

LAPORAN MAGANG

ANALISA SISTEM INFORMASI PT AKAR DAYA MANDIRI



Disusun Oleh :

1. MUHAMMAD ADAM IBRAHIM (3021910021)

**PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI
UNIVERSITAS INTERNASIONAL SEMEN INDONESIA
GRESIK
2022**

LAPORAN MAGANG

ANALISA SISTEM INFORMASI PT AKAR DAYA MANDIRI



Disusun Oleh :

1. MUHAMMAD ADAM IBRAHIM (3021910021)

**PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI
UNIVERSITAS INTERNASIONAL SEMEN INDONESIA
GRESIK
2022**

LEMBAR PENGESAHAN

LEMBAR PENGESAHAN

LAPORAN MAGANG DI PT AKARDAYA MANDIRI

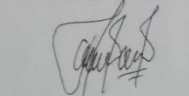
(Periode : 21 November 2022 s.d 21 Desember 2022)

Disusun Oleh:

MUHAMMAD ADAM IBRAHIM

(3021910021)

Mengetahui,
Ketua Jurusan Sistem Informasi UISI

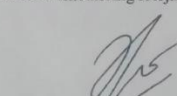


Brina Miftahurrohmah,

S.Si., M.Si., MCE

NIP. 9019313

Menyetujui,
Dosen Pembimbing Kerja Praktek



Yogantara Setya Dharmawan,


S.Kom., MbusProcessMgt, M

NIP. 9219312

Gresik, 26 Desember 2022

PT AKARDAYA MANDIRI

Mengetahui,
HR&AG Manager
PT. AKARDAYA MANDIRI



(Wiwit Sulistawan)

Menyetujui,
Pembimbing Lapangan



(Moch. Alcham Johan Wahyudi)

KATA PENGANTAR

Puji syukur Penulis panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan limpahan rahmat, karunia, serta hidayah-Nya sehingga Penulis dapat melaksanakan dan menyelesaikan laporan Kerja Praktik di PT AKAR DAYA MANDIRI dengan Judul "ANALISA PROSES BISNIS PT AKAR DAYA MANDIRI" dengan baik dan lancar. Laporan Kerja Praktik ini merupakan bukti bahwa Penulis telah melaksanakan Kerja Praktik pada tanggal 21 November 2022 sampai dengan 21 Desember 2022 sebagai salah satu syarat untuk memenuhi Pendidikan Program Studi Sistem Informasi Universitas Internasional Semen Indonesia.

Pada kesempatan ini, perkenankan penulis untuk menyampaikan ucapan terima kasih kepada :

1. Ibu Brina Miftahurrohmah, S.Si.,M.Si., MCE selaku Kepala Departemen Sistem Informasi Universitas Internasional Semen Indonesia
2. Bapak Yogantara Setya Dharmawan, S.Kom., MbusProcesssMgt, MCE selaku Dosen Pembimbing;
3. Bapak Usman selaku SPV Gresik
4. Bapak Wiwit Sulistiawan selaku manager HR&GA
5. Bapak Moh.Alcham Johan Wahyudi selaku manajer *digital and development* serta pembimbing lapangan
6. Zunia Safa`ati selaku admin digipos
7. Agung Putra Adi Kusuma selaku spv digital
8. Pariyanto selaku anggota tim indirect
9. Agus Supriyanto selaku spv tim direct
10. Staff dan karyawan PT AKAR DAYA MANDIRI yang telah mengizinkan untuk melakukan kegiatan kerja praktik

Penulis menyadari bahwa penyusunan dan penulisan laporan ini masih jauh dari kata sempurna. Semoga dengan adanya laporan kerja praktek ini dapat memberikan manfaat tidak hanya bagi penulis tapi juga kepada pembaca

Gresik, 23 Desember 2022

Penulis

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN	3
KATA PENGANTAR	4
BAB 1 PENDAHULUAN	7
1.1 LATAR BELAKANG.....	7
1.2 TUJUAN DAN MANFAAT	7
1.2.1 TUJUAN	7
1.2.2 MANFAAT	8
1.3 METODE PENGUMPULAN DATA.....	8
1.4 WAKTU DAN TEMPAT PELAKSANAAN.....	9
1.5 NAMA UNIT KERJA TEMPAT PELAKSANA KERJA PRAKTEK	9
BAB 2 PROFIL PT AKAR DAYA MANDIRI	10
2.1 SEJARAH PT AKAR DAYA MANDIRI	10
2.2 VISI DAN MISI	10
2.1 LOKASI PT AKAR DAYA MANDIRI	11
2.2 STRUKTUR ORGANISASI.....	11
2.3 PRODUK	13
BAB 3 TINJAUAN PUSTAKA	15
3.1 AUTHORIZED DISTRIBUTOR.....	15
3.2 DISTRIBUSI.....	15
3.3 PENJUALAN.....	16
3.4 WEBSITE.....	17
BAB 4 PEMBAHASAN.....	18
4.1 STRUKTUR ORGANISASI UNIT KERJA.....	18
4.2 TUGAS UNIT KERJA.....	18
4.3 PENJELASAN SINGKAT TENTANG TUGAS UNIT KERJA	18
4.4 TUGAS KHUSUS.....	18
4.5 KEGIATAN KERJA PRAKTEK	19
4.6 JADWAL KEGIATAN.....	19
BAB 5 PENUTUP	20
5.1 KESIMPULAN	20
5.2 SARAN	20
DAFTAR PUSTAKA	21

LAMPIRAN.....	22
Lampiran 1 : Surat Keterangan Diterima Kerja Praktek.....	22
Lampiran 2 : Lembar Daftar Kehadiran Kerja Praktek.....	23
Lampiran 3 : Asistensi Dosen Pembimbing.....	24
Lampiran 4 : Penilaian Pembimbing lapangan	25
Lampiran 5 : Penilaian Dosen Pembimbing	26
Lampiran 6 : Surat Keterangan Selesai Kerja Praktek.....	27
Lampiran 7 : Dokumentasi Kegiatan Kerja Praktek	28

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Logo PT. Akar Daya	10
Gambar 2. Lokasi PT. Akar Daya Mandiri.....	11
Gambar 3. Struktur Organisasi PT> Akar Daya	11
Gambar 4. Website digipos.....	28
Gambar 5. foto bersama bapak Usman selaku SPV Gresik.....	28
Gambar 8. Produk aplikasi digipos.....	29
Gambar 6. Produk voucher internet	29
Gambar 7. Produk kartu perdana telkomsel.....	29

DAFTAR TABEL

Tabel 1 Jadwal kegiatan.....	14
------------------------------	----

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 LATAR BELAKANG

kerja praktik merupakan sebuah proses belajar dalam dunia kerja dengan cara terjun secara langsung di lapangan pekerjaan melalui sebuah perusahaan/lembaga/institut dengan tujuan agar mahasiswa mendapatkan pengalaman kerja secara langsung serta agar mahasiswa dapat mempraktekkan ilmu yang sudah didapat selama di perkuliahan

Saat ini persaingan di dunia pekerjaan semakin ketat, sehingga dengan adanya kerja praktek yang dilakukan oleh mahasiswa diharapkan dapat memberikan wawasan dan pengalaman mengenai dunia kerja kepada mahasiswa, sehingga nantinya diharapkan mahasiswa menjadi lulusan yang berkualitas yang mumpuni di bidangnya. Universitas internasional semen indonesia (UISI) yang merupakan sebagai salah satu perguruan tinggi di indonesia, yang berupaya untuk menghasilkan mahasiswa yang berkualitas, dan mampu bersaing di dunia kerja mewajibkan setiap mahasiswanya untuk mengambil kerja praktik yang merupakan salah satu mata kuliah yang memiliki beban sebesar 2 sks

Kerja praktek saya sendiri bertempat di PT. AKAR DAYA MANDIRI dimana perusahaan ini merupakan sebuah perusahaan distribusi berskala nasional dan saat ini merupakan salah satu *authorized distributor* terbesar telkomsel yang telah mengcover jaringan distribusi di seluruh indonesia

1.2 TUJUAN DAN MANFAAT

1.2.1 TUJUAN

Tujuan dari kegiatan magang di pt akar daya mandiri dibagi menjadi 2 yaitu umum dan khusus

Umum :

1. Memperluas wawasan mahasiswa mengenai dunia kerja
2. Mendapatkan pengalaman tentang kondisi dunia kerja yang sebenarnya
3. Melatih dan meningkatkan kemampuan mahasiswa dalam berkomunikasi dan bekerja dalam tim di dunia kerja

Khusus :

1. Mengetahui tugas masing-masing tim atau divisi yang ada di pt akar daya mandiri
2. Memenuhi beban satuan kredit semester (SKS) yang harus ditempuh sebagai syarat akademis jurusan sistem informasi UISI

1.2.2 MANFAAT

Manfaat dari pelaksanaan magang di PT akardaya mandiri adalah sebagai berikut

1. Bagi perguruan tinggi
 - a. Menjalin kerja sama antara perusahaan terkait dengan Universitas Internasional Semen Indonesia
 - b. Menambah ilmu dan wawasan serta pengalaman bagi mahasiswa
2. Bagi perusahaan
 - a. Menjadi sarana untuk mempererat hubungan antara perusahaan dengan perguruan tinggi
3. Bagi mahasiswa
 - a. Mendapatkan pengalaman mengenai dunia kerja secara nyata
 - b. Melatih mahasiswa menganalisa permasalahan yang terjadi di lingkungan kerja

1.3 METODE PENGUMPULAN DATA

Pada pelaksanaan kegiatan kerja praktik di PT. AKARDAYA MANDIRI metodologi pengumpulan data yang digunakan adalah :

1. Observasi

Melakukan observasi atau pengamatan secara langsung di lingkungan kerja untuk mengenal dan mengetahui kondisi dan kegiatan di PT. AKARDAYA MANDIRI
2. Studi literatur

Dilakukan dengan mencari kajian dan literatur dari sumber lain yang berkaitan dengan kegiatan di PT. AKARDAYA MANDIRI

1.4 WAKTU DAN TEMPAT PELAKSANAAN

Lokasi : JL. JAWA NO.36, YOSOWILANGUN, KECAMATAN MANYAR,
KABUPATEN GRESIK, JAWA TIMUR

Waktu : 21 november 2022 – 21 desember 2022

1.5 NAMA UNIT KERJA TEMPAT PELAKSANA KERJA PRAKTEK

Kerja praktek dilakukan di : PT AKAR DAYA MANDIRI

Divisi : tim direct dan tim indirect

BAB 2 PROFIL PT AKAR DAYA MANDIRI

2.1 SEJARAH PT AKAR DAYA MANDIRI



Gambar 1. Logo PT. Akar Daya

PT AKAR DAYA MANDIRI merupakan sebuah perusahaan yang didirikan pada tahun 1999 dan merupakan salah satu mitra AD atau *authorized distributor* dari PT. telekomunikasi seluler atau yang lebih dikenal sebagai telkomsel yang merupakan perusahaan yang bergerak di bidang telekomunikasi. PT AKAR DAYA MANDIRI sendiri bergerak dalam bidang pemasaran dan distribusi produk-produk telkomsel seperti kartu perdana telkomsel serta voucher yang telah mengcover jaringan distribusi di seluruh indonesia

2.2 VISI DAN MISI

Dengan budaya kerja keras, cerdas, tulus, detak transparan, dan low profile serta dengan ridho tuhan yang maha esa kita bangun SDM berjiwa entrepreneur – terpercaya untuk mewujudkan akar daya sebagai perusahaan distribusi nasional, professional dan terbuka

2.1 LOKASI PT AKAR DAYA MANDIRI

JL. JAWA NO.36, YOSOWILANGUN, KECAMATAN MANYAR, KABUPATEN GRESIK, JAWA TIMUR

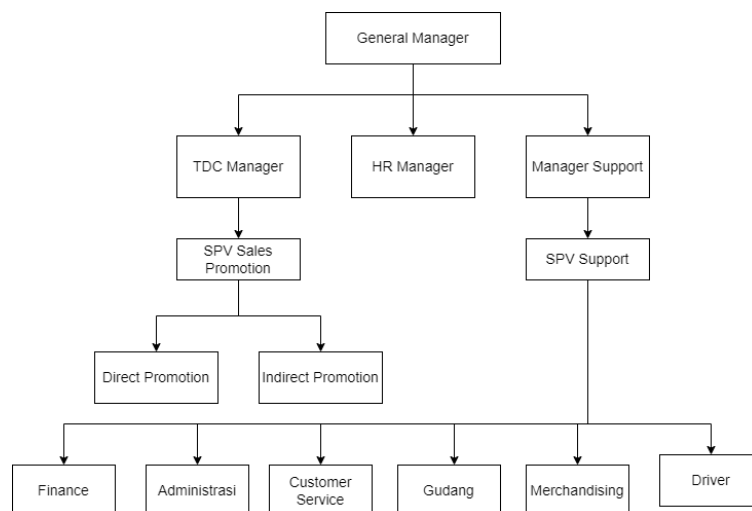


Gambar 2. Lokasi PT. Akar Daya Mandiri

Source : <https://www.google.co.id/maps>

2.2 STRUKTUR ORGANISASI

Berikut merupakan struktur organisasi dari PT. Akar Daya Mandiri



Gambar 3. Struktur Organisasi PT. Akar Daya

Berikut tugas masing-masing bagian pada PT. Akar Daya :

1. General manager

Bertugas untuk mengkoordinasi pembinaan tenaga kerja, administrasi, tata tertib, dan pengelolaan yang meliputi urusan kepegawaian dan keuangan sesuai dengan peraturan yang berlaku

2. TDC Manager

Bertugas untuk menjalankan operasional perusahaan dan memberikan arahan kepada SPV. Sales Promotion dan team leader

3. HR Manager

Bertugas mengelola segala hal yang berhubungan dengan SDM di perusahaan seperti Melakukan perencanaan karyawan, penarikan karyawan, penempatan karyawan, pembinaan karyawan, pengembangan karyawan, dan pemeliharaan karyawan dalam perusahaan, serta memberikan kompensasi dan proteksi padakaryawan.

4. Manager Support

Bertugas untuk membuat data program penjualan, program promosi seperti *event* pada acara tertentu dan membuat program kerja untuk karyawan.

5. SPV Sales Promotion

Bertugas untuk memberikan tugas sesuai dengan sales yang ada di masing-masing divisi dalam pembagian target penjualan, pengecekan pencapaian penjualan dan kinerja tim

6. SPV Support

Bertugas untuk memberikan tugas yang telah dibuat oleh manager support sesuai dengan divisi masing-masing dan melakukan pengecekan pencapaian program kerja serta menyerahkan hasil program kerja bawahannya ke manager support.

7. Direct Promotion

Bertugas untuk Melakukan penjualan produk secara langsung kepelanggan melalui *outlet* yang telah tersedia dan Mengadakan *event* pada hari tertentu(seperti natal, tahun baru, piala dunia) untuk menarik perhatian konsumen

8. Indirect Promotion

Bertugas untuk melakukan penjualan produk ke outlet atau konter serta melakukan pengecekan barang ke outlet dan konter yang sudah menjadi pelanggan.

9. Finance

Bertugas untuk mengatur segala hal yang berhubungan dengan keuangan perusahaan seperti mengontrol aktivitas/ transaksi keuangan perusahaan, menginput semua transaksi keuangan ke dalam program, dan melakukan transaksi keuangan perusahaan

10. Administrasi

Bertugas untuk memproses data pembelian dan penjualan, membuat data penjualan, memonitor kedatangan barang, dan menyetor hasil laporan penjualan ke spv. support

11. Customer Service

Bertugas untuk memberikan informasi mengenai produk-produk perusahaan, mengatasi setiap permasalahan yang dihadapi pelanggan, membina hubungan baik dengan seluruh pelanggan, dan memberikan segala informasi dan kemudahan-kemudahan kepada pelanggan

12. Gudang

Bertugas untuk mempersiapkan dan mengecek persediaan barang. Memberikan barang persediaan ke bagian spv. sales promotion untuk dijual ke outlet maupun ke konsumen secara langsung melalui bagian direct promotion dan indirect promotion.

13. Merchandising

Bertugas untuk Menjalankan semua program promosi dari perusahaan. Merchandising ke outlet yang telah ditentukan oleh perusahaan dan membantu menjaga persediaan barang di outlet.

14. Driver

Bertugas untuk menyetir mobil untuk melaksanakan kegiatan yang dilakukan oleh sales dalam mendistribusikan barang ke berbagai outlet.

2.3 PRODUK

Produk yang dimiliki dan dijual oleh PT. AKAR DAYA MANDIRI terdiri dari 2 bentuk yaitu produk fisik dan juga non-fisik, dimana produk-produk tersebut adalah :

A. Fisik

a. Kartu perdana telkomsel

Kartu perdana telkomsel / SIM card telkomsel merupakan produk yang menyediakan layanan seperti telepon, sms, dan internet untuk perangkat seluler

b. Voucher internet

Voucher telkomsel merupakan produk yang digunakan untuk menambah kuota internet dalam waktu tertentu

c. Orbit

Telkomsel Orbit merupakan produk berupa layanan internet rumah yang menggunakan perangkat modem wifi yang bisa digunakan tanpa perlu berlangganan

B. Non-fisik

a. Digipos

Digipos merupakan sebuah aplikasi yang digunakan outlet untuk melakukan pengisian pulsa dan paket data kepada pelanggan

BAB 3 TINJAUAN PUSTAKA

3.1 AUTHORIZED DISTRIBUTOR

Authorized distributor atau yang disingkat AD adalah distributor yang berwenang untuk menjual produk dalam jumlah besar kepada pelanggan komersial secara *online* atau di gerai ritel yang berlawanan dengan *private seller* yang hanya akan menjual beberapa barang kepada pelanggannya. Dimana untuk menjadi *Authorized distributor* harus memenuhi persyaratan tertentu yang akan ditetapkan oleh penyedia layanan

3.2 DISTRIBUSI

Distribusi adalah suatu proses yang menunjukkan penyaluran barang yang dibuat dari produsen kepada konsumen. Distribusi berasal dari bahasa Inggris yakni *distribution* yang berarti penyaluran. Sedangkan kata dasarnya yaitu *distribute* yang berarti membagikan, menyalurkan, menyebarkan, dan mendistribusikan. Sedangkan dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), distribusi adalah penyaluran (pembagian, pengiriman) kepada beberapa orang atau beberapa tempat.

Menurut para ekonomi klasik, distribusi merupakan alokasi nilai-nilai langka yang dikaitkan dengan pertukaran sosial. Nilai-nilai langka tersebut biasanya dihubungkan dengan tenaga kerja, kapital, tanah, teknologi, dan organisasi sehingga barang dan jasa juga bernilai langka. Sedangkan bagi sosiolog, distribusi adalah suatu perangkat hubungan sosial untuk mengalokasikan barang dan jasa yang dihasilkan. Distribusi juga menunjuk suatu proses alokasi dari produksi barang dan jasa sampai ke tangan konsumen atau proses konsumsi.

Jadi dapat disimpulkan distribusi merupakan proses penyaluran barang atau jasa kepada pihak lain. Orang yang melakukan distribusi adalah distributor.

Tujuan distribusi adalah sebagai berikut:

1. Kelangsungan hidup kegiatan produksi terjamin.
2. Barang atau jasa hasil produksi dapat bermanfaat bagi konsumen.
3. Konsumen dapat mendapatkan barang yang dibutuhkan dengan mudah.

Saluran Distribusi

1. Distribusi Langsung

Distribusi langsung adalah distribusi barang atau jasa tanpa melalui perantara sehingga penyaluran barang langsung dari produsen kepada konsumen.

2. Distribusi Semi Langsung

Distribusi semi langsung adalah sistem distribusi dari produsen kepada konsumen melalui pedagang perantara yang merupakan bagian dari produsen.

3. Distribusi Tidak Langsung

Distribusi tidak langsung adalah sistem distribusi dari produsen kepada konsumen melalui agen, grosir, makelar, komisioner, dan pedagang kecil yang bertindak sebagai perantara.

3.3 PENJUALAN

Penjualan pada umumnya berarti transaksi antara dua pihak dimana pembeli menerima barang, jasa, atau aset dengan timbal balik berupa uang. Menurut beberapa ahli penjualan adalah proses sosial yang dilakukan oleh kelompok atau perorangan untuk mendapatkan kebutuhan atau keinginan dengan memberikan penawaran atau menciptakan produk untuk kemudian menukarkan produk tersebut dengan pihak lain (philip kotler). Sedangkan menurut amin wijaya penjualan adalah transaksi barang dan atau jasa yang dikirimkan kepada pelanggan dengan imbalan berupa kewajiban untuk melakukan pembayaran

Penjualan sendiri memiliki beberapa tujuan seperti :

1. Meraih titik volume penjualan tertentu

Penjualan barang atau jasa sampai titik tertentu diperlukan agar bisnis mampu terus beroperasi dan dapat mengembangkan skala bisnis nya. Agar tujuan tersebut dapat dicapai maka bisnis harus mampu menjual barang atau jasanya untuk memperoleh pemasukan dan modal

2. Meraih laba

Setelah mencapai target, maka dari penjualan tersebut diharapkan akan mendapatkan keuntungan atau laba, dimana keuntungan ini dapat dinilai dari setiap unit barang atau jasa yang terjual

3. Menancapkan brand di mata pelanggan

Penjualan dikatakan baik ketika konsumen membutuhkan sesuatu baik barang atau jasa, konsumen tersebut akan memilih sebuah nama *brand* tertentu yang menjadi pilihan pertamanya, sehingga bisa disimpulkan penjualan yang baik adalah yang mampu memberikan kesan baik dan dapat bertahan lama di pikiran konsumen

4. Menetapkan ceruk pasar

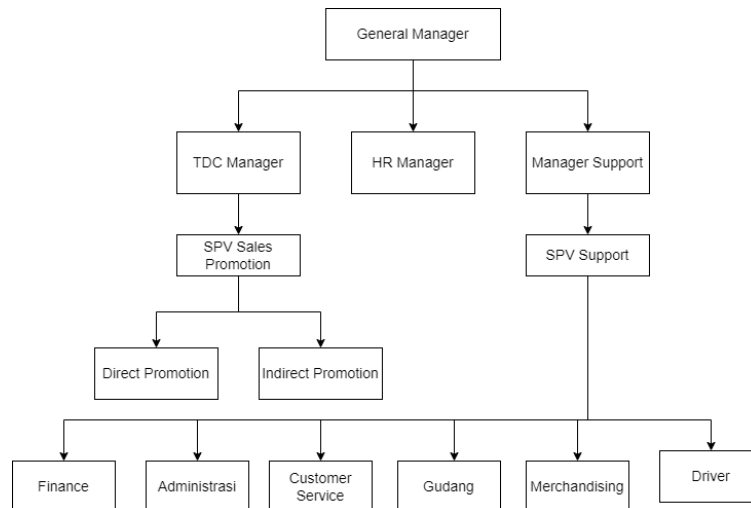
Bisnis juga perlu membuat ciri khas yang kuat. Sehingga jika menyebabkan sebuah bidang maka bisnis dengan ciri khas yang kuat yang akan menjadi pilihan pertama. Beberapa ciri khas seperti pengiriman barang yang cepat dan tepat waktu atau kualitas produk atau pelayanan yang bagus

3.4 WEBSITE

Menurut Hidayat (2010), *Website* adalah kumpulan halaman yang digunakan untuk menampilkan informasi teks, gambar, animasi suara atau gabungan dari semuanya baik yang bersifat statis dan dinamis yang membentuk satu rangkaian saling terkait, yang masing-masing dihubungkan dengan jaringan terkait. PT. AKAR DAYA MANDIRI sendiri memiliki *website* yaitu *website* digipos yang digunakan untuk mengumpulkan data dari penjualan produk berupa kartu perdana telkomsel dan juga voucher yang dilakukan oleh sales kepada outlet yang yang sudah terdaftar

BAB 4 PEMBAHASAN

4.1 STRUKTUR ORGANISASI UNIT KERJA



4.2 TUGAS UNIT KERJA

Berikut ini adalah tugas dari tim direct dan juga indirect

A. Direct

1. Menjual produk secara langsung ke pelanggan melalui *outlet* yang ada
2. Mengadakan *event* pada hari tertentu (seperti natal, tahun baru, piala dunia) untuk menarik perhatian konsumen

B. Indirect

1. Menjual produk ke *outlet* atau konter
2. Melakukan pengecekan barang/produk ke *outlet* yang sudah menjadi pelanggan

4.3 PENJELASAN SINGKAT TENTANG TUGAS UNIT KERJA

Tim direct dan tim indirect mempunyai tugas untuk menjual produk seperti kartu perdana telkomsel dan voucher kepada pelanggan seperti *outlet* atau konter

4.4 TUGAS KHUSUS

Tugas khusus yang diberikan kepada anggota kerja praktek : ikut terjun ke lapangan bersama tim direct dan tim indirect untuk mengetahui proses penjualan produk kepada pelanggan serta menginputkan data *daily call achievement* yang ada di *website* digipos kedalam *spreadsheet*

4.5 KEGIATAN KERJA PRAKTEK

1. Pengenalan lingkungan kerja PT. AKAR DAYA MANDIRI
2. Mengikuti kegiatan tim direct
3. Mengirimkan pesan mengenai harga promo dan pengumuman lain mengenai produk yang dijual kepada outlet yang sudah terdaftar menggunakan WA care
4. Mengikuti kegiatan tim indirect dalam melakukan kunjungan pada outlet yang terdaftar
5. Mengelola *website* digipos serta menginputkan data *daily call achievement* yang ada di *website* digipos kedalam *spreadsheet*
6. Penulisan laporan

4.6 JADWAL KEGIATAN

NO,	KEGIATAN	MINGGU KE			
		1	2	3	4
1	Pengenalan lingkungan kerja, mengikuti kegiatan tim direct				
2	Mempelajari dan mengurus WA care				
3	Mengikuti kegiatan tim indirect				
4	Mempelajari dan mengelola <i>website</i> digipos				
5	Pembuatan laporan				

Tabel 1. Jadwal kegiatan

BAB 5 PENUTUP

5.1 KESIMPULAN

Kesimpulan dari kegiatan kerja praktek di PT. AKAR DAYA MANDIRI adalah :

PT. AKAR DAYA MANDIRI memiliki sistem yang digunakan untuk mencatat penjualan produk yang dilakukan oleh sales dengan memasukkan daftar produk yang dijual ke outlet kedalam aplikasi digipos yang nantinya akan tercatat dan diupdate di *website* digipos yang selanjutnya data tersebut akan dimasukkan ke dalam *spreadsheet*

5.2 SARAN

Disarankan kepada PT. AKAR DAYA MANDIRI untuk :

1. Semakin gencar dalam melakukan promosi produk kepada pelanggan baik melalui *outlet* maupun dengan mengadakan sosialisasi kepada masyarakat untuk meningkatkan penjualan produk
2. Memperbanyak kunjungan ke *outlet* atau konter yang belum terdaftar sebagai pelanggan untuk dijadikan mitra penjualan produk

DAFTAR PUSTAKA

e-commers platform teams. what is an authorized distributor?. Retrieved from ecommerce-platforms.com:<https://ecommerce-platforms.com/glossary/authorized-distributor>

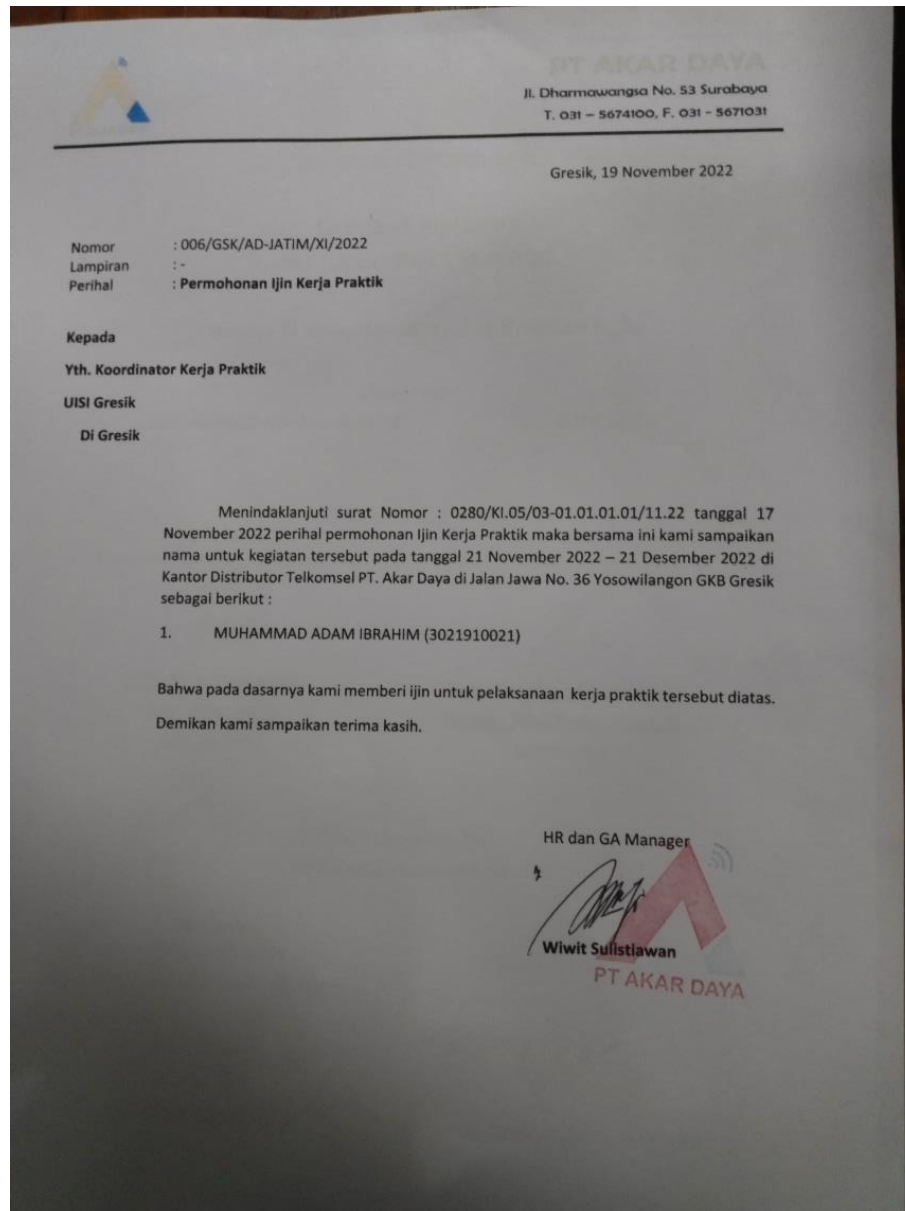
Anastasia Anjani (22 oktober 2021). Apa Yang Dimaksud Dengan Distribusi? Ini Pengertian Dan Tujuannya. Retrieved from detikedu: <https://www.detik.com/edu/detikpedia/d-5777879/apa-yang-dimaksud-distribusi-ini-pengertian-dan-tujuannya>

Tim Redaksi, CNBC Indonesia (18 June 2022). 7 Pengertian Website Menurut Ahli, Lengkap Jenis & Fungsinya. Retrieved from CNBC INDONESIA:<https://www.cnbcindonesia.com/tech/20220618152119-37-348229/7-pengertian-website-menurut-ahli-lengkap-jenis-fungsinya>


Sella melati (28 juli 2021). Penjualan : pengertian, tujuan, jenis dan manfaatnya. Retrieved from LinovHR: <https://www.linovhr.com/pengertian-penjualan/>

LAMPIRAN

Lampiran 1 : Surat Keterangan Diterima Kerja Praktek











Lampiran 2 : Lembar Daftar Kehadiran Kerja Praktek


UNIVERSITAS INTERNASIONAL SEMEN INDONESIA
 Kompleks PT. Semen Indonesia (Persero) Tbk.
 Jl. Veteran, Gresik Jawa Timur 61122
 Telp: (031) 3985482, (031) 3981732 ext. 3662 Fax: (031) 3985481

LEMBAR KEHADIRAN MAGANG

Nama : Muhamad Adam Ibrahim
 NIM : 3021910021
 Judul Kerja Praktik : Analisa Sistem Informasi PT. AKAR DAYA MANDIRI

No.	Tanggal (Per Minggu)	Kegiatan	TTD Pelaksana	TTD Pembimbing lapangan
1	21-11-2022	Pengenalan lingkungan kerja, mengikuti kegiatan tim direct		
2	28-11-2022	Mempelajari dan mengelola WA care		
3	5-12-2022	Mengikuti kegiatan tim indirect		
4	12-12-2022	Mempelajari website digipos dan memasukkan data Daily Call Achivement kedalam spreadsheet serta Pembuatan dan penulisan laporan		

Catatan :
Tuliskan kegiatan yang dilakukan (Harian/Mingguan) selama kerja praktik dan ditandatangani oleh Pelaksanakkerja praktik dan Pembimbing Lapangan dimana kerja praktik dilaksanakan


Lampiran 3 : Asistensi Dosen Pembimbing

LEMBAR ASISTENSI MAGANG


Nama : Muhammad Adam Ibrahim
NIM : 3021910021
Pogram Studi : Sistem Informasi
Judul Kerja Praktik : Analisa Sistem Informasi PT. AKAR DAYA MANDIRI

KERJA PRAKTIK dilaksanakan terhitung mulai: 21 November 2022. s/d 21 Desember 2022

Laporan akhir harus sudah dikumpul :

No.	Tanggal	Kegiatan	Paraf Dosen Pembimbing
1	17-11-2022	Bimbingan	
2	24-11-2022	Progress Asistensi Magang Minggu ke 1	
3	28-12-2022	Progress Asistensi Magang Minggu ke 2	
4	05-12-2022	Progress Asistensi Magang Minggu ke 3	
5	12-12-2022	Progress Asistensi Magang Minggu ke 4	


Gresik, 26 Desember 2022
Dosen Pembimbing magang


(Yoganara Setya Dharmawan,
S.Kom., MbusProcesssMgt, MCE)
NIP.9219312

Catatan :

Harap dosen menentukan sistem asistensi dengan mahasiswa, apabila proses asistensi atau pengumpulan laporankerja praktik melewati batas waktu, maka mahasiswa dinyatakan **tidak lulus** kerja praktik

Lampiran 4 : Penilaian Pembimbing lapangan

 UNIVERSITAS INTERNASIONAL SEMEN INDONESIA
Kompleks PT. Semen Indonesia (Persero) Tbk.
Jl. Veteran, Gresik Jawa Timur 61122
Telp: (031) 3985482, (031) 3981732 ext. 3662 Fax: (031) 3985481


LEMBAR EVALUASI KERJA PRAKTIK

Pembimbing Lapangan

Nama : Muhammad Adam Ibrahim
NIM : 3021910021
Judul Kerja Praktik : Analisa Sistem Informasi PT. AKAR DAYA MANDIRI

ASPEK	BOBOT (B) %	NILAI (N)	N X B
Penulisan Laporan (Kelengkapan, Kesesuaian, Konten, Referensi)	10 %	90	9
Aplikasi Keilmuan (Kesesuaian penyelesaian Masalah denganteori)	25 %	95	23,75
Penguasaan Materi Kerja Praktik (Pembelajaran yang didapatkan di Kerja Praktik dan kerjasama)	50 %	95	47,5
Kerajinan dan Sikap	15 %	95	14,25
JUMLAH	100%	JUMLAH	94,5

Gresik, 23 Desember 2022
Pembimbing lapangan


(Moch. Alcham Johan Wahyudi)

Lampiran 5 : Penilaian Dosen Pembimbing

LEMBAR EVALUASI KERJA PRAKTIK



Nama : Muhammad Adam Ibrahim
 NIM : 3021910021
 Judul Kerja Praktik : Analisa Sistem Informasi PT. AKAR DAYA MANDIRI

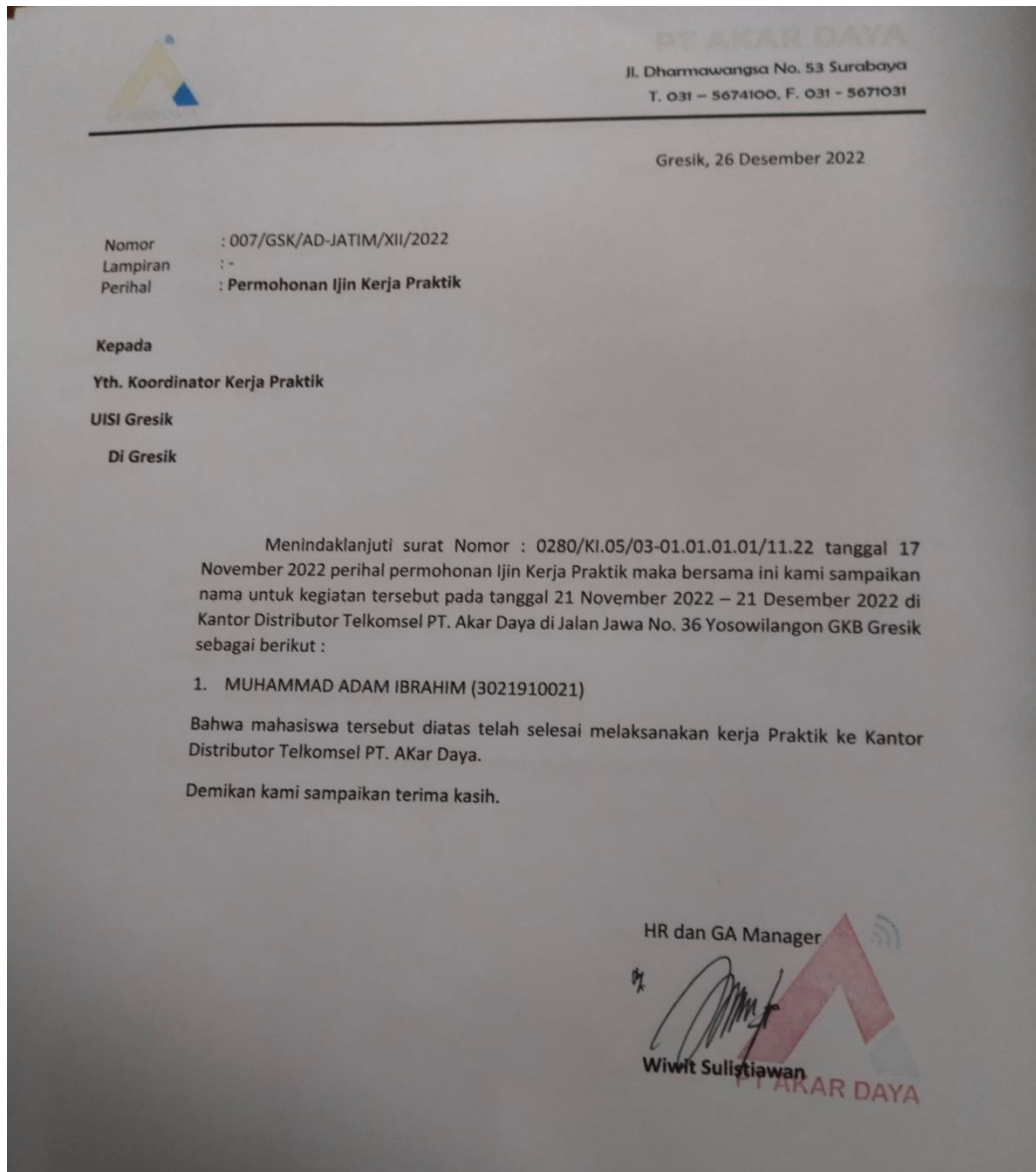
ASPEK	BOBOT (B) %	NILAI (N)	N X B
Penulisan Laporan (Kelengkapan, Kesesuaian, Konten, Referensi)	10 %	81	8,1
Aplikasi Keilmuan (Kesesuaian penyelesaian Masalah denganteori)	25 %	82	20,5
Penguasaan Materi Kerja Praktik (Pembelajaran yang didapatkan di Kerja Praktik dan kerjasama)	50 %	82	41
Kerajinan dan Sikap	15 %	82	12,3
JUMLAH	100%	JUMLAH	81,9

Gresik, 26 Desember 2022
 Dosen Pembimbing magang

Digitally signed by: Yogantara S. Dharmawan |
 Dept. Sistem Informasi UISI

(Yogantara Setya Dharmawan, S.Kom.,
MbusProcessMgt, MCE)
 NIP. 9219312

Lampiran 6 : Surat Keterangan Selesai Kerja Praktek



PT AKAR DAYA
Jl. Dharmawangsa No. 53 Surabaya
T. 031 – 5674100, F. 031 – 5671031

Gresik, 26 Desember 2022

Nomor : 007/GSK/AD-JATIM/XII/2022
Lampiran :-
Perihal : Permohonan Ijin Kerja Praktik

Kepada
Yth. Koordinator Kerja Praktik
UISI Gresik
Di Gresik

Menindaklanjuti surat Nomor : 0280/KI.05/03-01.01.01.01/11.22 tanggal 17 November 2022 perihal permohonan Ijin Kerja Praktik maka bersama ini kami sampaikan nama untuk kegiatan tersebut pada tanggal 21 November 2022 – 21 Desember 2022 di Kantor Distributor Telkomsel PT. Akar Daya di Jalan Jawa No. 36 Yosowilangon GKB Gresik sebagai berikut :

1. MUHAMMAD ADAM IBRAHIM (3021910021)

Bahwa mahasiswa tersebut diatas telah selesai melaksanakan kerja Praktik ke Kantor Distributor Telkomsel PT. AKar Daya.

Demikian kami sampaikan terima kasih.

HR dan GA Manager
Wiwit Sulistiawan
PT AKAR DAYA

Lampiran 7 : Dokumentasi Kegiatan Kerja Praktek



Gambar 4. Website digipos



Gambar 5. foto bersama bapak Usman selaku SPV Gresik



Gambar 7. Produk voucher internet



Gambar 8. Produk kartu perdana telkomsel



Gambar 6. Produk aplikasi digipos