

**STRATEGI PEMASARAN MELALUI
MEDIA SOSIAL DI LINTANG KEJORA**



LAPORAN KULIAH KERJA USAHA

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

Disusun oleh

FAHRIANDINA KUSUMA FADHILLA

20.11.0031

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

LAPORAN KULIAH KERJA USAHA

STRATEGI PEMASARAN MELALUI MEDIA SOSIAL DI LINTANG KEJORA

Disusun oleh:

Fahriandina Kusuma Fadhillah

20.11.0031

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

Program Studi Manajemen

Surakarta, 24 Mei 2023

Mengetahui,

Dosen Pembimbing



(Dr. Ginanjar Rahmawan MM. MH. RPP)

NIDN: 0629038301

Kepala Program Studi Manajemen



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

NIDN: 0610119201

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya sehingga dapat menyelesaikan penyusunan Laporan Kuliah Kerja Usaha dengan judul “ **Strategi pemasaran melalui media sosial di Lintang Kejora** ”. Laporan KKU ini dibuat untuk memenuhi salah satu syarat studi Tingkat Starta 1 Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta.

Selama mengikuti pendidikan S1 Manajemen, berbagai pihak telah memberikan fasilitas, membantu, membina, dan membimbing penulis. Untuk itu penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak dalam penyusunan laporan KKU ini :

1. Bapak Dr.Budi Istiyanto, S.E., M.M, M.H., selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta.
2. Ibu Tri Ratna Pamikatsih, S.E., M.B.A. selaku Kepala Prodi S1 Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta.
3. Bapak Dr. Ginanjar Rahmawan, MM. MH. RPP. selaku Dosen Pembimbing Kuliah Kerja Usaha.
4. Ibu Rina Sulistyaningsih selaku pemilik UMKM Lintang Kejora.
5. Seluruh karyawan maupun karyawan di UMKM Lintang Kejora.
6. Orang tua yang senantiasa memberikan do'a, perhatian dan motivasi.
7. Teman-teman seperjuangan Mahasiswa/i Jurusan S1 Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta serta semua pihak yang telah membantu sehingga terselesaikannya Laporan KKU ini.

Akhirnya, dengan segala kerendahan hati penulis menyadari, laporan ini masih banyak kelemahan dan kekurangannya. Oleh karena itu mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun. Namun penulis berharap semoga Laporan KKU ini dapat bermanfaat bagi semua pihak.

Fahriandina Kususma Fadhilla

Surakarta, 9 April 2023

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR GAMBAR.....	v
DAFTAR LAMPIRAN.....	vi
LAPORAN KULIAH KERJA USAHA.....	1
A. LATAR BELAKANG MASALAH.....	1
B. DIVISI KERJA DAN KEGIATAN.....	1
C. AKTIVITAS.....	3
D. POKOK MASALAH.....	6
E. SOLUSI.....	8
F. SIMPULAN.....	11
LAMPIRAN	

DAFTAR GAMBAR

Tabel 1. Badan Organisasi UMKM Lintang Kejora.....	2
--	---

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Daftar Hadir Mahasiswa.....	12
Lampiran 2. Dokumentasi Kegiatan.....	13
Lampiran 4. Lembar Bimbingan Dosen.....	14

LAPORAN KULIAH KERJA USAHA

A. LATAR BELAKANG

Lintang Kejora Gift mulai berdiri tahun 2015 di Kota Surakarta. Usaha yang awalnya memproduksi sisa-sisa kain (perca) menjadi sebuah produk yang mempunyai nilai jual. Perca kain dibuat menjadi aneka pernik seperti bros, gantungan kunci dan dompet-dompet kecil. Seiring berjalannya waktu banyak yang memesan produk tas dan dompet dari kain perca.

Inovasi terus dilakukan sampai focus ke produksi tas dan dompet. Dari yang berbahan perca sampai sekarang sudah memakai kain-kain produksi local khas Solo, seperti jumputan, kain batik sogan, lurik dan tenun.

1. Visi dan Misi

Visi :

- Menjadikan perusahaan yang berkomitmen untuk memiliki pengelolaan yang baik dan memiliki pengelolaan yang baik dan terus berkembang, selalu berinovasi tinggi, memberi manfaat yang baik untuk masyarakat luas.

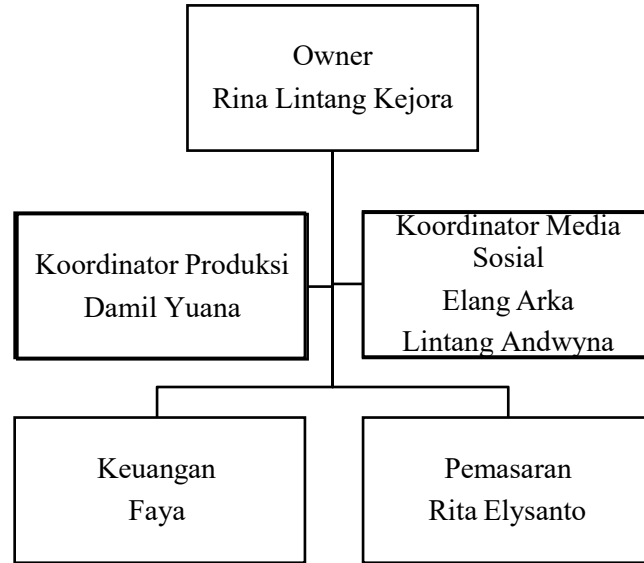
Misi :

- Bergerak di souvenir gift untuk Produk dan Jasa
 - Memberikan produk-produk terbaik untuk pelanggan
- Pemberdayaan ibu-ibu untuk SDM Produksi

B. DIVISI KERJA DAN KEGIATAN

Kelembagaan organisasi perusahaan pada umumnya disusun secara integrated dari orang-orang secara lengkap. Namun karena usaha ini baru memasuki tahap merintis maka kita hanya memberdayakan orang-orang yang ada didalamnya semaksimal mungkin. Yang kami utamakan disini adalah komunikasi dan koordinasi yang jelas agar semua bisa berjalan baik dengan kerja sama dan rasa saling memahami dan bantu satu sama lain. Kadang tidak selalu satu orang hanya menangani satu jobdesk/pekerjaan tapi kadang ada saja seorang yang pekerjaannya menyumbang atau membackup dua sampai tiga pekerjaan. Badan Organisasi Batik Prabujaya sendiri terdiri dari :

BADAN ORGANISASI UMKM LINTANG KEJORA



- a. Owner
 - 1) Bertanggung jawab terhadap seluruh aset perusahaan, baik itu aset finansial maupun aset lainnya.
 - 2) Mengelola perusahaan sesuai dengan visi dan misinya.
- b. Koordinator Produksi
 - 1) Bertanggung jawab atas mengatur dan mengarahkan kerja di UMKM Lintang Kejora
 - 2) Membantu Mengawasi Kualitas dan Kuantitas Hasil Produksi.
- c. Koordinator Media Sosial
 - 1) mendistribusikan artikel yang sudah dibuat oleh tim karya bidang melalui unggahan-unggahan di media sosial.
- d. Keuangan
 - 1) Melakukan pembayaran kepada supplier.
 - 2) Mengontrol aktivitas keuangan / transaksi keuangan perusahaan.
- e. Pemasaran
 - 1) menciptakan strategi yang akan meningkatkan penjualan dan pendapatan bagi perusahaan

C. AKTIVITAS

Logbook Mahasiswa

Hari / Tgl	Kegiatan	Paraf
Rabu, 1 Feb 2023	1. Pengenalan UMKM Lintang Kejora 2. Penjelasan jobdesk, jam kerja 3. Kunjungan tamu dari Papua	
Kamis, 2 Feb 2023	1. Membuat table stok 2. Menghitung penjualan produk	
Jumat, 3 Feb 2023	OFF	
Sabtu, 4 Feb 2023	1. Packing orderan	
Minggu, 5 Feb 2023	1. Menghadiri acara Solo Createch Creative & Techno	
Senin, 6 Feb 2023	1. Masih lanjut acara Solo Createch	
Selasa, 7 Feb 2023	1. Membuat Kop Surat Komunitas Crafter Soloraya 2. Membuat undangan untuk Narasumber Owner Bengok Craft 3. Membuat undangan permohonan event di IKM Semanggi Harmony	
Rabu, 8 Feb 2023	1. Membuat undangan untuk Narasumber Bea Cukai	
Kamis, 9 Feb 2023	1. Prepare foto-foto produk	
Jumat, 10 Feb 2023	1. Prepare packing orderan & kirim melalui wahana 2. Revisi undangan Narasumber	
Sabtu, 11 Feb 2023	1. Prepare kunjungan di Grandis Barn	
Minggu, 12 Feb 2023	OFF	
Senin, 13 Feb 2023	1. Prepare stock yang dikirim ke Grandis	
Selasa, 14 Feb 2023	1. Bimbingan Akademik di Kampus STIE Surakarta	

Rabu, 15 Feb 2023	1. Mengirim sample di Grandis Barn	
Kamis, 16 Feb 2023	1. Membuat Undangan UPTD IKM Semanggi Harmony untuk acara Kopdar dan Workshop Intern	
Jumat, 17 Feb 2023	1. Prepare Packing orderan DISDAG (Dinas Perdagangan Surakarta)	
Sabtu, 18 Feb 2023	1. Menghitung penjualan produk	
Minggu, 19 Feb 2023	OFF	
Senin, 20 Feb 2023	1. Mengantar orderan di Balai Kota Surakarta (DISDAG)	
Selasa, 21 Feb 2023	1. Membuat proposal penawaran AKUMANDIRI	
Rabu, 22 Feb 2023	1. Prepare kirim produk ke Rumah BUMN Manahan Solo untuk pameran	
Kamis, 23 Feb 2023	1. Survey tempat di Grandis Barn	
Jumat, 24 Feb 2023	1. Prepare packing orderan Batik Adi Busana Bekonang 2. Kunjungan tamu dari Kementrian Koperasi 3. Menghadiri Pameran Produk Unggulan Perdagangan, Pariwisata dan Investasi di Solo Grand Mall	
Sabtu, 25 Feb 2023	1. Revisi Undangan proposal AKUMANDIRI	
Minggu, 26 Feb 2023	OFF	
Senin, 27 Feb 2023	1. Prepare produk yang di bawa ke Grandis Barn 2. Kunjungan dari Siswa SMKN 6 Surakarta untuk Tugas Sekolah	
Selasa, 28 Feb 2023	1. Masih prepare produk yang di bawa ke Grandis	

Hari / Tgl	Kegiatan	Paraf
Rabu, 1 Maret 2023	1. Kirim produk untuk di Display di Grandis Barn	
Kamis, 2 Maret 2023	1. Prepare produk untuk di display acara Seminar Nasional Bangkit Bersama dan Semakin Berdaya di Hotel Alila Solo	
Jumat, 3 Maret 2023	1. Acara Seminar Nasional Bangkit Bersama dan Semakin Berdaya	
Sabtu,	1. Menata produk yang sudah di pakai Pameran	

4 Maret 2023		
Minggu, 5 Maret 2023	OFF	
Senin, 6 Maret 2023	1. Prepare packing pesenan souvenir UPTD Pengelolaan IKM Surakarta	
Selasa, 7 Maret 2023	1. Menghadiri rapat Persiapan Kontak Dagang Luar Jawa (Bali) di Dinas Koperasi	
Rabu, 8 Maret 2023	1. Prepare shootig dari Telkom	
Kamis, 9	1. Menghadiri workshop Perpajakan / pelaporan SPT di PLUT KUMKM Kota Surakarta	
Jumat, 10 Maret 2023	1. Membuat surat permohonan Kontak Dagang	
Sabtu, 11 Maret 2023	OFF	
Minggu, 12 Maret 2023	OFF	
Senin, 13 Maret 2023	1. Packing orderan DPMPTSP Kota Surakarta 2. Packing orderan DISDAG Kota Surakarta 3. Packing orderan UPTD IKM Kota Surakarta	
Selasa, 14 Maret 2023	1. Prepare produk di Hotel Grand Mercure Solo Baru acara Rapim CFUE Telkom 2023	
Rabu, 15 Maret 2023	1. Prepare produk untuk pameran di Gedung Wanita Kra	
Kamis, 16 Maret 2023	1. Persiapan pameran acara Rapim CFUE Telkom 2023 di Hotel Grand Mercure Solo Baru	
Jum'at, 17 Maret 2023	1. Pameran di Gedung Wanita Kra 2. Beres-beres kantor	
Sabtu, 18 Maret 2023	OFF	
Minggu, 19 Maret 2023	OFF	
Senin, 20 Maret 2023	1. Packing orderan DISPANGTAN & BI	
Selasa. 21 Maret 2023	1. Live perdana di Tiktok Shop	
Rabu, 22 Maret 2023	OFF (Puasa Pertama)	
Kamis, 23 Maret 2023	OFF (Cuti Puasa)	
Jumat, 24 Maret 2023	1. Bersih-bersih kantor 2. Hitung stock penjualan	
Sabtu, 25 Maret 2023	OFF	
Minggu, 26 Maret 2023	OFF	

Senin, 27 Maret 2023	1. Display produk di IKM Semanggi Harmony	
Selasa, 28 Maret 2023	OFF (Sakit)	
Rabu, 29 Maret 2023	1. Bikin kwitansi dan nota untuk DISPANGTAN Surakarta	
Kamis, 30 Maret 2023	1. Bikin Invoice untuk di Grandis Barn 2. Bikin surat pernyataan rekening untuk di Grandis	
Jumat 31 Maret 2023	1. Rekapen terakhir penjualan Lintang Kejora	

D. POKOK MASALAH

Perkembangan teknologi informasi telah mengubah lingkup bidang pemasaran akhir-akhir ini. Sebelumnya pemasaran secara tradisional dan konvensional, saat ini telah merambah ke dunia digital. Pemasaran melalui digital juga bisa disebut dengan digital marketing. Digital marketing adalah metode efektif yang diciptakan untuk mencapai tujuan dari suatu perusahaan untuk memenuhi kebutuhan konsumen dengan menggunakan sistem teknologi digital (Purwana, Rahmi dan Aditya, 2017). Pemasaran secara digital bisa melalui media sosial seperti WhatsApp, Instagram, TikTok dan lainnya.

Lintang Kejora Gift merupakan pelaku usaha yang merintis usaha membuat produk tas dan dompet dengan unsur etnik yang kuat menggunakan bahan batik khas Solo untuk souvenir atau gift. Dalam pemasarannya, Lintang Kejora Gift telah mulai memakai teknologi digital dibidang pemasaran demi menjangkau konsumen. Namun dalam prakteknya belum bisa maksimal memanfaatkannya. Terbukti dengan Lintang Kejora Gift belum memakai semua media sosial dalam menyebarkan produknya.

Menurut Anugrah (2020), efektifitas terhadap online marketing merupakan suatu ukuran yang menyatakan seberapa jauh target yang telah dicapai oleh suatu manajemen dimana yang diatur disini menggunakan pemasaran secara digital. Saat ini telah banyak perusahaan yang memilih media online sebagai metode pemasarannya. Beberapa media yang sering digunakan adalah facebook, twitter, instagram, dan lain-lain. Dengan menggunakan media tersebut perusahaan akan bisa mencapai target pasar mereka. Dengan memanfaatkan media sosial, masyarakat bisa menambah wawasan terkait pengetahuan

yang mereka tekuni tanpa membuang banyak waktu. Banyak perusahaan yang memanfaatkan hal ini untuk memasarkan produk yang mereka jual. Dengan kecenderungan masyarakat yang lebih memilih menghabiskan waktu dengan menggeluti media sosial, perusahaan akan dengan mudah mencapai target yang mereka tentukan.

Pemasaran melalui media sosial yang dilakukan Lintang Kejora Gift masih kurang maksimal dari media yang digunakan dan konten yang dibuat. Pemasaran yang dilakukan hanya di Instagram , WhatsApp dan memakai web. sedangkan saat ini sudah banyak media sosial lain dan tools yang dapat mendukung untuk melakukan pemasaran di media sosial. Sedangkan untuk konten di Lintang Kejora Gift kurang mengikuti trend yang ada. Oleh karena itu, selama kegiatan magang, penulis mengamati kekurangan dalam hal pemasaran yang harus diperbaiki, yaitu :

Belum Memulai Pemasaran di Aplikasi TIKTOK

Lintang Kejora Gift merupakan salah satu UMKM yang berlokasi di Jl. Imam Bonjol 52, Kampung Baru Pasar Kliwon Solo Jawa Tengah. Lintang Kejora Gift menawarkan berbagai souvenir yang berbahan kain batik jumputan dengan unsur etnik yang kuat menggunakan bahan batik khas Solo, yang didirikan oleh Ibu Rina Sulistyaningsih pada tahun 2015. Meskipun saat ini Lintang Kejora Gift telah banyak mengikuti event pameran yang di adakan oleh pemerintah maupun swasta sebagai gebrakan untuk bangkit dan mengenalkan produk hasil dari Lintang Kejora gift sebagai upaya peningkatan omset penjualan. Namun begitu, tidak bisa dipungkiri bahwa peluasan pamarasan melalui media online tidak bisa diremehkan. Melihat segmentasi pasar yang banyak merucut ke anak remaja , media online yang paling cocok adalah Tiktok.

Tiktok menjadi salah satu media digital marketing yang digunakan oleh para pengguna pelaku bisnis. Menurut Bulele, Y. N. (2020), media Tiktok hadir di Indonesia banyak dimanfaatkan oleh masyarakat untuk berkreaitifitas hingga berbisnis. Aplikasi Tiktok pada saat ini memang sering digunakan sebagai pemasaran digital. Misalnya, seperti promosi sebuah produk terbaru, produk make up, promosi tempat nongkrong atau cafe dan yang lainnya.

Lintang Kejora Gift sendiri belum mempunyai akun official Tiktok mereka untuk di optimasi, sedangkan kebanyakan UMKM lain sudah. Dengan tidak adanya Akun Tiktok

Official yang dimiliki, membuat Lintang Kejora Gift kurang maksimal dalam menjangkau peminat melalui media online atau sosial media terutama pada segmentasi pasar berupa kaum remaja. Dengan adanya akun tiktok sendiri memudahkan mereka untuk membuat video promosi atau PV terkait produk mereka sehingga bisa menarik perhatian calon pembeli diluar sana, dan juga bisa lebih mengikuti penyesuaian pasar yang ada.

Selain bisa mempromosikan produk mereka mengikuti trend yang ada melalui Tiktok. Lintang Kejora Gift juga bisa memasarkan barang atau produk mereka melalui tiktok shop yang memiliki prospek peminat yang menjanjikan mengingat banyak promo atau penawaran menarik yang ada didalamnya sehingga bisa meningkatkan minat beli konsumen.

E. SOLUSI

Berdasarkan pokok masalah yang dihadapi penulis dan tim, penulis memberikan solusi dan saran yang bisa diterapkan untuk pihak Lintang Kejora Gift antara lain :

1. Membuatkan Tiktok Shop untuk Lintang Kejora Gift.

Lintang Kejora Gift belum memasarkan produk nya melalui Tiktok baik melalui konten promosi ataupun Tiktok Shop, maka dari itu penulis menyarankan untuk membuat akun tiktok yang dapat digunakan sebagai Official Account dan juga pemasaran serta promosi. TikTok Shop merupakan suatu E-commerce, jadi dapat dikatakan bahwa TikTok Shop ini merupakan suatu sistem informasi bisnis karena penjualan yang dilakukan melalui media elektronik yang di dalamnya bisa memberi, menyediakan bahkan menyimpan suatu informasi khususnya mengenai jual beli atau bisnis. TikTok shop tidak hanya memberikan kemudahan bagi para konsumen, akan tetapi bagi masyarakat yang ingin berdagang pun bisa dengan mudah melalui TikTok seperti dengan melakukan live streaming, atau mencantumkan link produk dalam sebuah video. Berikut cara mengaktifkan Tiktok Shop :

1. Kunjungi situs TikTok Shop Seller

Cara mengaktifkan TikTok Shop yang pertama adalah membuka laman situs TikTok Shop Seller Center di laman perangkat yang digunakan. Setelah itu, adalah mendaftarkan akun sebagai seller TikTok. Bisa dilanjutkan dengan memilih menggunakan akun pribadi atau membuat akun TikTok seller baru

2. Login/daftar akun TikTok Seller

Cara mengaktifkan TikTok Shop yang kedua adalah mendaftar akun seller. Jika belum pernah mendaftar sebelumnya sebagai seller, dapat mendaftar menggunakan akun TikTok yang telah didaftarkan dengan mengklik opsi **Sign up with TikTok Account**. Jika sudah pernah terdaftar sebagai seller, bisa melakukan login ke akun tersebut. Jika kamu belum mempunyai akun TikTok bisa mendaftar dengan alamat email dan nomor *handphone* dengan klik opsi **Sign up with Phone & Email**.

3. Lengkapi informasi toko

Setelah berhasil login dan mendaftar akun seller, tahap selanjutnya adalah melengkapi informasi toko untuk memaksimalkan penjualan. Hal ini harus dilengkapi sebelum bisa menambahkan produk-produk ke TikTok Shop. Isi lokasi toko dan nomor kontak yang bisa dihubungi, setelah itu klik **Start to add products**.

4. Verifikasi TikTok Shop

Sebelum produk bisa dijual di TikTok Shop, pemilik akun harus memverifikasi dokumen terlebih dahulu. Klik **Verify documents** pada homepage, kemudian klik **Upload Documents**. Lengkapi data-data yang dibutuhkan mengenai penjual. Isi jenis bisnis, apakah korporat atau perorangan. Jika perorangan, hanya perlu memverifikasi data pribadi seperti KTP atau passport. Kemudian, mengupload foto KTP dalam format .pdf, .jpeg, .jpg, atau .png. Pastikan foto menampilkan KTP dengan jelas dan ukuran file tidak melebihi 10 MB. Informasi yang sudah diisi tidak dapat diubah kembali nantinya. Jadi, pastikan mengisi data-data dengan benar. Jika sudah selesai,

klik **Submit**. Setelah proses verifikasi selesai, TikTok Shop sudah bisa digunakan untuk menjual produk.

5. Menambahkan produk ke TikTok Shop

Cara mengaktifkan TikTok Shop berikutnya yaitu menambahkan produk ke toko. Jika TikTok Shop sudah berhasil diverifikasi, bisa dimulai menambahkan produk yang akan dijual ke TikTok. Caranya, kembali ke homepage, kemudian klik opsi **Add First Product** lalu **Add Product**. Untuk mengupload produk ke TikTok Shop, lengkapi dulu deskripsi produk yang akan dijual. Isi nama produk, kategori, dan pilih *brand* atau tambahkan brand baru ke TikTok Shop. Jika ingin menambahkan brand baru, pemilik harus mengupload dokumen kepemilikan atau hak penjualan (kalau kamu sebagai reseller). Jika tidak punya, pilih saja **No brand**.

F. KESIMPULAN

Media sosial dapat digunakan sebagai penghubung suatu informasi dan komunikasi dari seorang produsen ke konsumen. Konsumen bisa mendapatkan informasi sebuah produk dari media sosial begitu juga sebaliknya. Produsen dapat memenuhi kebutuhan informasi konsumen dengan menggunakan media sosial. Dengan adanya TikTok Shop sebagai salah satu media pemasaran produk secara online, diharapkan Lintang Kejora Gift dapat meningkatkan pemasarannya secara global dengan jangkauan yang lebih luas sehingga mudah dikenali oleh konsumen dan juga meningkatkan daya saing dengan UMKM lain.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Daftar Hadir Mahasiswa



DAFTAR HADIR MAHASISWA STIE SURAKARTA
KEGIATAN KULIAH KERJA USAHA (KKU)
 Periode

Nama Mahasiswa : Fahriandina Kusuma Fadhillah Nama Instansi : Limang Kejora
 NIM : 20110034 Alamat Instansi : Jl. Mahan Berjal no 52. Kampung Baru Surakarta.
 Pembimbing : Dr. Gunanjar Rahmawan MM.MH.EPP Nama Pimpinan : Rina Sulthyanningsih
 No. Telp Pembimbing : No. Telp Pimpinan : 0898 0888 0666

RABU	KAMIS	JUM'AT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUM'AT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUM'AT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUM'AT	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
✓	✓	OFF	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	OFF	✓	✓	✓	✓	✓	✓	OFF	✓	✓	✓	✓	✓	✓	OFF	✓	✓

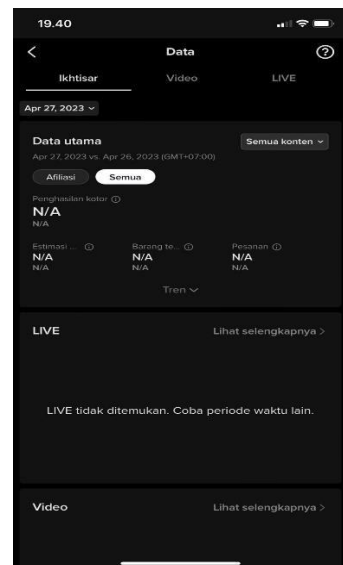
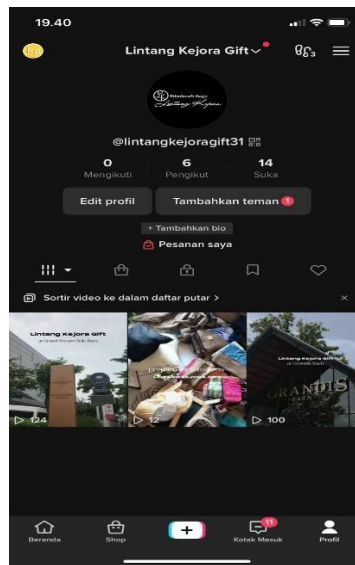
RABU	KAMIS	JUM'AT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUM'AT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUM'AT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUM'AT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUM'AT
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
✓	✓	✓	✓	OFF	✓	✓	✓	✓	✓	OFF	OFF	✓	✓	✓	✓	OFF	OFF	✓	✓	LIBUR	OFF	✓	OFF	OFF	OFF	✓	S	✓	✓	✓

SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUM'AT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUM'AT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUM'AT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUM'AT	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
						LIBUR															LIBUR								

Surakarta, 31 Maret 2023
 Pimpinan/Ketua/Kepala Instansi

 Rina Sulthyanningsih Gift

Lampiran 2. Dokumentasi kegiatan



Lampiran 3. Lembar Pelaksanaan Bimbingan Dosen

LEMBAR PELAKSANAAN BIMBINGAN LAPORAN

KULIAH KERJA USAHA

Nama Mahasiswa : Fahriandina Kusuma Fadhillah
Nim / Prodi : 20110031 / S1 Manajemen A R1
Tempat Magang : UMKM Lintang Kejora
Alamat UMKM : Jl. Imam Bonjol 54 Kampung Baru, Surakarta
Dosen Pengampu KKU : Dr. Ginanjar Rahmawan MM. MH. RPP.
Pembimbing KKU UMKM : Rina Sulistyaningsih

No.	Tanggal	Uraian	Tanda Tangan
1	7 Maret 2023	Pengajuan Judul	
2	16 Maret 2023	Konsultasi Offline	
3	21 April 2023	Konsultasi Online Via Email	
4	27 April 2023	Revisi Laporan KKU	