha milik Pesantren Majma' al Bahrain-Shiddiqiyah Lestari Ploso Jombang, yang dipimpin oleh Kyai Moch. Muchtar Mu'ti pada tahun 2003. Didirikan

diatas tanah seluas 1.492 m² dengan ketinggian 93 meter diatas permukaan laut, yang berlokasi di Jln. Raya Mojokrapak No.42 Tembelang, Jombang Jawa Timur.

Kegiatan produksi yang dilakukan oleh perusahaan ini adalah memproduksi air minum dalam kemasan dengan kandungan oksigen tinggi dengan merek “MAAQO”. Produk air minum maaqo diproduksi dari sumber air artesis yang terpilih dengan menggunakan teknologi filter, reserve osmosis, ultraviolet dan ozon. Sehingga dari proses tersebut dihasilkan produk air minum yang segar dan memiliki kandungan oksigen yang tinggi yang baik dan bermanfaat bagi kesehatan tubuh.

2.2 Visi, Misi, Motto dan Sasaran Perusahaan

➤ Visi dan Misi PT. MAAQO

Melalui Sistem HACCP dan SNI CAC/RCP 1:2011, manajemen dan seluruh karyawan PT.MAAQO bertanggung jawab untuk menjamin produk yang dihasilkan sesuai standart, peraturan dan ketentuan hukum berdasarkan penerapan Pedoman Mutu dan keamanan pangan secara konsisten.

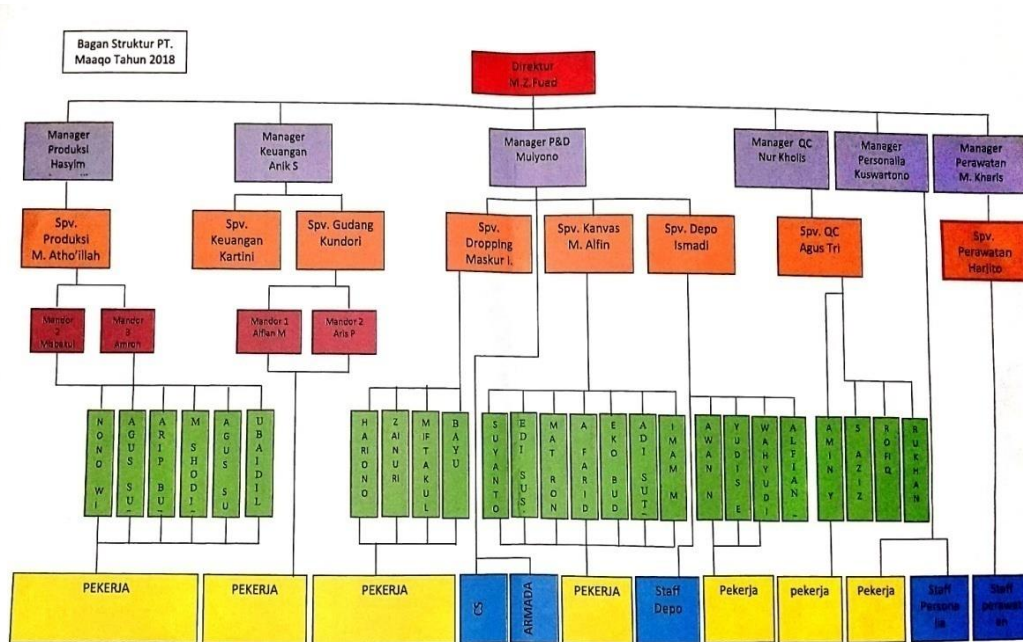
➤ Motto

“MAAQO MEMANG LEBIH BAIK”

➤ Sasaran Mutu dan Keamanan Pangan

- a. Memberikan Jaminan akan Mutu dan Keamanan Pangan produk AMDK yang dihasilkan dari bahaya yang timbul dari unsur biologi, kimia, dan fisika, sesuai dengan SNI 01-3553-2006 yang berpotensi menyebabkan dampak buruk pada kesehatan.
- b. Bertanggung jawab terhadap kepuasan pelanggan.
- c. Melalui sistem HACCP ini, manajemen dan seluruh karyawan PT. MAAQO bertanggung jawab untuk menjamin produk yang dihasilkan berdasarkan pedoman

2.3 Struktur Organisasi Perusahaan



**Gambar 2.2 Struktur Organisasi PT. MAAN GHODAQO SHIDDIQ
LESTARI JOMBANG**

Setiap organisasi atau perusahaan pasti memiliki struktur organisasi. Karena dengan adanya struktur organisasi akan memberi kejelasan tugas, wewenang dan tanggung jawab dari setiap divisi tersebut, sehingga dapat dipertanggung jawabkan setiap kerjanya. Begitu juga di PT. Maan Ghodaqo Shiddiq Lestari juga ada struktur organisasi yang tertuang dengan jelas.

2.3.1 Tugas, Tanggung Jawab dan Wewenang Personal

Tujuan diadakannya pembagian wewenang adalah untuk mempermudah melaksanakan tugas dan kewajibannya masing-masing karena setiap wewenang telah di pegang oleh seseorang yang ahli dalam bidang tersebut.

1. Direktur

- a. Menetapkan dan mengesahkan semua dokumen-dokumen perusahaan.

- b. Merencanakan arah kebijakan perusahaan sebagai upaya pencapaian sasaran perusahaan.
- c. Memberikan pengarahan dan pengendalian perusahaan.
- d. Sebagai perwakilan perusahaan baik dalam perusahaan maupun diluar perusahaan.

2. Kepala Bagian Produksi

- a. Menetapkan personil produksi dan persyaratan mesin produksi.
- b. Mengendalikan pemeliharaan mesin atau peralatan yang digunakan di perusahaan.
- c. Menangani produk akhir ditempat penyimpanan.

4. Kepala Bagian Quality Control

- a. Inspeksi terhadap barang yang datang, inspeksi selama proses produksi dan inspeksi terhadap produk akhir siap kirim.
- b. Pemberian persetujuan terhadap produk akhir yang siap kirim atau sesuai standart perusahaan.
- c. Menangani pengaduan konsumen untuk menjamin mereka mendapat perhatian dari departemen yang bersangkutan disertai tindakan penggantian produk yang tidak sesuai.
- d. Mengidentifikasi, mengevaluasi, dan bertanggung jawab untuk melakukan perbaikan.

5. Kepala Maintenance

- a. Bertanggung jawab terhadap pemeliharaan mesin produksi, listrik, bangunan dan peralatan perusahaan.
- b. Memberi masukan dan mengusulkan spesifikasi mesin yang dibutuhkan.
- c. Memperbaiki peralatan yang rusak.

6. Kepala Bagian Penjualan Dan Distribusi

- a. Melakukan kontrak penjualan kepada pelanggan baru.

- b. Menangani keluhan pelanggan.
- c. Bertanggung jawab terhadap distribusi produk.
- d. Mengembangkan pasar.

7. Kepala Bagian Keuangan

- a. Mencatat semua transaksi pemasaran, baik kas keluar ataupun kas masuk.
- b. Membuat laporan keuangan penjualan.
- c. Menyiapkan surat menyurat yang berhubungan dengan pemasaran.
- d. Kinerjanya dibawah Kabag Pemasaran.

8. Kepala Bagian Gudang

- a. Mengontrol dan mengawasi operasional gudang.
- b. Mengawasi dan mengontrol semua barang yang diterima sesuai dengan SOP
- c. Melakukan pengecekan pada barang yang diterima sesuai dengan SOP.
- d. Memastikan aktivitas keluar masuk barang berjalan lancar.
- e. Mengawasi pekerjaan staff gudang lainnya.

9. Kepala Bagian Personalia

- a. Pengaturan Karyawan
- b. Menyiapkan persyaratan kualifikasi.
- c. Memilih pemasok yang berkualitas.
- d. Memantau dan menilai kerja dari pemasok apakah sesuai dengan keinginan perusahaan atau tidak

Tabel 2.1 Data Karyawan Perusahaan

No	Nama	Bagian
1	Muhammad Zakiyyul Fuad	Direksi
2	Kundori	Gudang
3	Aris Porwanto	Gudang
4	Alfian Mubyarto	Gudang
5	Iid Wahyudi	Gudang
6	Fenny Jayanti	Gudang
7	Andrie Rizqi Nariono	Gudang
8	Dana Pribadi	Gudang
9	Dimas Eko Prasajo	Gudang
10	Firdaus Udin Permana	Gudang
11	Dedik Triyanto	Gudang
12	Enif Irfan	Gudang
13	Bayu Dwi Y	Gudang
14	Bachrudin	Gudang
15	Yopi Saputro	Gudang
16	Danang Puguh P	Gudang
17	Tiara Dana Agustin	Gudang
18	Anik Sulistyawati	Keuangan
19	Jumali	Keuangan
20	Kartini	Keuangan
21	Muhammad Kharis	Maintana
22	Harjito	Maintana
23	Harisun Nasoik	Maintana
24	Ahmad Baqin Nadir	Maintana
25	Mochamad Alfin	P&D
26	Abdul Muis	P&D
27	Ismadi	P&D
28	Mulyono	P&D
29	Maskur Indradi	P&D
30	Eko Budi Santoso	P&D
31	Bayu Aji Ruseno	P&D
32	Zainuri	P&D
33	Hariono	P&D
34	Suyono	P&D
35	Miftakul Munir	Quality C
36	Adi Sutrisno	P&D
37	Chasan Ismail	P&D
38	Moh. Alfian Puji Santoso	P&D
39	Mutmainah	P&D
40	Danang Kurniawan	P&D
41	Achmad Nur Udin	P&D
42	Agus Darmawan	P&D
43	Moch. Baidowi	P&D
44	Achmad Agung Kusuma	P&D
45	Khiimi Nizar Septianto	P&D
46	Achmad Nur Chabib	P&D
47	Sugeng Saputra	P&D
48	Yeyen Widiantoro	P&D
49	Yudis Eka Febrianto	P&D
50	Susilo Sony Sanjaya	P&D
51	Suyanto	P&D
52	Wahyudi	P&D
53	M. Zainur Rochman Arif	P&D
54	Edi Susanto	P&D
55	Mochammad Sofi	P&D
56	Riyoga Iksya Becti	P&D
57	Danang Virgo Cahyono	P&D
58	Arya Hanindra Utomo	P&D
59	M. Friski Yuniawan	P&D
60	Sony Ari Wibowo	P&D
61	Maharendra	P&D
62	Kuswartono	Personalia
63	Malis	Personalia
64	Agus Irvahyudi	Personalia
65	Budi Wiyanto	Personalia
66	Didik Tri Maryono	Personalia
67	Suwito	Personalia
68	Sim'un al Khozi	Personalia
69	Mety Darmayani	Personalia
70	Dwi Astutik	Personalia
71	Hadi Sunar Buwono	Personalia
72	Amron Kholison	Produksi
73	Moch. Atho'illah	Produksi
74	Hasyim Supandil	Produksi
75	Misbakul Mutakin	Produksi
76	Dedy Poerwanto	Produksi
77	Nono Winarno	Produksi
78	Agus Susilo	Produksi
79	Agus Susanto	Produksi
80	Mohamad Fajril Islam	Produksi
81	Arip Budiman	Produksi
82	Muhamad Shodik	Produksi
83	Mukhamad Khafid	Produksi
84	Karsono	Produksi
85	Adi Kurniawan	Produksi
86	Agung Setiawan	Produksi
87	Muhammad Ubaidillah	Produksi
88	Mujianto	Produksi
89	Wahyu	Produksi
90	Edwien Thohar	Produksi
91	Muhammad Fajar Risky	Produksi
92	Hengki Kukuh Kurniawan	Produksi
93	Ari Prastyo Aji	Produksi
94	Sugiono	Produksi
95	Puji Aprianto	Produksi
96	Lendik Mahmudi	Produksi
97	Moch. Spto Wibowo	Produksi
98	Herman Priambudi Utomo	Produksi
99	Agus Setia Harianto	Produksi
100	Mohammad Ainun Najib	Produksi
101	M. Miftakhul Ilmi	Produksi
102	Singgih Wahyu Utomo	Produksi
103	Sudadi Kasminto	Produksi
104	Shobilatul Yusuf	Produksi
105	Juhan Efendi	Produksi
106	Dika Rizki Dwi Pambudi	Produksi
107	Edwin Permana Putra	Produksi
108	Rio Vebri Hermawan	Produksi
109	Moch. Arif Agus Setiawan	Produksi
110	Wiwin Hardiansyah	Produksi
111	Yofi Bagus Setiawan	Produksi
112	Agus Triko Raharjo	Quality C
113	Ainurrofiq Alfirdausi	Quality C
114	Nur Kholis	Quality C
115	Subanul Aziz	Quality C
116	Masrukan	Quality C
117	Amin Yasir	Quality C
118	Mohammad Ervin Cahyadin	Quality C

119	Mohamad Agung Subahtiar	Quality C
120	Torik Firdaus	Quality C
121	Ari Anggoro	Quality C
122	Efendi	Quality C
123	Zainul	Quality C
124	Fajar Miftahul Huda	Quality C
125	M. Aji Sugiyo P	Quality C

2.4 Kegiatan Umum Perusahaan

PT. Maan Ghodaqo Shiddiq Lestari merupakan salah satu industri yang bergerak dalam bidang pengolahan air minum dalam kemasan yang diberi merek MAAQO. Perusahaan ini mengolah air minum segar dengan menggunakan sumur artesis yang menghasilkan air minum dalam kemasan. Perusahaan ini terletak di Mojokrapak Tembelang Jombang, Jawa Timur. di wilayah ini, air minum ini sangat banyak dikonsumsi oleh penduduk sekitar. Sebab, air minum ini merupakan pure water yang dipercaya dapat digunakan sebagai terapi air untuk pembersihan usus. Industri ini antara lain telah menerapkan HACCP dan *Food Safety*. Selain itu juga telah memperoleh sertifikat halal dari MUI. Pengolahan air minum di industri ini telah menggunakan *reverse osmosis* (RO) sehingga didapatkan air yang murni. Selain RO, keunggulan produk ini adalah menggunakan sistem sterilisasi ultra violet (UV) dan penggunaan sistem ozonisasi yang mengakibatkan kandungan oksigen dalam air minum ini tinggi.

BAB III

PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG

3.1 Pelaksanaan Kerja Yang Dilakukan Ditempat Magang

PT. Maan Ghodaqo Shiddiq Lestari merupakan perusahaan badan usaha milik Pesantren Majma'al Bahrain-Shiddiqiyah Lestari Ploso Jombang, yang dipimpin oleh Kyai Moch. Muchtar Mu'ti pada tahun 2003. Didirikan diatas tanah seluas 1.492 m² dengan ketinggian 93 meter diatas permukaan laut, yang berlokasi di Jln. Raya Mojokrapak No.42 Tembelang, Jombang Jawa Timur.

Kegiatan produksi yang dilakukan oleh perusahaan ini adalah memproduksi air minum dalam kemasan dengan kandungan oksigen tinggi dengan merek "MAAQO". Produk air minum maaqo diproduksi dari sumber air artesis yang terpilih dengan menggunakan teknologi filter, reserve osmosis, ultraviolet dan ozon. Sehingga dari proses tersebut dihasilkan produk air minum yang segar dan memiliki kandungan oksigen yang tinggi yang baik dan bermanfaat bagi kesehatan tubuh. Dalam usaha memberikan jaminan mutu dan keamanan pangan pada semua pelanggan PT. Maan Ghodaqo Shiddiq Lestari (MAAQO) menerapkan sistem manajemen mutu dan keamanan pangan yang mengacu pada standart mutu dan keamanan pangan SNI dan pedoman bahan standarisasi nasional (BSN).

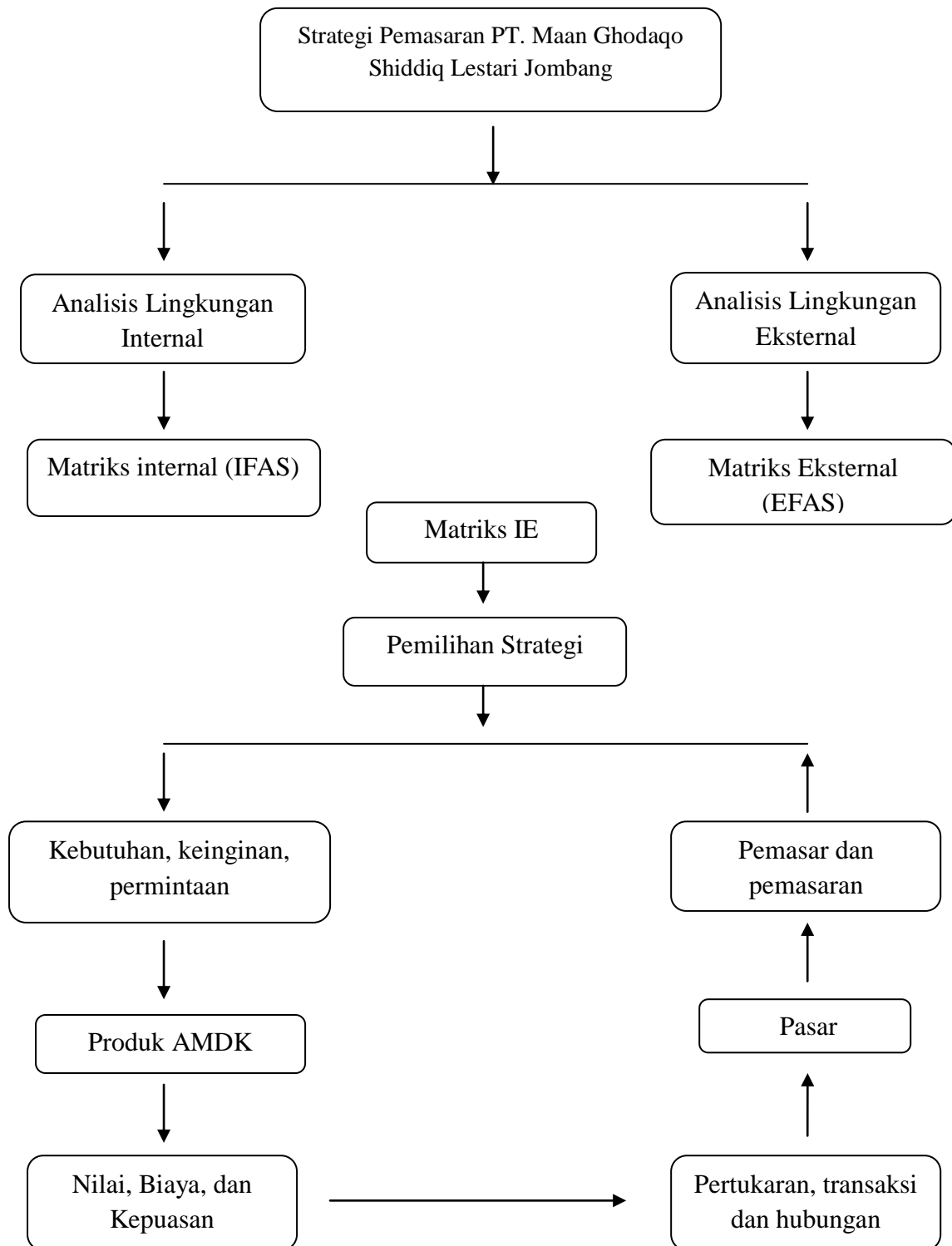
Dalam melaksanakan Kuliah Kerja Magang (KKM) di PT. Maan Ghodaqo Shiddiq Lestari, kami ditempatkan di bagian Distribusi Penjualan sesuai dengan prodi manajemen dan konsentrasi pemasaran yang kami ambil. Begitu banyak pengetahuan yang kami dapatkan dari perusahaan ketika kami melaksanakan magang selama satu bulan di perusahaan tersebut. Selama magang di PT Maan Ghodaqo Shiddiq Lestari kami di beri tugas yang berbeda.

Nilia Christiana dibagian yang melayani *Deliver Order*(DO), setelah itu mencatat di buku orderan jika ada Distributor Madyah (DM) atau

pelanggan MAAQO yang melakukan order melalui telepon atau WA, membuat Surat Permintaan Produk (SPP) yang sesuai dengan permintaan DM ataupun pelanggan MAAQO disitu nanti akan tertera jelas berapa jumlah uang yang harus dibayar oleh pelanggan, dan membuat rekap untuk sales harian dropping. Sedangkan Neno Harliani di PT. Maan Ghodaqo Shiddiq Lestari bertugas membantu Supervisor merekap data-data penjualan. Selain itu, juga mengecek ulang surat-surat permintaan produk dari konsumen untuk dibawa para sales menuju ke tempat konsumen. Setiap harinya juga membuat jadwal pengiriman ke beberapa distributor, baik itu dalam maupun luar kota. Adapun tugas di lapangan yaitu melakukan survey menyebar kuesioner terhadap outlet atau toko-toko yang menjual produk MAAQO untuk mengetahui kualitas produk dan pelayanan sales PT. Maan Ghodaqo Shiddiq Lestari.

3.2 Aspek Pemasaran

PT. Maan Ghodaqo Shiddiq Lestari memiliki segmentasi pasar yang cukup luas baik dalam kota maupun luar kota. Adapun struktur dari strategi pemasaran PT. Maan Ghodaqo Shiddiq Lestari ialah sebagai berikut :



➤ **Product (The Services) / Produk / Jasa**

Produk yang bermerek AMDK merupakan produk penawaran yang sangat bermanfaat bagi konsumen, dan dapat memberi kepuasan pada konsumen berupa standarts mutu kualitas produk.

➤ **Price / Harga**

Penetapan harga produk AMDK merupakan suatu hal penting bagi perusahaan PT. Maan Ghodaqo Shiddiq Lestari Jombang, pada harga produk air minuman kemasan MAAQO memiliki berbagai jenis harga yang berbeda, setiap penjualan di berbagai distributor maupun agen Maaqo, karena setiap harga yang ditentukan oleh perusahaan akan mempengaruhi pendapatan serta biaya bagi perusahaan PT. Maan Ghodaqo Shiddiq Lestari Jombang.

➤ **Place / Lokasi**

Tempat atau lokasi perusahaan PT. Maan Ghodaqo Shiddiq Lestari Jombang, sangat strategis, karena letak nya yang berdekatan dengan pangsa pasar akan mampu mempermudah system jualbeli produk baik untuk distributor maupun agen Maaqo.

➤ **Promotion / Strategi Promosi**

Perusahaan PT. Maan Ghodaqo Shiddiq Lestari Jombang memiliki melakukan promosi dengan 2 cara, diantaranya ialah melalui pengiklanan, dan promosi. Dalam promosi nya melalui, seminar perusahaan, balai desa, dan lain – lain.

3.3 Aspek Distribusi

Di dalam menjalankan proses distribusi, manajemen distribusi memperhatikan berbagai aspek penting diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Fasilitas

Aspek fasilitas menjadi faktor yang dipertimbangkan dalam sebuah proses distribusi. Fasilitas yang diperoleh dari perusahaan ialah berupa mobil box dan

truck untuk pendistribusian dan handphone untuk alat komunikasi dengan para pelanggan.

2. Transportasi

Transportasi juga tak kalah pentingnya diperhatikan dalam manajemen Distribusi. PT. MaanGhodaqo Shiddiq Lestari mempunyai transportasi yang disediakan berupa mobil box untuk sales kanvas dan truck untuk sales dropping. Ada juga mobil pribadi yang disediakan oleh perusahaan yang dipergunakan apabila ada kepentingan.

3. Ketersediaan

Ketersediaan menyangkut barang jadi, bahan baku, bahan setengah jadi dan sebagainya. Dalam mencukupi kebutuhan akan bahan baku di PT. Maan Ghodaqo Shiddiq Lestari tidak begitu susah, dikarenakan pada lokasi tersebut sudah terdapat sumber mata air dan pihak perusahaan tinggal mengolahnya menjadi Air minum dalam kemasan (AMDK). Sedangkan untuk bahan baku seperti kemasan air minum ini masih bekerja sama dengan perusahaan lain.

4. Komunikasi

Di dalam sebuah proses distribusi, menjalin komunikasi dengan pihak-pihak yang bersangkutan sangat dibutuhkan karena akan memperlancar proses distribusi itu sendiri. Komunikasi yang dilakukan dengan para pelanggan baik langsung maupun lewat media komunikasi dapat memudahkan pelanggan dalam memesan produk. Selain menambah keuntungan bagi perusahaan juga dapat mempererat tali silaturahmi antara pihak perusahaan dengan para pelanggan air minum Maaqo.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

PT. Maan Ghodaqo Shiddiq Lestari merupakan salah satu industri yang bergerak dalam bidang pengolahan air minum dalam kemasan yang diberi merek MAAQO. Perusahaan ini mengolah air minum segar dengan menggunakan sumur artesis yang menghasilkan air minum dalam kemasan. Perusahaan ini terletak di Mojokrapak Tembelang Jombang, Jawa Timur.

4.2 Saran

Persaingan di dunia industri semakin ketat, apalagi dalam bidang pengolahan air minum. Banyak merek-merek baru bermunculan, diharapkan PT. Maan Ghodaqo Shiddiq Lestari untuk selalu menjaga kualitas produk yang dihasilkan supaya tetap menjadi pilihan utama konsumen. Dan dalam bidang pelayanannya supaya bisa diperbaiki lagi agar konsumen pun puas tidak hanya pada produknya saja tetapi juga pada kualitas pelayanan yang ada di PT. Maan Ghodaqo Shiddiq Lestari.

DAFTAR PUSTAKA

Philip Kotler, K. L. (2015). *Manajemen Pemasaran (Jilid 1) (Edisi 13)*. Jakarta : Erlangga.

Yantika, P. B. (2015). Implementasi Metode Distribution Requirement Planning (DRP) Untuk Efisiensi Pada Perusahaan Air Minum Dalam Kemasan (AMDK) .

<http://8thinktank.co.id/erp-software/4-faktor-yang-perlu-di-perhatikan-dalam-proses-distribusi/>

Lampiran 1 Penilaian Kuliah Kerja Magang Mahasiswa



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 : Neno Harliani
NIM : 1561102
Program Studi : Manajemen Pemasaran
Tempat Magang : PT. Maan Ghodago Shiddiq Lestari
Alamat Tempat Magang : Jl. Raya Mojokrapak 42 Tembelang, Jombang
Bagian/Bidang : Penjualan Distribusi

No.	Aspek yang Dinilai	NILAI (0 - 100)
1.	Disiplin kerja	100
2.	Kerjasama dalam tim/hubungan dengan rekan kerja	80
3.	Sikap, etika dan tingkah laku saat bekerja	80
4.	Kreativitas dan ketrampilan	80
5.	Kemampuan mengaplikasikan pengetahuan akademis dalam pekerjaan	80
6.	Kemampuan menyesuaikan diri dalam pekerjaan dan lingkungan kerja	80
7.	Kemampuan berkomunikasi	80
8.	Produktivitas kerja*	90
Nilai Rata-rata		83,7.

Catatan : Penilaian harap diisi dalam angka

*Peserta magang menghasilkan produk/ karya

Catatan:

.....
.....

Pendamping Magang/ Pejabat Penilai**,

(Mas Kar Indradi. (Spv. Prop.))

** 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 : Nila Christiana
NIM : 1561082
Program Studi : Manajemen Pemasaran
Tempat Magang : PT. Mann Ghodago Shiddiq Lestari
Alamat Tempat Magang : Jln. Raya Mojolurapak No 42. Tembelang
Jombang
Bagian/Bidang : Penjualan Distribusi

No.	Aspek yang Dinilai	NILAI (0 - 100)
1.	Disiplin kerja	85
2.	Kerjasama dalam tim/hubungan dengan rekan kerja	90
3.	Sikap, etika dan tingkah laku saat bekerja	95
4.	Kreativitas dan ketrampilan	75
5.	Kemampuan mengaplikasikan pengetahuan akademis dalam pekerjaan	80
6.	Kemampuan menyesuaikan diri dalam pekerjaan dan lingkungan kerja	90
7.	Kemampuan berkomunikasi	90
8.	Produktivitas kerja*	90
Nilai Rata-rata		86,8

Catatan : Penilaian harap diisi dalam angka

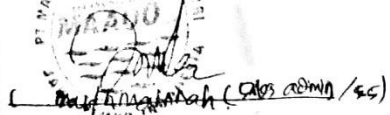
*Peserta magang menghasilkan produk/ karya

Catatan:

tingkatkan kreativitas dan ketrampilan anda agar saat berada/

bekerja anda dapat mengaplikasikan keahlian lain yang dapat memberi nilai lebih.

Pengamping Lapangan/Pejabat Penilai**


Dewantara (DAS/ADINA/S.S.)

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

Lampiran2 Daftar Hadir Kuliah Kerja Magang

DAFTAR HADIR MAGANG STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG

Hari/ Tanggal	No	Nama	Jam Masuk	Jam Pulang	Kegiatan Pekerjaan	Paraf Masuk	Paraf Pulang
Senin/04-03-19		Nila Christiana	07.30	16.00	Magang bagian Pemasaran	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
Senin/04-03-19		Neno Hartiani	07.30	16.00	Magang bagian Pemasaran	Nul	Nul
Selasa/05-03-19		Nila Christiana	07.30	16.00	" " "	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
Selasa/05-03-19		Neno Hartiani	07.30	16.00	" " "	Nul	Nul
Rabu/06-03-19		Nila Christiana	07.30	16.00	" " "	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
Rabu/06-03-19		Neno Hartiani	07.30	16.00	" " "	Nul	Nul
Jumat/08-03-19		Nila Christiana	07.30	16.00	" " "	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
Jumat/08-03-19		Neno Hartiani	07.30	16.00	" " "	Nul	Nul
Sabtu/09-03-19		Nila Christiana	07.30	13.00	" " "	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
Sabtu/09-03-19		Neno Hartiani	07.30	13.00	" " "	Nul	Nul
Senin/11-3-19		Nila Christiana	07.30	16.00	" " "	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
Senin/11-3-19		Neno Hartiani	07.30	16.00	" " "	Nul	Nul
Selasa/12-3-19		Nila Christiana	07.30	16.00	" " "	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
Selasa/12-3-19		Neno Hartiani	07.30	16.00	" " "	Nul	Nul
Rabu/13-3-19		Nila Christiana	07.30	16.00	" " "	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
Rabu/13-3-19		Neno Hartiani	07.30	16.00	" " "	Nul	Nul
Kamis/14-3-19		Nila Christiana	07.30	16.00	" " "	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
Kamis/14-3-19		Neno Hartiani	07.30	16.00	" " "	Nul	Nul

Jumat 15-3-19		Nila Christiana	07.30	16.00	Magang Bagian Pemasaran	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
Jumat 15-3-19		Neno Hartiani	07.30	16.00	" " "	Nul	Nul
Sabtu 16-3-19		Nila Christiana	07.30	13.00	" " "	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
Sabtu 16-3-19		Neno Hartiani	07.30	13.00	" " "	Nul	Nul
Senin 18-3-19		Nila Christiana	07.30	16.00	" " "	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
Senin 18-3-19		Neno Hartiani	07.30	16.00	" " "	Nul	Nul
Selasa 19-3-19		Nila Christiana	07.30	16.00	" " "	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
Selasa 19-3-19		Neno Hartiani	07.30	16.00	" " "	Nul	Nul
Rabu 20-3-19		Nila Christiana	07.30	16.00	" " "	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
Rabu 20-3-19		Neno Hartiani	07.30	16.00	" " "	Nul	Nul
Kamis 21-3-19		Nila Christiana	07.30	16.00	" " "	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
Kamis 21-3-19		Neno Hartiani	07.30	16.00	" " "	Nul	Nul
Jumat 22-3-19		Nila Christiana	07.30	16.00	" " "	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
Jumat 22-3-19		Neno Hartiani	07.30	16.00	" " "	Nul	Nul
Sabtu 23-3-19		Nila Christiana	07.30	13.00	" " "	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
Sabtu 23-3-19		Neno Hartiani	07.30	13.00	" " "	Nul	Nul
Senin 25-3-19		Nila Christiana	07.30	16.00	" " "	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
Senin 25-3-19		Neno Hartiani	-	-	Izin Keperluan Keluarga	-	-
Selasa 26-3-19		Nila Christiana	07.30	16.00	Magang Bagian Pemasaran	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
Selasa 26-3-19		Neno Hartiani	07.30	16.00	" " "	Nul	Nul
Rabu 27-3-19		Nila Christiana	07.30	16.00	" " "	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
Rabu 27-3-19		Neno Hartiani	07.30	16.00	" " "	Nul	Nul
Kamis 27-3-19		Nila Christiana	-	-	Sakit	-	-

Kamis 28 3 19	Neno Hartiani	07.30	16.00	Magang Bagian Pemasaran	Nul	Nul
Jumat 29 3 19	Nila Christiana	07.30	16.00	" " "	Shaf	Shaf
Jumat 29 3 19	Neno Hartiani	07.30	16.00	" " "	Nul	Nul
Sabtu 30 3 19	Nila Christiana	07.30	13.00	" " "	Shaf	Shaf
Sabtu 30 3 19	Neno Hartiani	07.30	13.00	" " "	Nul	Nul
Senin 1 4 19	Nila Christiana	07.30	13.00	" " "	Shaf	Shaf
Senin 1 4 19	Neno Hartiani	07.30	13.00	" " "	Nul	Nul
Selasa 2 4 19	Nila Christiana	07.30	13.00	" " "	Shaf	Shaf
Selasa 2 4 19	Neno Hartiani	07.30	13.00	" " "	Nul	Nul
Rabu 3 4 19	Nila Christiana	-	-	Libur Isra Miraj Nabi Muhammad saw	-	-
Rabu 3 4 19	Neno Hartiani	-	-	" " "	-	-
Kamis 4 4 19	Nila Christiana	07.30	13.00	Magang Bagian Pemasaran	Shaf	Shaf
Kamis 4 4 19	Neno Hartiani	07.30	13.00	" " "	Nul	Nul

Jombang.....2019

Kuswartono
Manager Personalia

Dwi Astutik
Scurity

Lampiran3 Surat Keterangan Telah Melaksanakan KKM



Atas Berkat Rohmat Allah Yang Maha Kuasa

Jombang, 04 April 2019

SURAT KETERANGAN No. 058/SDM/MAAQO/IV/2019

Yang bertanda tangan dibawah ini Manager Personalia PT. Maan Ghodaqo Shiddiq Lestari menerangkan bahwa :

1. Nama : Nila Chritiana
Nim : 1561082
Universitas : STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG
Prodi : Manajemen Pemasaran
2. Nama : Neno Harliana
Nim : 1561102
Universitas : STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG
Prodi : Manajemen Pemasaran

Telah melaksanakan Kuliah Kerja Magang (KKM) di PT. Maan Ghodaqo Shiddiq Lestari dari tanggal 04 Maret 2019 s/d 04 April 2019.

Demikian surat keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

PT. Maan Ghodaqo Shiddiq

Lestari

K. SWARTONO, S.E., M.Si. ✎
Manager Personalia

PT. MAAN GHODAQO SHIDDIQ LESTARI
JI Raya Mojokrapak No. 42 Tembelang Jombang
Telp. (0321) 878095 Fax. (0321) 878094
PO BOX 1012 / www.maaqo.com email:customer@maaqa.com

Lampiran4 Pameran Wujud Karya Di Ploso dan Pameran Hut PCTAI Di Hotel Yusro Jombang



Lampiran4Penyerahan cinderamata kepada staff P&D dan Apel & doa bersama sebelum bekerja



LAPORAN KEGIATAN HARIAN

Nama : Neno Harliani
 NIM : 1561102
 Program Studi : Manajemen Pemasaran A 2015
 Tempat KKM : PT. Maan Ghodaqo Shiddiq Lestari
 Bagian/Bidang : Penjualan & Distribusi

MINGGU KE	Tanggal	Jenis Kegiatan	Tanda tangan
I	04-03-2019	Perkenalan dengan karyawan & staff di pabrik	Nuf
		Pengarahan alur kerja penjualan & distribusi	Nuf
		Merekap data penjualan	Nuf
	05-03-2019	Mengecek surat permintaan order	Nuf
		Merekap data penjualan	Nuf
		Membuat jadwal pengiriman hari selanjutnya	Nuf
	06-03-2019	Mengecek surat permintaan order	Nuf
		Merekap data penjualan	Nuf
		Membuat jadwal pengiriman hari selanjutnya	Nuf
	08-03-2019	Mengecek surat permintaan order	Nuf
		Sosialisasi tentang produk air minum Maaqo	Nuf
		Rekap data penjualan	Nuf
09-03-2019	Mengecek surat permintaan order	Nuf	
	Merekap data penjualan	Nuf	
	Membuat jadwal pengiriman	Nuf	
II	11-03-2019	Mengecek surat permintaan order	Nuf
		Merekap data penjualan	Nuf
		Membuat jadwal pengiriman	Nuf
	12-03-2019	Mengecek surat permintaan order	Nuf
		Merekap data penjualan	Nuf
		Membuat jadwal pengiriman	Nuf
13-03-2019	Mengecek surat permintaan order	Nuf	
	Merekap data penjualan	Nuf	


		Membuat jadwal pengiriman	Nilai
	14-03-2019	Mengecek surat permintaan order	Nilai
		Merekap data penjualan	Nilai
		Membuat jadwal pengiriman	Nilai
	15-03-2019	Mengecek surat permintaan order	Nilai
		Merekap data penjualan	Nilai
		Membuat jadwal pengiriman	Nilai
	16-03-2019	Mengecek surat permintaan order	Nilai
		Merekap data penjualan	Nilai
		Membuat jadwal pengiriman	Nilai
III	18-03-2019	Mengecek surat permintaan order	Nilai
		Merekap data penjualan	Nilai
		Membuat jadwal pengiriman	Nilai
	19-03-2019	Survey pelanggan wilayah Ploso	Nilai
	20-03-2019	Mengecek surat permintaan order	Nilai
		Merekap data penjualan	Nilai
		Membuat jadwal pengiriman	Nilai
		Input data distributor	Nilai
	21-03-2019	Survey pelanggan wilayah Ploso	Nilai
	22-03-2019	Mengecek surat permintaan order	Nilai
		Merekap data penjualan	Nilai
		Membuat jadwal pengiriman	Nilai
23-03-2019	Jaga stand pameran HUT PCTAI di Hotel Yusro Jombang	Nilai	
IV	25-03-2019	Izin Keperluan Keluarga	Nilai
	26-03-2019	Mengecek surat permintaan order	Nilai
		Merekap data penjualan	Nilai
		Membuat jadwal pengiriman	Nilai
	27-03-2019	Mengecek surat permintaan order	Nilai
		Merekap data penjualan	Nilai
		Membuat jadwal pengiriman	Nilai
28-03-2019	Mengecek surat permintaan order	Nilai	



		Merekap data penjualan	Nuf
		Membuat jadwal pengiriman	Nuf
	29-03-2019	Mengecek surat permintaan order	Nuf
		Merekap data penjualan	Nuf
		Membuat jadwal pengiriman	Nuf
	30-03-2019	Mengecek surat permintaan order	Nuf
		Merekap data penjualan	Nuf
		Jaga stand pameran wujud karya di Ploso	Nuf
V	01-04-2019	Mengecek surat permintaan order	Nuf
		Merekap data penjualan	Nuf
		Membuat jadwal pengiriman	Nuf
	02-04-2019	Mengecek surat permintaan order	Nuf
		Jaga stand pameran wujud karya di Ploso	Nuf
	04-04-2019	Mengecek surat permintaan order	Nuf
		Merekap data penjualan	Nuf
		Membuat jadwal pengiriman	Nuf




Formulir Kegiatan Harian

Nama : Nila Christiana
NIM : 1561082
Program Studi : Manajemen Pemasaran
Tempat KKM : PT. Maan Ghodaqo Shiddiq Lestari
Bagian / Bidang : Pemasaran (P&D)

Minggu Ke	Tanggal	Jenis Kegiatan	Tanda Tangan
I	4-3-2019	Pembelajaran Awal tentang system pelayanan order masuk	
	5-3-2019	Mencatat orderan masuk, Membuat DO, Menghitung jumlah uang konsumen disesuaikan dengan SPP yang dibuat, dan Mengoreksi Rekapian Harian Dropping	
	6-3-2019	Mencatat orderan masuk, Membuat DO, Menghitung jumlah uang konsumen disesuaikan dengan SPP yang dibuat, dan Mengoreksi Rekapian Harian Dropping	
	7-3-2019	Libur Hari Raya Nyepi	
	8-3-2019	Mencatat orderan masuk, Membuat DO, Menghitung jumlah uang konsumen disesuaikan dengan SPP yang dibuat, dan Mengoreksi Rekapian Harian Dropping	
	9-3-2019	Mencatat orderan masuk, Membuat DO, Menghitung jumlah uang konsumen disesuaikan dengan SPP	

		yang dibuat, dan Mengoreksi Rekapian Harian Dropping	
	10-3-2019	Libur Hari Minggu	
II	11-3-2019	Mencatat orderan masuk, Membuat DO, Menghitung jumlah uang konsumen disesuaikan dengan SPP yang dibuat, dan Mengoreksi Rekapian Harian Dropping	
	12-3-2019	Membuat SPP, Membuat Rekapian Harian Dropping	
	13-3-2019	Membuat SPP, Membuat Rekapian Harian Dropping	
	14-3-2019	Membuat SPP, Membuat Rekapian Harian Dropping	
	15-3-2019	Membuat SPP, Membuat Rekapian Harian Dropping	
	16-3-2019	Mencatat orderan masuk, Membuat DO, Menghitung jumlah uang konsumen disesuaikan dengan SPP yang dibuat, dan Mengoreksi Rekapian Harian Dropping	
	17-3-2019	Libur Hari Minggu	
III	18-3-2019	Membuat SPP, Membuat Rekapian Harian Dropping	
	19-3-2019	Survei Outlet menanyakan mengenai Produk dan Pelayanan Sales	
	20-3-2019	Survei Outlet menanyakan mengenai Produk dan Pelayanan Sales	

	21-3-2019	Mencatat orderan masuk, Membuat DO, Menghitung jumlah uang konsumen disesuaikan dengan SPP yang dibuat, dan Mengoreksi Rekapian Harian Dropping	
	22-3-2019	Mencatat orderan masuk, Membuat DO, Menghitung jumlah uang konsumen disesuaikan dengan SPP yang dibuat, dan Mengoreksi Rekapian Harian Dropping	
	23-3-2019	Menjaga Pameran di Yusro Hotel	
	24-3-2019	Libur Hari Minggu	
IV	25-3-2019	Mencatat orderan masuk, Membuat DO, Menghitung jumlah uang konsumen disesuaikan dengan SPP yang dibuat, dan Mengoreksi Rekapian Harian Dropping	
	26-3-2019	Sakit	
	27-3-2019	Membuat SPP, Membuat Rekapian Harian Dropping	
	28-3-2019	Mencatat orderan masuk, Membuat DO, Menghitung jumlah uang konsumen disesuaikan dengan SPP yang dibuat, dan Mengoreksi Rekapian Harian Dropping	
	29-3-2019	Mencatat orderan masuk, Membuat DO, Menghitung jumlah uang konsumen disesuaikan dengan SPP yang dibuat, dan Mengoreksi Rekapian Harian Dropping	

	30-3-2019	Menjaga Pameran di Ploso	
	31-3-2019	Libur Hari Minggu	
V	1-4-2019	Menjaga Pameran di Ploso	
	2-4-2019	Sakit	
	3-4-2019	Libur Hari Isra' Mi'raj Nabi Muhammad SAW	
	4-4-2019	Mencatat orderan masuk, Membuat DO, Menghitung jumlah uang konsumen disesuaikan dengan SPP yang dibuat, dan Mengoreksi Rekapian Harian Dropping	

Jombang, 27 Maret 2019

Pendamping Lapangan

