

**STRATEGI PEMASARAN DALAM UPAYA PENINGKATAN
PENJUALAN PADA CAFE MINOMINE SUKOHARJO**



LAPORAN KULIAH KERJA USAHA

Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Syarat Program Studi Strata 1 Manajemen
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta

Disusun oleh

ISTIQOMAH MANITIS PUTRI

20110049

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI SURAKARTA
2023**

LAPORAN KULIAH KERJA USAHA

STRATEGI PEMASARAN DALAM PENINGKATAN PENJUALAN PADA CAFE MINOMINE SUKOHARJO

Disusun oleh

Istiqomah Manitis Putri

20.11.0049

Telah disetujui dan disahkan baik oleh Pembimbing Laporan Kuliah Kerja Usaha, guna
melengkapi persyaratan untuk dapat menempuh mata kuliah Tugas Akhir
Program Studi Manajemen

Sukoharjo, 8 Maret 2023

Mengetahui,

Dosen Pembimbing

Kepala Program Studi Manajemen



(Heny Kurnianingsih, S.E., M.M.)
NIDN: 0615037501



(Tri Ratna Pamikatsih, S.E., M.B.A.)
NIDN: 0610119201

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur saya panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-NYA sehingga dapat menyusun laporan kuliah kerja usaha ini tanpa halangan apapun. Laporan ini disusun guna melengkapi persyaratan mata kuliah ‘Kuliah Kerja Usaha (KKU)’ semester VI (enam). Tujuan Laporan KKU Mahasiswa Program Studi Manajemen di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta untuk memantapkan teori dan praktek yang telah dipelajari di kampus dan dapat diselesaikan dengan serta diaplikasikan di lapangan.

Dalam pembuatan laporan ini, tidak lepas dari bantuan berbagai pihak yang sangat bermanfaat bagi penyelesaian laporan ini, maka dalam kesempatan ini ingin mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada pihak-pihak sebagai berikut:

1. Bapak Dr. Budi Istiyanto, S.E., M.M., M.H selaku ketua STIE Surakarta.
2. Ibu Tri Ratna Pamikatsih, S.E., M.B.A selaku ketua program studi Manajemen.
3. Ibu Heny Kurnianingsih, S.E., M.M selaku dosen pembimbing KKU ini.
4. Bapak Ardhi Praditya Utomo selaku pemilik Café Minomine yang telah memberikan izin untuk menyelesaikan program KKU ini.
5. Rekan-rekan Café Minomine yang telah membantu penulisan KKU ini.
6. Orang tua dan keluarga besar yang selalu memberikan dukungan, semangat, doa dan materi.
7. Tidak lupa terimakasih kepada teman-teman yang telah banyak membantu dalam melaksanakan KKU maupun dalam penyelesaian laporan KKU ini.

Karena kebaikan dan kebijakan beliau-beliau ini laporan KKU dapat diselesaikan dengan baik. Semoga kebaikan dan jasa-jasa beliau mendapat balasan dari Tuhan Yang Maha Esa. Menyadari juga bahwa penyusunan laporan ini masih terdapat celah dan kekurangan serta tidak luput dari kesalahan. Akhir kata, saya berharap semoga laporan kuliah kerja usaha ini dapat bermanfaat bagi pembaca dan dapat menjadi gambaran untuk kemajuan laporan ini.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR TABEL.....	v
DAFTAR GAMBAR.....	vi
DAFTAR LAMPIRAN	vii
LAPORAN KULIAH KERJA USAHA	
A. LATAR BELAKANG	1
B. DEVISI KERJA	2
C. AKTIVITAS	4
D. POKOK MASALAH	6
E. SOLUSI	7
F. KESIMPULAN	8
LAMPIRAN	9

DAFTAR TABEL

Halaman

Tabel 1. Jam Kerja2

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Denah Café	2
Gambar 1.2 Struktur Usaha	3
Gambar 1.3 Daftar Menu Makanan	5
Gambar 1.4 Daftar Menu Minuman	5

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Logbook	9
Lampiran 2 Dokumentasi Kegiatan Magang	13
Lampiran 3 Penilaian KKM Dari Pendamping Magang	15
Lampiran 4 Absensi Harian	16

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan dan pertumbuhan UMKM menjadi perhatian yang penting bagi pemerintahan Indonesia. UMKM menjadi pemain penting dalam perkembangan perekonomian serta menjadi pencipta pasar baru dan penyedia lapangan kerja. Kehadiran UMKM bagi pemerintah dapat dapat meningkatkan Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia.

Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) saat pandemi, memberikan kenaikan pada pemanfaatan kegiatan digital terutama *e-commerce* dan *delivery order*. Masyarakat lebih memilih berdiam diri dirumah untuk membatasi diri mereka dari aktivitas luar. Demi memenuhi kebutuhan sehari-haripun mereka banyak melibatkan orang lain untuk memenuhinya. Masalah ini mendorong pelaku UMKM berusaha memenuhi kebutuhan tersebut dengan cara mendaftarkan diri sebagai mitra UMKM pada aplikasi layanan *delivery order* seperti Gofood, Grabfood maupun Shopee food. Begitu juga dengan café Minomine yang mendaftarkan diri pada aplikasi tersebut dengan harapan dapat meningkatkan penjualan.

Selain melalui *online food*, *customer* juga bisa langsung datang ke outlet untuk memesan makanan dan minuman. *Customer* bisa menikmati hidangan yang disajikan sambil mengerjakan tugas, reuni dengan teman dan keluarga, hingga sekedar nongkrong dengan pasangan. Fasilitas yang ada juga cukup lengkap seperti, *free wifi*, musola, toilet, *smoking area* dan ruangan AC. Harga makanan dan minumannya mulai dari Rp.7000 hingga Rp.27.000 ini membuat *customer* bisa datang kapan saja tanpa harus membawa banyak uang. Harga tersebut pastinya lebih murah daripada harus membeli lewat *online food*.

Namun kebanyakan orang memilih untuk memesan makanan maupun minuman dari rumah melalui aplikasi *online* meskipun sudah tidak pandemi lagi, hal ini membuat outlet terlihat sepi pengunjung dan mengurangi pendapatan cash harian. Oleh karena itu pengembangan usaha yang baik melalui strategi pemasaran yang tepat dalam upaya peningkatan penjualan pada café Minomine sangat diperlukan dan diharapkan mampu membuka peluang untuk terus berkembang sehingga dapat mencapai tujuan dari usaha yang dilakukan yaitu memperoleh pendapatan, meningkatkan penjualan serta dapat memuaskan customer. Berdasarkan latar belakang tersebut penulis merasa tertarik untuk melakukan penelitian yang dituangkan dalam bentuk laporan Kuliah Kerja Usaha yang berjudul “Strategi Pemasaran Dalam Peningkatan Penjualan Pada Café Minomine Sukoharjo”.

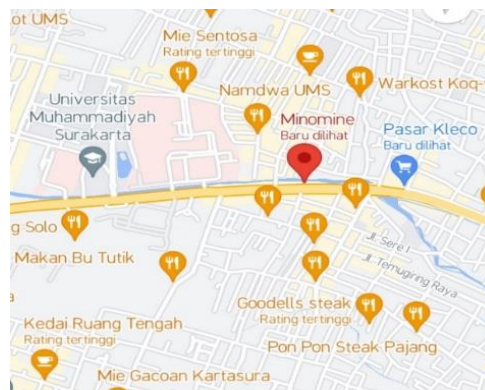
B. Divisi Kerja

Nama : Café Minomine

Alamat : Jl. A.Yani no.212 Mendungan, Pabelan, Kartasura, Sukoharjo

Telepon : 085742067429

Café Minomine merupakan salah satu UMKM yang bergerak pada bidang *food and beverage*. Memiliki tema natural minimalis membuat café ini patut dijadikan sebagai tempat mengerjakan tugas, nongkrong, hingga acara keluarga. Dilengkapi dengan fasilitas *free wifi*, toilet, mushola serta ruangan ber AC akan membuat customer merasa nyaman berada disini. Menu yang disajikan juga beragam mulai dari camilan, nasi goreng, *rice bowl* hingga *spaghetti*. Minuman nya juga tak kalah menarik dan pastinya disajikan dengan tatanan yang rapi agar terlihat bagus untuk konten foto anak muda jaman sekarannng. Harga yang ditawarkan pastinya juga ramah di kantong, mulai dari Rp.7.000 hingga yang paling mahal hanya Rp. 27.000. Alasan pemilihan tempat ini sebagai tempat KKU yaitu ingin mempraktikan mengenai apa yang sudah dipelajari selama kuliah pada beberapa mata kuliah yang berhubungan dengan pemasaran dan bisnis. Hal ini dilakukan untuk membandingkan antara teori dan praktik atau kenyataan dalam sebuah manajemen bisnis apakah sudah sejalan atau sebaliknya.



Gambar 1.1 Denah Lokasi Minomine

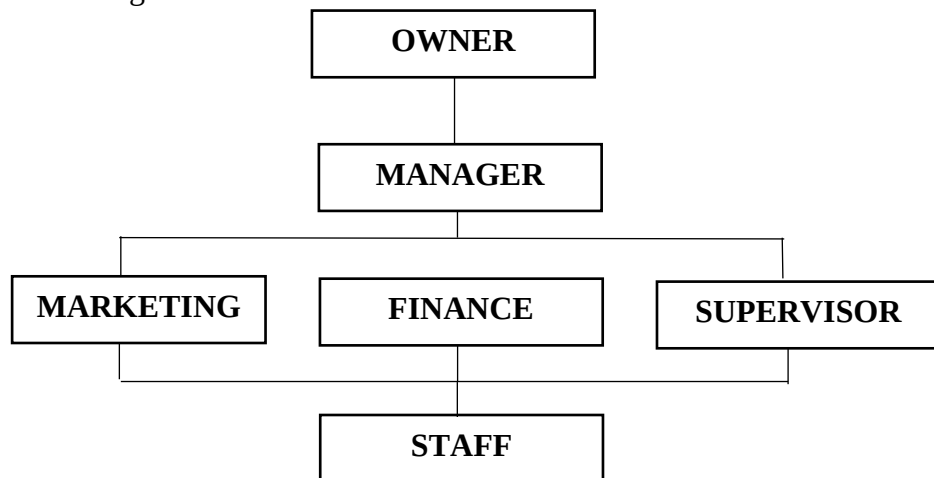
Sumber: Google Maps

Jadwal kerja pada café Minomine adalah hari Senin – Sabtu, yang dibagi menjadi dua sift dengan ketentuan sebagai berikut:

Hari Kerja	Sift Morning	Sift Clossing
Senin – Jumat	09.00 – 17.00	14.00 – 20.30
Sabtu	09.00 – 17.00	15.0 – 21.30

Tabel 1.1 jadwal kerja

1. Struktur Organisasi



Gambar 1.2 Bagan Struktur Usaha UMKM Minomine

Sumber: Café Minomine

1. Deskripsi Jabatan

a. Owner:

1. Menyediakan modal untuk keberlangsungan operasional
2. Merencanakan strategi bisnis agar sesuai dengan tujuan awal
3. Meninjau kegiatan operasional dan produksi.

b. Manajer:

1. Mengembangkan UMKM agar dapat bersaing di tengah maraknya kompetitor
2. Mengarahkan divisi di bawahnya agar berjalan sesuai tujuan.

c. Marketing:

1. Meningkatkan promosi penjualan
2. Mengatur strategi pemasaran dalam UMKM
3. Menjalin komunikasi dengan relasi terkait.

d. *Financing*:

1. Melakukan pembukuan dan pencatatan penting beserta rincian biaya yang sesuai
2. Membantu memenuhi kebutuhan operasional
3. Melakukan perekapan pemasukan dan penjualan.

e. *Supervisor*:

1. Melakukan pengawasan dalam kegiatan operasional
2. Menjembatani antara staff dengan atasan.

f. Staff:

1. Melayani kebutuhan *Customer*
2. Membuatkan pesanan sesuai keinginan *Customer*
3. Mencatat semua jenis dan harga penjualan

C. Kegiatan UMKM

Sebuah pekerjaan tentunya terdapat kegiatan di setiap unitnya, begitu pula dengan café. Para pekerja yang berada di unit masing-masing saling melengkapi untuk bisa memajukan cafe tempat mereka bekerja. Kegiatan yang dilakukan di café Minomine pada umumnya meliputi melayani *customer* sesuai dengan sistem pelayanan yang diterapkan. Mulai dari menyiapkan tempat, membuatkan minuman, makanan hingga membantu *customer* dalam proses pembayaran. Maka secara garis besar kegiatan di café Minomine adalah sebagai berikut:

1. Kasir: menyambut tamu dan mempersilakan tamu menempati tempat duduk yang sesuai, bertanggung jawab atas transaksi setelah semua pesanan terpenuhi. Pembayaran menggunakan tunai maupun *e-money* harus ditangani oleh kasir dengan baik.
2. Barista: Cafe sekarang ini sudah identik dengan dunia perkopian. Maka dari itulah, banyak cafe mempekerjakan barista untuk mengolah kopi menjadi minuman khas cafe. Serta menyajikan minuman dengan berpedoman pada SOP perusahaan.
3. *Chef*: Salah satu daya tarik sebuah cafe, selain venue-nya yang menawan, adalah makanan yang enak dan unik. Guna mendapatkan menu spesial cafe, pemilik cafe biasanya mempekerjakan satu, atau bahkan lebih, chef berpengalaman. Tugas seorang chef juga bukan hanya memasak saja, dia juga harus menjaga kualitas bahan baku agar selalu segar. Selain itu, dia juga lah yang bertanggung jawab dengan semua yang terjadi di dapur cafe.
4. *Waiter/waitress*: tugasnya adalah membawakan pesanan agar sampai dan dapat segera dinikmati oleh *customer*, mencatat tambahan atau kekurangan pesanan untuk disampaikan pada unit yang bersangkutan.
5. *Dishwasher*: unit ini bertanggung jawab membersihkan alat makan yang telah digunakan serta membersihkan perlengkapan dapur.

Berbagai menu makanan yang disajikan oleh café Minomine yaitu mulai dari makanan berat seperti *ricebowl*, *spaghetti*, *toast bread*, nasi goreng, steak hingga seblak. Sedangkan *customer* yang datang hanya untuk sekedar nongkrong disajikan juga camilan seperti *frenchfries*, sosis bakar, cireng, pisang goreng dan masih banyak lagi. Adapun menu minumannya juga beragam untuk kalian pecinta kopi bisa memesan menu kopi seperti kopi susu gula aren, *cappucino*, *machiatto* dan sebagainya, untuk yang tidak suka kopi Minomine juga menyajikan minuman non kopi seperti *bassic* susu hingga soda. Berikut adalah gambar daftar menu pada café Minomine.



Gambar 1.3 menu makanan

Sumber: Café Minomine



Gambar 1.4 menu minuman

Sumber: Café Minomine

D. Pokok Masalah

Selama kegiatan magang berlangsung, banyak pembelajaran dan pengetahuan dalam dunia bisnis dan usaha di tengah persaingan yang ketat. Beberapa kegiatan yang diamati menjadi pengalaman baru yang nantinya akan digunakan sebagai bekal menuju dunia kerja sesungguhnya. Namun ada juga beberapa kegiatan yang perlu adanya peningkatan serta manajemen yang baik supaya nantinya bisa mendapatkan keuntungan yang maksimal.

1. Terdapat adanya ketidak seimbangan antara *customer dine-in* dengan *customer* yang memesan melalui aplikasi ojek online. *Customer* banyak yang memilih memesan makanan ataupun minuman secara online dibandingkan datang langsung ke outlet. Hal ini membuat outlet terlihat sepi pengunjung dan kurang menarik bagi orang-orang yang melintas di depan outlet. Tak hanya itu, kendala ini juga berpengaruh pada pendapatan *cash* harian. Dimana nantinya pendapatan *cash* bisa langsung digunakan untuk memenuhi kebutuhan stok outlet pada hari berikutnya. Padahal pelayanan dan fasilitas yang ditawarkan jika berkunjung langsung juga terbilang lengkap. Terdapat toilet, mushola, ruangan ber AC, tempat yang nyaman dan bersih, serta tentunya *free* wifi yang bisa diakses oleh *customer*. Harga yang ditawarkan juga relatif miring mulai dari Rp. 7.000 samapai paling mahal hanya Rp. 28.000 saja. Berbeda dengan *online* yang harganya pasti lebih mahal dari harga *offline*.
2. Namun jika pendapatan banyak melalui online, hal ini dapat sedikit menghambat keefisienan pada bagian keuangan saat akan membelanjakan stok yang habis, karena harus melakukan pencairan dana pada aplikasi terlebih dahulu. Kemudian harus mengambil uang tersebut melalui Anjungan Tunai Mandiri atau ATM yang sudah terkait dengan *e-commerce*. Hal ini akan mengurangi efisiensi waktu apabila memerlukan pembelanjaan mendadak seperti stok yang tiba-tiba habis atau pembiayaan lain yang tidak terduga sebelumnya.
3. Belum lagi jika melalui aplikasi online pendapatan yang diperoleh tidak masuk seluruhnya atau 100%, melainkan ada sistem bagi hasil antara mitra usaha dengan penyedia layanan. Misalnya saja untuk aplikasi GrabFood sendiri mereka memotong 30% dari 100% pendapatan yang diperoleh setiap harinya. Mitra usaha nantinya hanya akan memperoleh 80% saja dan itu belum termasuk PPN. Untuk aplikasi GoFood mereka memotong pendapatan yaitu 20% + Rp1.000. Dan untuk potongan ShopeeFood adalah 20%.
4. Angka 20% - 30% sebenarnya merupakan laba dari harga yang sudah ditetapkan oleh mitra UMKM. Tetapi malah harus berbagi hasil dengan penyedia layanan yang membuat pendapatan tidak sepenuhnya masuk pada rekening mitra UMKM.

E. Solusi

Solusi untuk menangani masalah di atas perlu adanya pembaharuan strategi pemasaran yang jelas, agar nantinya banyak *customer* yang memilih makan ditempat dibandingkan memesan melalui aplikasi. Banyak orang yang berpendapat bahwa order melalui *online* lewat *smartphone* akan lebih praktis dan mudah padahal pemilik mitra usaha juga menginginkan outlet mereka ramai di tengah gempuran era digital saat ini. Untuk itu perlu adanya beberapa solusi yang mungkin nantinya dapat diterapkan untuk meningkatkan penjualan.

1. Melakukan promosi di berbagai sosial media.

Era digital seperti saat ini tentunya hampir semua memiliki sosial media. Kini kehadiran sosial media tidak hanya untuk melihat berita berita ataupun sekedar membagikan kegiatan sehari hari saja, namun kini juga dapat digunakan sebagai sarana promosi. Misalnya rajin membuat konten yang memasarkan menu makanan dan minuman pada instagram reels atau instagram story. Kemudian membuat konten konten yang sedang viral dan meng *upload* ke Tiktok, serta menggandeng *influencer* seperti *food blogger* dan selebgram untuk membantu memasarkan produk tersebut.

2. Membuat promo khusus *Dine-in*

Cara untuk menarik minat *customer* agar berkunjung ke café perlu adanya promo khusus yang hanya berlaku untuk makan di tempat atau *dine-in*. Misalnya menerapkan potongan harga di setiap batas pembelian tertentu, misal dengan pembelian minimal Rp.50.000 akan mendapat potongan harga Rp.5.000. Membuat paket bundling dengan menggabungkan makanan dan minuman, misalnya paket bundling 1 dengan menu nasi goreng katsu dan ice tea, dari harga semula Rp.24.000 menjadi Rp.20.000 khusus *dine-in*.

3. Membuat *loyalty card*

Loyalty card adalah kartu yang diberikan kepada *customer* yang berkunjung yang berguna untuk membuat *customer* datang kembali karna terdapat beberapa diskon atau benefit lain yang ditawarkan oleh perusahaan. Misal *customer* datang untuk pertama kalinya, kemudian kita berikan *loyalty card* yang di dalamnya berisikan *free* minuman setelah menyelesaikan beberapa kunjungan ke café dan mendapatkan cap atau tanda dari kasir.

4. Membuat voucher diskon

Cara selanjutnya adalah membuat voucher diskon yang nantinya akan diselipkan pada setiap plastik *customer* yang membeli lewat *online*. Diharapkan nantinya setelah *customer* menerima dan membuka makanan atau minuman yang dipesan, dapat mengetahui dan berminat untuk berkunjung langsung ke café.

F. Kesimpulan dan Saran

1. Simpulan

- a. Berdasarkan kegiatan Kuliah Kerja Usaha (KKU) yang telah dilakukan dapat ditarik kesimpulan bahwa UMKM merupakan salah satu penyumbang lapangan pekerjaan terbesar di Indonesia. Pandemi *Covid 19* lah yang membuat menyempitnya lapangan pekerjaan itu sendiri, dengan berbagai aturan yang diterapkan pemerintah.
- b. Café Minomine merupakan salah satu café yang berhasil melalui pandemi dan tetap melangsungkan usahanya tersebut di tengah perubahan pola hidup masyarakat. Dari yang awalnya serba *offline* kini berubah menjadi *online* melalui *smartphone*.
- c. Hingga pandemi berakhir kebiasaan belanja *online* masih terus dilakukan, karena banyak orang menganggap *delivery order* lebih praktis dan menghemat waktu daripada harus membeli secara langsung. Namun hal ini menciptakan ketidak seimbangan antara penjualan *online* dan *offline* yang menimbulkan sedikit problem bagi kelangsungan perusahaan.
- d. Perlu adanya strategi pemasaran yang baru, yang lebih efektif dan menarik minat *customer* untuk berkunjung dan nantinya terjadi keseimbangan antara penjualan *online* dan *offline* pada café Minomine.

2. Saran

- a. Diharapkan nantinya Café Minomine dapat terus melangsungkan usahanya dengan segala tantangan yang dihadapi, dan ditengah gempuran persaingan yang semakin ketat. Terus mengikuti perkembangan teknologi agar nantinya terus tercipta lapangan pekerjaan serta generasi-generasi selanjutnya yang akan membawa nama Minomine tetap eksis di dunia UMKM.
- b. Apabila *customer* lebih memilih *online delivery order*, maka dari pihak café harus memberikan beberapa fasilitas *online* seperti promo diskon ataupun *free* ongkos kirim dengan minimal pembelian tertentu, agar *customer* senantiasa loyal dan selalu membeli kebutuhan makan di café Minomine.
- c. Guna menyeimbangkan anatara pendapatan *online* dan *offline*, perlu adanya strategi pemasaran yang membuat *customer* tertarik berkunjung mulai dari meningkatkan fasilitas yang ada di cafe
- d. Memberikan diskon bundling kusus untuk makan di tempat, membuat voucher diskon dengan minimal pembelian untuk setiap transaksi makan di tempat, serta membuat *royalty card* yang diberikan kepada *customer* yang datang, guna meng-klaim *free* produk di setiap beberapa kali pembelian secara *offline*.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Logbook Mahasiswa

Nama Mahasiswa : Istiqomah Manitis Putri
NIM / Prodi : 20110049 / Manajemen A R1
Lembaga / Instansi : Cafe MiNoMiNe
Alamat : Jl. A.Yani No. 212C, Mendungan, Pabelan, Kartasura, Sukoharjo
Dosen Pengampu KCU : Heny Kurnianingsih,S.E.,M.M.
Pembimbing KCU : Ardhi Praditya Utomo

Laporan Kegiatan

(1 Februari 2023 – 31 Maret 2023)

Hari / Tanggal	Kegiatan
Rabu, 1 Februari 2023	Penjelasan rencana kegiatan magang
Kamis, 2 Februari 2023	Marketing media sosial Instagram
Jumat, 3 Februari 2023	Prepare Melayani kebutuhan customer Rekap penjualan harian
Sabtu, 4 Februari 2023	Prepare Membuat konten Instagram
Minggu, 5 Februari 2023	Libur
Senin, 6 Februari 2023	Prepare Apply iklan di grabfood, gofood
Selasa, 7 Februari 2023	Membuat konten Instagram Rekap penjualan harian
Rabu, 8 Februari 2023	Prepare Melayani customer via Whatsapp Melayani customer offline
Kamis, 9 Februari 2023	Prepare Handling reservasi
Jumat, 10 Februari 2023	Prepare Melayani customer offline dan online Rekap penjualan harian

Sabtu, 11 Februari 2023	Prepare Input data customer Melayani customer
Minggu, 12 Februari 2023	Libur
Senin, 13 Februari 2023	Prepare Melayani customer online offline
Selasa, 14 Februari 2023	Prepare Melayani customer via Whatsapp, Instagram
Rabu, 15 Februari 2023	Prepare Melayani customer online offline Membuat konten Instagram
Kamis, 16 Februari 2023	Prepare Input data customer Melayani customer online offline
Jumat, 17 Februari 2023	Prepare Melayani customer online offline Rekap penjualan harian
Sabtu, 18 Februari 2023	Prepare Handling reservasi Melayani customer online offline
Minggu, 19 Februari 2023	Libur
Senin, 20 Februari 2023	Prepare Melayani customer via Whatsapp, Instagram Melayani customer offline online
Selasa, 21 februari 2023	Prepare Input data customer Melayani customer offline online
Rabu, 22 Februari 2023	Prepare Membuat konten Instagram Melayani customer offline online
Kamis, 23 Februari 2023	Prepare Melayani customer offline online Rekap penjualan harian

Jumat, 24 Februari 2023	Prepare Melayani customer online offline Rekap penjualan harian
Sabtu, 25 Februari 2023	Prepare Handling reservasi Melayani customer online offline
Minggu, 26 Februari 2023	Libur
Senin, 27 Februari 2023	Prepare Melayani customer online offline
Selasa, 28 Februari 2023	Prepare Input data customer Melayani customer
Rabu, 1 Maret 2023	Prepare Membuat konten Instagram Melayani customer
Kamis, 2 Maret 2023	Prepare Melayani customer via Whatsapp Melayani customer offline
Jumat, 3 Maret 2023	Prepare Melayani customer online offline Rekap penjualan harian
Sabtu, 4 Maret 2023	Prepare Handling reservasi Melayani customer online offline
Minggu, 5 Maret 2023	Libur
Senin, 6 Maret 2023	Membuat konten Instagram Rekap penjualan harian
Selasa, 7 Maret 2023	Prepare Input data customer Melayani customer
Rabu, 8 Maret 2023	Prepare Input data customer Melayani customer
Kamis, 9 Maret 2023	Prepare Membuat konten Instagram

Jumat, 10 Maret 2023	Prepare Melayani customer via Whatsapp, Instagram Melayani customer offline online
Sabtu, 11 Maret 2023	Membuat konten Instagram Rekap penjualan harian
Minggu, 12 Maret 2023	Libur
Senin, 13 Maret 2023	Prepare Input data customer Melayani customer
Selasa, 14 Maret 2023	Prepare Input data customer Melayani customer
Rabu, 15 Maret 2023	Membuat konten Instagram Rekap penjualan harian
Kamis, 16 Maret 2023	Prepare Melayani customer online offline Rekap penjualan harian
Jumat, 17 Maret 2023	
Sabtu, 18 Maret 2023	Prepare Membuat konten Instagram
Minggu, 19 Maret 2023	Libur
Senin, 20 Maret 2023	Prepare Input data customer Melayani customer
Selasa, 21 Maret 2023	Prepare Handling reservasi Melayani customer online offline
Rabu, 22 Maret 2023	Libur awal puasa
Kamis, 23 Maret 2023	Prepare Melayani customer online offline Rekap penjualan harian
Jumat, 24 Maret 2023	Prepare Input data customer Melayani customer

Sabtu, 25 Maret 2023	Prepare Handling reservasi Melayani customer online offline
Minggu, 26 Maret 2023	Libur
Senin, 27 Maret 2023	Prepare Handling reservasi Melayani customer online offline
Selasa, 28 Maret 2023	Prepare Input data customer Melayani customer
Rabu, 29 Maret 2023	Membuat konten Instagram Rekap penjualan harian
Kamis, 30 Maret 2023	Prepare Melayani customer online offline Rekap penjualan harian
Jumat, 31 Maret 2023	Prepare Input data customer Melayani customer

Lampiran 2. Dokumentasi





Lampiran 3. Penilaian Mahasiswa



STIE Surakarta

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI SURAKARTA
Jl. Slamet Riyadi Mahahaji 435 - 437
Telp. (0271) 717785 Fax. (0271) 704810
Kartasura, Sukoharjo, Surakarta
Website : www.stiesurakarta.ac.id
Email : info@stiesurakarta.ac.id / sties1@yahoo.co.id

NILAI KULIAH KERJA USAHA (KKU)

Nama Mahasiswa
N I M
Dosen Pembimbing
Nama Perusahaan
Judul

: Istiqomah Mantris Putri
: 20110049
: Henry Kurniyaningsih, S.E., M.M.
: Cafe Minomme
:

NO.	KETERANGAN	NILAI PERUSAHAAN
A	KEDISIPLINAN	
1	Ketepatan Waktu / Disiplin	A
2	Sikap Kerja / Prosedur Kerja	A
3	Tanggungjawab Terhadap Tugas	A
4	Kehadiran / Absensi	A
5	Mematuhi Peraturan	A-
B	PRESTASI KERJA	
1	Kemampuan Kerja	A
2	Keterampilan Kerja	A
3	Kualitas Hasil Kerja	A
4	Kemampuan Beradaptasi	A
5	Kerjasamanya	A
6	Kerajinan / Inisiatif	A-
C	KREATIVITAS	
1	Mampu berpendapat	A-
2	Mampu menganalisis masalah	B+
3	Mampu memecahkan masalah	A-
D	PERFORMANCE	
1	Penampilan	A
2	Etika Berpakaian	A
Nilai Rata-Rata Perusahaan		3,7
Nilai Dosen Pembimbing KKU		3,7
Total Nilai (Perusahaan dan Pembimbing KKU)		7,4

Apakah Bapak/Ibu Pimpinan bersedia merekrut mahasiswa KKU tersebut diatas untuk menjadi karyawan di perusahaan/instansi yang Bapak/Ibu pimpin?

☒ YA

☐ TIDAK

PIMPINAN / DIREKTUR
INSTANSI / BADAN USAHA

Ardhi Petya Utomo
NIK:

DOSEN PEMBIMBING

Henry KSE. mm
NIDN:

MENGETAHUI
KETUA PROGRAM STUDI SI MANAJEMEN

Tri Ratna Purnamasari, S.E., M.B.A
NIDN: 010119201.....

Catatan : Pedoman Penilaian

Nilai dalam Huruf	Poin	Rentang Score
A	4.0	85.00-100.00
A-	3.75	80.00-84.99
B+	3.50	75.00-79.99
B	3.00	70.00-74.99
B-	2.75	65.00-69.99
C+	2.50	60.00-64.99
C	2.00	55.00-59.99
D	1.00	40.00-54.99
E	0	00.00-39.99

Pimpinan / Direktur Instansi / Badan Usaha dan Dosen dimohon memberikan nilai sesuai dengan pedoman diatas, terima kasih

Lampiran 4. Absensi Mahasiswa



DAFTAR HADIR MAHASISWA STIE SURAKARTA
KEGIATAN KULIAH KERJA USAHA (KKU)
 Periode 1 Februari 2023 – 31 Maret 2023

Nama Mahasiswa : Istikomah Mantis Putri
 NIM : 2010049
 Pembimbing : Henry Kurniawati, S.E., M.M.
 No. Telp Pembimbing : 087736047680

Nama Instansi : Cafe Minomine
 Alamat Instansi : Jl. A Yani No 212C Mendungan Boholan Kartasura
 Nama Pimpinan : Ardi Pradiyana Utomo
 No. Telp Pimpinan : 082225644475

FEBRUARI 2023																														
RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28			
✓	✓	✓	✓	L	✓	✓	✓	✓	✓	L	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	L	✓	✓	✓	✓	✓	✓	L	✓	✓			

MARET 2023																														
RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUMAT
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
✓	✓	✓	✓	L	✓	✓	✓	✓	✓	L	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	L	✓	✓	✓	✓	✓	✓	L	✓	✓	✓	✓	

APRIL 2023																														
SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU	MINGGU	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	

Surakarta, 21 Maret 2023
 Pimpinan/Kepa/Kepala Instansi

 (Ardi Pradiyana Utomo)