

**SISTEM PENJUALAN ROKOK LODJIE PADA CV SINAR
KENCANA DI KARANGANYAR**



LAPORAN KERJA PRAKTEK

Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Syarat Program Studi Strata I Manajemen
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta

Disusun oleh

ANDIKA DENISH PRATAMA YOGA

18.12.0103

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN SEKOLAH TINGGI ILMU
EKONOMI SURAKARTA**

2021

LAPORAN KULIAH KERJA USAHA

**SISTEM PENJUALAN ROKOK LODJIE
PADA CV SINAR KENCANA DI KARANGANYAR**

Disusun oleh:

Andika Denish Pratama Yoga

18.12.0103

Telah disetujui dan disahkan dengan baik oleh Pembimbing Laporan Kuliah Kerja
Usaha, guna melengkapi Tugas dan sebagian persyaratan kelulusan Sarjana

Program Studi Strata I

Surakarta, 30 Maret 2021

Mengetahui,

Kepala Program Studi


(Ari Susanti, S.Pt., M.M.)

NIDN: 0323048302

Dosen pembimbing


(Drs. Christiawan Hendratmoko, M.Si)

NIDN: 0004036901

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum wr.wb

Laporan kuliah kerja usaha ini disusun karena adanya kebutuhan ilmiah yang baku bagi mahasiswa di lingkungan STIE Surakarta. Laporan Kuliah Kerja Usaha disusun yang meliputi aktivitas saat magang, pokok permasalahan yang dihadapi perusahaan dan solusi yang penulis tawarkan serta berisi lampiran yang memuat hasil kegiatan.

Laporan kuliah kerja usaha ini disusun berdasarkan pengalaman yang diperoleh saat melakukan magang kerja di CV Sinar Kencana. Untuk lebih jelasnya dapat di baca lebih lanjut pada bagian Utama dalam laporan ini. Dengan segala hormat dan kerendahan hati penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Dr Pardi, SE, MM, MH selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta.
2. Ibu Ari Susanti, S.Pt., M.M. selaku Ketua Jurusan Manajemen.
3. Bapak Drs. Christiawan Hendratmoko, M.Si. selaku pembimbing Kuliah Kerja Usaha.
4. Bapak Ari selaku HRD yang telah memberikan ijin untuk melakukan Praktik Pengalaman Lapangan dan penelitian di CV Sinar Kencana.
5. Seluruh staff dan karyawan redaksi di CV Sinar Kencana.
6. Kepada orang tua yang telah banyak memberikan doa, dorongan, serta semangat dari awal hingga selesainya laporan ini.
7. Teman-teman yang telah memberikan dukungan baik secara moril maupun material serta informasi.

Akhir kata, dengan segala keterbatasan penulis dalam penyusunan Laporan kuliah kerja usaha, kami berharap buku ini dapat bermanfaat bagi semua pihak.

Wassalamualaikum wr,wb

Surakarta, 30 Maret 2021

Penulis

Andika Denish Pratama Yoga

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR TABEL	v
DAFTAR GAMBAR	vi
Laporan Kuliah Kerja Usaha	1
A. Latar Belakang	1
1. Profil Perusahaan	2
2. Produk perusahaan	3
3. Daerah penyebaran	6
B. Divisi kerja	8
C. Aktivitas	10
D. Pokok permasalahan	12
E. Solusi.	13
F. Kesimpulan	16
DAFTAR PUSTAKA	17
LAMPIRAN	18

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1. Produk, Nama Produk, Dan Harga Produk	3

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1. Daerah Pendistribusian Rokok Lodjie ..	6
Gambar 2. Struktur Divisi Cv Sinar Kencana	8
Gambar 3. Peta Klaten	11

SISTEM PENJUALAN ROKOK LODJIE PADA CV SINAR KENCANA DI KARANGANYAR

A. Latar belakang.

Kurangnya interaksi antara dunia ekonomi dan akademis serta kesenjangan yang ada antara materi perkuliahan dengan permasalahan dunia ekonomi menyebabkan mahasiswa kurang memiliki pengalaman sehingga seringkali tidak siap ketika terlibat dalam dunia kerja. Oleh sebab itu, KULIAH KERJA USAHA (KKU) merupakan salah satu upaya yang dilakukan untuk mengembangkan dan menerapkan ilmu yang telah diperoleh selama perkuliahan, untuk diterapkan dalam kehidupan nyata. KULIAH KERJA USAHA (KKU) diharapkan dapat menjadi bekal bagi mahasiswa sebagai wahana untuk membentuk tenaga pengalaman secara empiris di dunia kerja, serta dapat menerapkan teori-teori yang telah didapatkan.

Dalam era modern di dunia bisnis, persaingan para pelaku ekonomi sangat memberi pengaruh antar usaha bisnis. Produsen yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen akan memberikan keuntungan dalam persaingan bisnis. Oleh sebab itu, dalam pemasaran sebuah produk perlu adanya strategi dimana akan meningkatkan penjualan suatu produk tersebut..

Sumber daya manusia menjadi pelopor dalam majunya suatu perusahaan yang saat ini dituntut memiliki skill lebih dari satu kemampuan yang dimiliki. Mereka yang ahli dan dapat mengembangkan tentu dapat menjadi suatu keuntungan dalam dunia bisnis.

Oleh sebab itu, dalam bidang ekonomi dan bisnis, pengalaman kerja mahasiswa Manajemen Bisnis tentu berfokus dalam empat hal penting antara lain di bidang Pemasaran, Keuangan, MSDM, dan Operasi Produksi. Keempat hal tersebut saling berkaitan, namun dalam bidang kerja yang berbeda. Maka kemampuan mahasiswa manajemen akan diuji bidang kerja dilembaga dan perusahaan tempa dimana pelatihan kerja ditempatkan.

Berdasarkan pertimbangan di atas, maka penulis melakukan penelitian pada saat Kuliah Kerja Usaha (KKU) dengan judul “**Sistem Penjualan Rokok Lodjie Pada CV Sinar Kencana Di Karanganyar**”.

1. Profil perusahaan.

a. Nama dan Alamat Perusahaan.

Nama perusahaan : CV Sinar Kencana
Alamat : Jalan Danliris No 79 Rt 01/Rw 09 Dusun Jayan
Blulukan, Colomadu, Karanganyar
Telepon/Fax : (0271) 7653599 / (0271) 7653499

b. Sejarah Berdirinya Perusahaan.

CV Sinar Kencana merupakan naungan dari PT Panen ini awalnya hanya menjual produk Lodjie saja namun sejak berjalannya waktu keinginan PT Panen ingin membawa rokok lain agar pada saat penjualannya mampu memiliki variasi maka di bentuknya CV Sinar Kencana. PT Panen sendiri masih bernaung dan memiliki perusahaan produksi lainnya hingga total bersama dengan PT Panen ada 3 perusahaan produksi rokok dan untuk penjualannya di serahkan pada CV Sinar Kencana.

2. Produk Perusahaan.

Tabel 1. produk, nama produk, dan harga produk

Gambar produk	Nama produk	Harga produk
	Lodjie Kuning	Rp 5.300,00
	Lodjie Hijau	Rp 5.300,00
	Premio isi 12	Rp 6.300,00
	Lodjie 99	Rp 5.300,00

 A photograph of a coffee product display. It features a small potted green plant, a black spray bottle, a yellow and orange box of 'LODJIE Gold' coffee, and a glass pitcher filled with dark coffee. Several coffee beans are scattered on the white surface in front of the products.	Lodjie Gold	Rp 6.300,00
 A photograph of a coffee product display. It features a small potted green plant, a small white and blue toy scooter, a black and red box of 'LODJIE 99' coffee, and a glass pitcher filled with dark coffee. Several coffee beans are scattered on the white surface in front of the products.	Premio isi 16	Rp 8000,00
 A photograph of a coffee product display. It features a small potted green plant, a black and red box of 'CERUTU 99' coffee, a small white and blue toy scooter, and a glass pitcher filled with dark coffee. Several coffee beans are scattered on the white surface in front of the products.	Cerutu 99	Rp 6.300,00
 A photograph of a coffee product display. It features a small potted green plant, a red box of 'LODJIE' coffee, and a glass pitcher filled with dark coffee. Several coffee beans are scattered on the white surface in front of the products.	Lodjie Filter	Rp 8000,00
 A photograph of a coffee product display. It features a small potted green plant, a black and green box of 'LODJIE 99' coffee, a small white and blue toy scooter, and a glass pitcher filled with dark coffee. Several coffee beans are scattered on the white surface in front of the products.	Premio Menthol	Rp 6.300,00

	Qiu-Qiu	Rp 4.800,00
	Lodjie Bold isi 20	Rp 15.000,00 - Rp 16.000,00
	Lodjie Bold isi 12	Rp 10.000,00
	Lodjie MLD 20	Rp 15.000,00 - Rp 16.000,00
	Lodjie MLD Menthol	Rp 15.000,00 - Rp 16.000,00

3. Daerah penyebaran.



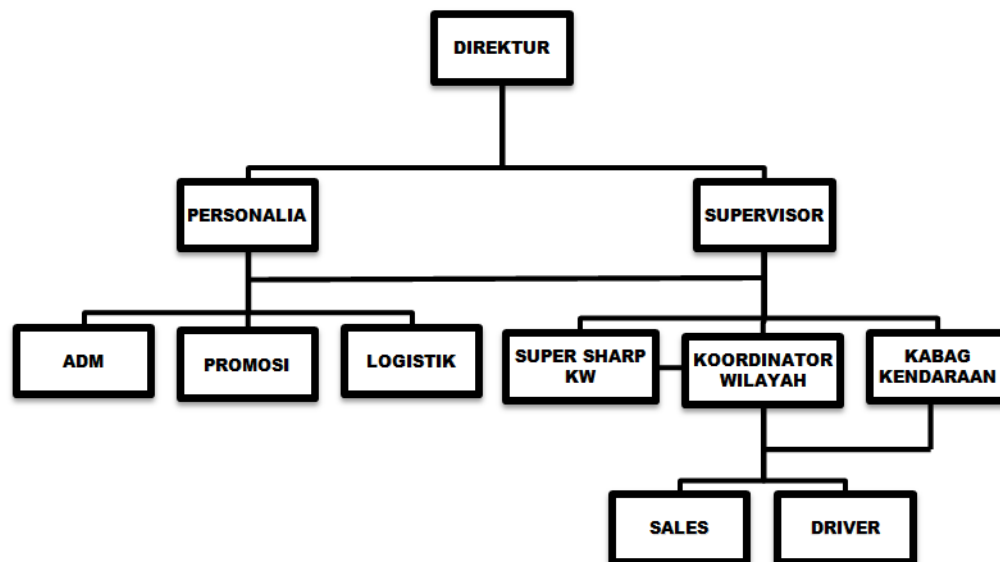
Gambar 1. Daerah pendistribusian rokok Lodjie

Pendistribusiannya ada di daerah pulau Jawa meliputi Karesidenan Surakarta yaitu Surakarta sendiri, Karanganyar, Sragen, Klaten, Wonogiri, Sukoharjo, dan Boyolali. Untuk di luar Jawa Tengah ada Yogyakarta dan untuk di luar Jawa ada Lampung dan Bandar Aceh. Pada Pendistribusiannya dibutuhkan tenaga berupa salesman yang, berjumlah total 103 salesman, yang melakukan penjualan di beberapa daerah penyebaran tersebut. proses pendistribusian melalui sales motor, canvassing, dan dropping. Pada sales motor dilakukan dengan door to door dan juga warung –warung kelontong. Sedangkan untuk sales mobil sasarannya adalah toko grosir atau retail.

Dalam perjalanannya perusahaan ini telah berjalan selama 20 tahun, dan pada keberjalannya memiliki beberapa pesaing yang merupakan rokok lokal juga. Oleh sebab itu untuk menghadapi pesaing yang ada maka laporan ini

dibuat agar dapat memberikan sebuah solusi dari masalah yang dihadapi perusahaan CV Sinar Kencana. Permasalahan yang dihadapi CV Sinar Kencana akan di bahas pada bagian pokok permasalahan dan akan dijelaskan juga solusi yang penulis berikan dengan disesuaikan beberapa teori yang ada.

B. Divisi kerja



Gambar 2. Struktur Divisi CV SINAR KENCANA

Dari gambar yang ada di atas penjabaran jelasnya adalah :

- I. Direktur : Dion
Jobdesk : Mengatur semua koordinasi pusat yang berhubungan dengan penjualan
- II. Personalia : Ari
/ Supervisor
Jobdesk : Mengatur semua koordinasi dibawah Direktur berhubungan dengan penjualan
- III. ADM : Lastri, Risma, Novi, Yuli, dan Agung
Jobdesk : Mengatur semua hal yang berkaitan dengan administrasi
- IV. Promosi : Mulyono
Jobdesk : Mengatur semua hal yang berkaitan dengan promosi
- V. Logistik : Mbah Yo
Jobdesk : Mengatur semua hal yang berkaitan logistik

- VI. Super Sharp KW / Koordinator Wilayah : Saryanto, Andri, Harto, Daryanto, dan Suratman
Jobdesk : Mengatur semua hal yang berkaitan dengan penjualan
- VII. Kabag Kendaraan : Mbah Mijan
Jobdesk : Mengatur semua hal yang berkaitan dengan kendaraan sales
- VIII. Sales : Tim Sales Motoris dan Tim Sales Mobil
Jobdesk : Melaksanakan semua hal yang berkaitan dengan penjualan yang masih bernaung di atas KW
- IX. Driver : Tim Driver
Jobdesk : Menemani sales mobil dan juga ikut membantu penjualan yang masih bernaung di atas KW

C. Aktivitas.

Hari kerja dimulai hari senin sampai sabtu dan di hari kerja tersebut penulis mendapatkan di daerah Klaten. Tepatnya penulis mendapat daerah Klaten sebelah barat pada area mulai dari perbatasan antara Klaten dan Boyolali untuk bagian utara hingga daerah terminal Karang. Sedangkan untuk timur dimulai dari pasar Tegalondo dan paling barat adalah daerah Tulung hingga hampir daerah perbatasan Klaten dan Boyolali.

Dimulai untuk hari senin mulai dengan daerah Ponggok dan dilanjutkan pada pasar Jeblok lalu masuk pada daerah Desa Pondok, Desa Putat, Desa Jurang Jero, pasar Karang, Desa Karangnom, Desa Padas, Desa Pandeyan, Desa Kasihan, Desa Panandaan, Desa Soropaten, dan terakhir daerah Desa Gledek. Hari selasa mulai dengan daerah terminal Karang lalu Desa Krecek, Desa mendak, Desa Turus, Desa Ponggok, Desa Tulung, Desa Majegan, dan terakhir Desa Soropaten. Hari rabu mulai dengan daerah Desa Koripan lalu Delanggu, Desa Keprabon, Desa Wangen, Desa Janti, Desa Tulung, Desa Ngunut, dan terakhir Desa Padon.

Hari Kamis mulai dengan daerah Polanharjo lalu pasar Cokro, Desa Jetis, Desa Kopat Gede, Desa Kopat Cilik, Desa Pasar Gringging, Desa Tulung, dan terakhir Desa Cokro. Hari jumat mulai dengan daerah Pakis lalu Desa Tegal Duwur, Popongan, Desa Tegal Gondo, Sawit, Desa Sido Wayah, Desa Janti, dan terakhir Desa Wunut. Hari sabtu mulai dengan daerah Tegal Gondo lalu Desa Purwogondo, Desa Pundung, Desa Polan, Desa Sido Mulyo, Desa Segaran, Desa Kranggan, dan terakhir Desa Kepanjen.



Gambar 3. Peta Klaten

Selama melakukan magang di CV SINAR KENCANA selain penulis melakukan penjualan penulis juga melakukan pemerataan wilayah, dimana produk dari CV SINAR KENCANA bisa merata di jual di beberapa retail yang sesuai dengan wilayah penulis yaitu Klaten. Pendekatan terhadap pelanggan sangat mempengaruhi penjualan. Selain itu dilakukan juga pemasangan pamflet di setiap titik terdekat toko, pamflet ini berfungsi agar benak pelanggan dapat selalu teringat dengan produk yang dikeluarkan dari CV SINAR KENCANA.

Pada tanggal 1 Maret – 6 Maret 2021, penulis di pantau langsung oleh kepala wilayah yang memang Jobdesk nya adalah melakukan pemantauan terhadap sales serta Driver. Dan pada kesempatan itu dilakukan pemantauan serta dilakukan pemerataan wilayah. Karena pada saat dilakukan pemantauan maka Kepala Wilayah akan menggunakan Mobil. Sekaligus melakukan pencarian toko lebih cepat penggunaan mobil juga dapat memudahkan dalam melakukan pemasangan pamflet dan membawa barang lebih banyak sehingga pemerataan bisa lebih baik lagi.

D. Pokok Permasalahan

Di dalam suatu perusahaan sangat tidak jarang permasalahan terjadi, bahkan pada partai kecilpun masalah bisa sangat tidak bisa dipungkiri bagi seorang usahawan. Apalagi untuk partai besar seperti CV SINAR KENCANA masalah – masalah seperti koordinasi dan lainnya pasti bisa terjadi. Untuk lebih jelasnya akan penulis jelaskan beberapa permasalahan yang di hadapi CV SINAR KENCANA terutama produk rokok Lodjie.

Pokok permasalahan yang di hadapi adalah persaingan antar produk rokok. Persaingan ini bukan hanya dari rokok yang sudah naik daun tapi beberapa rokok lokal yang juga menjadi pesaing produk dari CV SINAR KENCANA. Hal ini di perkuat dalam sebuah teori bahwa, keadaan persaingan di dalam sebuah industri tergantung pada lima kekuatan persaingan yaitu potensi masuknya pendatang baru, potensi pengembangan produk pengganti, persaingan antar perusahaan sejenis, daya tawar pembeli dan daya tawar pemasok (Mayasari & Indriyani, 2016).

Untuk dari pihak Personalia sendiri memberikan penuturan masalah yang di hadapi adalah terutama pada cukai yang ada pada rokok Lodjie. Biaya cukai ini sangat mempengaruhi biaya produksi. Hal ini di perkuat dari sebuah pernyataan Sukirno (2002) dalam jurnal Ningsih, Harahap, & Indrawati, (2016) biaya produksi dapat didefinisikan sebagai semua pengeluaran yang dilakukan oleh perusahaan untuk memperoleh faktor-faktor produksi dan bahan-bahan mentah yang akan digunakan untuk menciptakan barang-barang yang diproduksi perusahaan tersebut. Dengan meingkatkannya biaya produksi maka akan menaikkan harga jual barang. Maka dengan kenaikan harga akan mempengaruhi minat pada pelanggan karena rokok lodjie ini di usahakan untuk pada kalangan menengah bawah.

E. Solusi

Pada pokok permasalahan yang pertama berupa persaingan pada rokok setarannya dan juga pada rokok yang sudah naik daun. Untuk mananggulangi hal tersebut akan di sinkronkan dengan beberapa teori yaitu dalam meningkatkan penjualan dengan menghadapi pesaing.

Menurut Rangkuti (2006), matriks SWOT dapat menggambarkan secara jelas, bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matrik ini dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternatif strategis. Berikut ini adalah keterangan dari matriks SWOT diatas :

- Strategi SO (Strength and Opportunity) Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.
- Strategi ST (Strength and Threats) Strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman.
- Strategi WO (Weakness and Opportunity) Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.
- Strategi WT (Weakness and Threats) Strategi ini berdasarkan kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman

Menurut Sugiarto (2016) dalam jurnalnya SWOT adalah akronim untuk kekuatan (Strenghts), kelemahan (Weakness), peluang (Opportunities), dan ancaman (Threats) dari lingkungan eksternal perusahaan. Menurut Jogiyanto (2005:46), SWOT digunakan untuk menilai kekuatan-kekuatan dan kelemahan dari sumber daya yang dimiliki perusahaan dan kesempatan-kesempatan eksternal dan tantangan yang dihadapi. Jadi strategi ini sangat cocok diterapkan pada CV SINAR KENCANA untuk menghadapi pesaingnya.

Pada pokok permasalahan yang kedua di sebutkan sendiri oleh pihak HRD atau personalia pada perusahaan berupa kenaikan harga cukai yang terus menerus. Untuk mananggulangi hal tersebut sudah dilakukan perbaikan terutama pada pihak produksi dan ini sinkron dengan beberapa teori berikut.

Suharyadi (2004), mengemukakan bahwa perusahaan harus memberikan kepuasan kepada konsumen, memperbaiki barang dan jasa yang dihasilkan dan untuk itu tenaga kerjanya harus siap berubah menuju kebaikan. Hal ini dikenal dengan Siklus Shewart-Deming Cycle atau siklus Plan, Do, Chek dan Act(PDCA). Alangkah beruntungnya setiap perusahaan yang manajemen dan pekerjanya mau mencoba sesuatu yang baru mengevaluasinya demi perkembangan perusahaannya.

Menuru Nastiti (2014) di jelaskan Pengawasan pada dasarnya berhubungan dengan masalah menerima atau menolak bahan maupun produk akhir. Dengan perkataan lain memisahkan bahan atau barang yang baik dan yang buruk berdasarkan standar yang telah ditetapkan. Dalam hal ini memerlukan data statistik tentang produk yang rusak. Cara untuk mendapatkan data statistik produk - produk rusak melalui prosedur pengambilan sampel untuk mengadakan pengawasan dengan standar yang telah ditetapkan. Hal ini merupakan variasi khusus yang ditimbulkan oleh gangguan pada proses. Variasi yang timbul akibat gangguan pada sebuah proses dapat dilacak penyebabnya. Sumber terjadinya dapat dikarenakan faktor peralatan seperti rusaknya mesin, peralatan yang distel salah, karyawan yang kelelahan atau kurang terlatih atau bahan baku yang baru, hal ini dapat menjadi variasi yang dihilangkan (Assignable variations).

Menurut Besterfield (1986), teknik pengawasan ini lebih banyak digunakan pada perusahaan yang memproduksi secara kontinyudan tidak berdasarkan pesanan, karena pada produksi pesanan, standar dan jenisnya selalu berbeda-beda Pengawasan atau pengontrolan dalam hal ini dilakukan dengan mengambil sampel secara teratur dan memeriksa karakteristik-karakteristik yang telah ditentukan, apakah telah sesuai dengan standar yang ditetapkan atau tidak. Derajat penyimpangan (deviasi) dan standar, dianalisis

dan hasilnya sebagai informasi untuk dapat segera dilakukan koreksi dan langkah-langkah pembetulan bilamana penyimpangan telah melampaui batas-batas yang telah dilakukan pada waktu proses produksi sedang berjalan, sehingga penyimpangan-penyimpangan yang terjadi dapat segera diketahui dan dapat dilakukan perbaikan. Cara ini juga dapat digunakan untuk membantu menjaga agar jumlah barang-barang yang apkir berada dibawah suatu jumlah tertentu.

Dengan solusi di atas dalam melakukan pengawasan diharapkan dapat meminimalisir komplain terhadap kenaikan harga bahan baku maupun cukai yang diterapkan, sehingga konsumen juga akan puas dengan kualitas yang sikron dengan harga yang dipasarkan.

F. Kesimpulan

Berdasarkan pelatihan selama KKU yang dilaksanakan pada tanggal 29 Januari hingga 29 Maret 2021 yang berlokasi di Perusahaan CV SINAR KENCANA. Pada praktik kali ini sangat bermanfaat bagi mahasiswa KKU jika dilakukan dengan baik dan serius. Karena dengan kegiatan KKU mahasiswa mendapatkan berbagai pengalaman terutama pengalaman bagaimana bekerja secara langsung. Dalam kegiatan KKU mendapatkan pengalaman berjualan secara langsung, sehingga penulis dapat mengerti bagaimana cara menghadapi customer yang tidak begitu mengenal produk dengan baik bahkan ketika suatu produk memiliki kekurangan.

Kesimpulan dari hasil pengamatan penulis perihal penjualan yang memiliki beberapa kekurangan yaitu pada persaingannya dengan produk lainnya dan juga kenaikan harga bahan pokok serta harga cukai semakin tinggi. Dapat ditarik kesimpulan dari solusi tersebut adalah dengan menggunakan analisis SWOT untuk menghadapi pesaing dan pada kenaikan harga bahan baku serta cukai dapat di tanggulangi dengan memperbaiki kualitas agar customer tidak merasa kecewa saat harga dinaikkan.

Daftar Pustaka

- Besterfield, D. H. (1986). *Quality Control* (2nd ed.). New Jersey: Prentice Hall.
- Mayasari, I. Y., & Indriyani, R. (2016). Analisis Strategi Bersaing pada PT.Citra Surya Pacific. *Agora*, 4(2), 188–196.
- Nastiti, H. (2014). Analisis Pengendalian Kualitas Produk Dengan Metode Statistical Quality Control (Studi Kasus : pada PT “ X ” Depok), 414–423.
- Ningsih, O., Harahap, A., & Indrawati, T. (2016). Dampak Kenaikan Harga Kedelai Terhadap Industri Tahu Dan Tempe Di Kota Pekanbaru. *Jurnal Online Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Riau*, 4(1), 994–1003.
- Rangkuti, F. (2006). *Analisis SWOT Teknik Membelah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Sugiarto, F. F., Bisnis, P. M., Manajemen, P. S., Petra, U. K., Siwalankerto, J., & Pendahuluan, I. (2016). Analisa Strategi Bersaing PT. Surya Cipta Mandiri, 4(2), 250–258.
- Suharyadi dan Purwanto. (2004). *Statistika untuk Ekonomi dan Keuangan Modern*. Jakarta: salemba empat.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Laporan penjualan selama KKU

Tabel 2. Laporan penjualan selama KKU.

Nama produk	hasil penjualan Februari 2021 (dalam slop)	hasil penjualan Maret 2021 (dalam slop)
Lodjie Kuning	732	754
Lodjie Hijau	760	802
Premio isi 12	717	783
Lodjie 99		
Lodjie Gold	86	86
Premio isi 16	558	573
Cerutu 99	83	90
Lodjie Filter	340	400
Premio Menthol	80	89
Qiu-Qiu	50	50
Lodjie Bold isi 20	405	472
Lodjie Bold isi 12	48	48
Lodjie MLD 20	15	17
Lodjie MLD Menthol	20	23

Lampiran 2. Logbook Kegiatan Selama KKU

NO	Hari	Kegiatan
1.	Senin	Daerah Ponggok dan dilanjutkan pada pasar Jeblok lalu masuk pada daerah Desa Pondok, Desa Putat, Desa Jurang Jero, pasar Karang, Desa Karangnom, Desa Padas, Desa Pandeyan, Desa Kasihan, Desa Panandaan, Desa Soropaten, dan terakhir daerah Desa Gledek.
2.	Selasa	Daerah terminal Karang lalu Desa Krecek, Desa mendak, Desa Turus, Desa Ponggok, Desa Tulung, Desa Majegan, dan terakhir Desa Soropaten.
3.	Rabu	Hari rabu mulai dengan daerah Desa Koripan lalu Delanggu, Desa Keprabon, Desa Wangen, Desa Janti, Desa Tulung, Desa Ngunut, dan terakhir Desa Padon.
4.	Kamis	Hari kamis mulai dengan daerah Polanharjo lalu pasar Cokro, Desa Jetis, Desa Kopat Gede, Desa Kopat Cilik, Desa Pasar Gringging, Desa Tulung, dan terakhir Desa Cokro.
5.	Jumat	Hari jumat mulai dengan daerah Pakis lalu Desa Tegal Duwur, Popongan, Desa Tegal Gondo, Sawit, Desa Sido Wayah, Desa Janti, dan terakhir Desa Wunut.
6.	Sabtu	Hari sabtu mulai dengan daerah Tegal Gondo lalu Desa Purwogondo, Desa Pundung, Desa Polan, Desa Sido Mulyo, Desa Segaran, Desa Kranggan, dan terakhir Desa Kepanjen.

Pada tanggal 1 Maret – 6 Maret 2021, penulis di pantau langsung oleh kepala wilayah yang memang Jobdesk nya adalah melakukan pemantauan terhadap sales serta Driver. Dan pada kesempatan itu dilakukan pemantauan serta dilakukan pemerataan wilayah. Karena pada saat dilakukan pemantauan maka Kepala Wilayah akan menggunakan Mobil. Sekaligus melakukan pencarian toko lebih cepat penggunaan mobil juga dapat memudahkan dalam melakukan pemasangan pamflet dan membawa barang lebih banyak sehingga pemerataan bisa lebih baik lagi.

Lampiran 3. Dokumentasi K KU



Gambar 5. Salah satu toko yang membeli



Gambar 6. Salah satu contoh pemasangan pamflet



Gambar 7. Salah satu spanduk yang di pasang di toko



Gambar 8. Penulis yang melakukan pemasangan pamflet



Gambar 9. Penyerahan vandel kepada salah satu pimpinan