

**STRATEGI PEMULIHAN EKONOMI PASCA PANDEMI PADA SEKTOR
UMKM PAKAN TERNAK CV . SETIA MITRA MANDIRI**



LAPORAN KULIAH KERJA USAHA

Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Syarat Program Studi Strata 1 Manajemen

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta

Disusun Oleh :

DESFITA SAFITRI
20120027

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI SURAKARTA

2023

LAPORAN KULIAH KERJA USAHA

**STRATEGI PEMULIHAN EKONOMI PASCA PANDEMI PADA
SEKTOR UMKM PAKAN TERNAK**

Disusun oleh :
DESFITA SAFITRI
20120027

Telah disetujui dan disahkan dengan baik oleh Pembimbing
Laporan Kuliah Kerja Usaha
Guna melengkapi tugas dan sebagian persyaratan kelulusan Sarjana.

Program Studi Strata 1

Sukoharjo , 07 Maret 2023

Mengetahui,

Ketua Program Studi

Dosen Pembimbing

Tri Ratna Pamitkatsih,S.E., M.B.

Andri Nurtantiono,S.E., M.M.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa, karena telah melimpahkan rahmat-Nya berupa kesempatan dan pengetahuan sehingga mampu menyelesaikan Laporan Kuliah Kerja Usaha (KKU) yang berjudul “STRATEGI PEMULIHAN EKONOMI PASCA PANDEMI PADA SEKTOR UMKM PAKAN TERNAK CV. SETIA MITRA MANDIRI” dengan lancar. Shalawat selalu kita haturkan kepada junjungan kita Nabi besar Muhammad SAW. Penulisan Laporan KKU ini dibuat untuk melengkapi sebagian syarat kelulusan Program Studi Strata I Manajemen di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta. Tidak terasa pelaksanaan KKN telah selesai. Banyak hal yang bertambah selain pengalaman, ilmu Sikap teman – teman kerja yang sangat menghargai, membimbing, dan sangat membantu dalam kegiatan sangatlah memotivasi penyusun untuk melaksanakan program KKN dengan sebaik-baiknya. Sebagai hasilnya, semua program KKN dapat berjalan dengan lancar sesuai dengan rencana. Tak lupa pula pada kesempatan kali ini penyusun mengucapkan terima kasih kepada berbagai pihak yang telah membantu menyelesaikan KKN ini. Ucapan terima kasih saya sampaikan kepada :

1. Dr. Budi Istiyanto ,S.E., M.M., selaku Ketua STIE Surakarta.
2. Tri Ratna Pamitkatsih, S.E., M.B., selaku Ketua Program Studi Manajemen.
3. Andri Nurtantiono, S.E., M.M., selaku Dosen Pembimbing yang telah meluangkan waktu memberikan bimbingan, saran, dan pengarahan, sehingga laporan Kuliah Kerja Usaha ini dapat terselesaikan.
4. Bapak Lukman Hadi selaku Direktur Utama yang telah memberikan izin untuk melaksanakan Kuliah Kerja Usaha.
5. Orang tua dan teman – teman yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu, terimakasih atas bantuan serta dukungan sehingga dapat menyelesaikan laporan Kuliah Kerja Usaha ini dengan lancar.

Laporan ini masih jauh dari kata sempurna serta masih banyak kesalahan dalam penyusunannya, sehingga saran dan kritik sangat diharapkan. Semoga penyusunan laporan Kuliah Kerja Usaha ini dapat bermanfaat bagi pembaca.

Sukoharjo , 14 April 2023

Desfita Safitri

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	1
DAFTAR GAMBAR	2
DAFTAR LAMPIRAN.....	3
LAPORAN KULIAH KERJA USAHA	
A. Latar Belakang	4
B. Divisi Kerja dan Aktivitas.....	6
C. Pokok Masalah.....	7
D. Pembahasan.....	7
E. Kesimpulan	9
F. Saran.....	10
DAFTAR PUSTAKA.....	11
LAMPIRAN	

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Struktur Organisasi	6
Gambar 2. PT. CHAROEN POKPHAND INDONESIA.....	8
Gambar 3. 594 k	12
Gambar 4. 592	12
Gambar 5. 591	12
Gambar 6. 594	12
Gambar 7. 781 – 2..	12
Gambar 8. 124	12
Gambar 9. 782	13
Gambar 10. 144	13
Gambar 11. 511	13

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Lampiran Gambar	12
Lampiran 2. Loogbook.....	14
Lampiran 3. Presensi Selama Magang	24

A. Latar Belakang

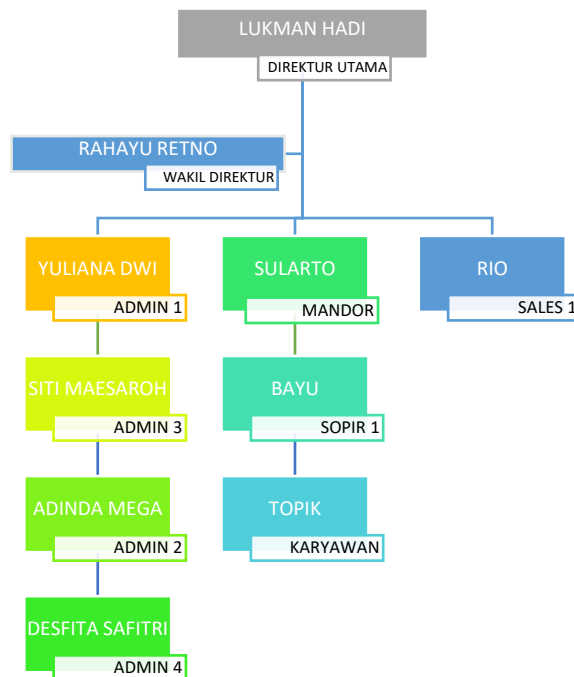
Pakan ternak merupakan salah satu faktor yang sangat penting dalam usaha budidaya ternak. Kebutuhan pakan ternak meliputi jenis, jumlah dan kualitas bahan pakan yang diberikan kepada ternak secara langsung akan dapat mempengaruhi tingkat produksi dan produktifitas ternak yang dipelihara. Tingkat keuntungan yang diperoleh dari usaha budidaya ternak sangat dipengaruhi oleh total biaya pakan yang dikeluarkan, dimana biaya pakan dapat mencapai 60 -70 % dari seluruh biaya produksi yang diperlukan untuk usaha budidaya ternak. Penyediaan pakan yang murah, dari bahan pakan lokal yang tersedia secara terus menerus di sekitar tempat usaha budidaya serta dapat memenuhi kebutuhan gizi ternak, perlu diupayakan untuk memperoleh keuntungan yang maksimal dalam menunjang keberhasilan usaha budidaya yang dilakukan.

CV. SETIA MITRA MANDIRI bergerak di bidang penjualan pakan ternak. CV. SETIA MITRA MANDIRI sendiri pertama kali berdiri di Pasar Jongke yang terletak di Jl. Dr. Rajiman, Pajang, Kec. Laweyan, Kota Surakarta, Jawa Tengah , pada tahun 2009. Pada saat itu masih terbilang toko yang kecil dan sederhana , yang hanya melayani pembelian pelanggan dalam jumlah kecil. Saat pertama kali didirikan toko ini menjual berbagai macam pakan dan kebutuhan penunjang untuk ternak dan burung saja , kemudian merambat menjadi toko untuk padan segala hewan , mulai dari ayam , sapi , bebek , ikan lele , ikan koi , burung , kelinci , dan kucing. Kemudian setelah banyak peminat akhirnya toko ini pindah karena tempat di Pasar Jongke sudah tidak luas lagi karena semakin banyak barang – barang yang memenuhi toko. Akhirnya pada tahun 2016 , CV. SETIA MITRA MANDIRI pindah dari Pasar Jongke ke Pasar Ikan Depok yang beralamat di Jalan Setiabudi no 124, Banjarsari , Surakarta , Jawa Tengah , yang tepatnya berada di depan SMK Tunas Pembangunan 2 Surakarta. Awal – awal kepindahan memanglah tidak berjalan lancar karena kita harus memulai dari 0 lagi untuk menarik minat konsumen , banyak upaya yang sudah dilakukan dengan cara menghubungi Kembali konsumen lama sampai dengan meng- *hire* sales untuk mempromosikan produk yang dijual CV. SETIA MITRA MANDIRI , promosi adalah segala bentuk komunikasi yang digunakan untuk menginformasikan (to inform), membujuk (to persuade), dan mengingatkan (to remind) pasar sasaran tentang produk yang dihasilkan organisasi, individu ataupun rumah tangga.

Pengertian nilai pelanggan secara objektif adalah jika perusahaan berhasil menawarkan produk atau jasa kepada pelanggan apabila mampu memberikan nilai dan kepuasan. Tolak ukur yang digunakan dalam nilai pelanggan adalah manfaat yang diberikan (pelayanan, produk, citra perusahaan dan karyawan) dan pengorbanan (waktu, biaya, dan tenaga). Dalam menciptakan nilai pelanggan, ada baiknya perusahaan harus memberikan pelayanan yang terbaik agar dapat menciptakan dan terjadinya repurchase intention (pembelian ulang). Baru – baru ini dunia sedang dilanda *pandemic coronavirus* (Covid 19). COVID-19 adalah penyakit menular yang disebabkan oleh jenis corona virus yang baru ditemukan. Corona virus merupakan virus baru dan penyakit yang sebelumnya tidak dikenal. Awal terjadinya wabah di Wuhan, Tiongkok bulan Desember 2019. Penyakit ini menyebar ke berbagai negara termasuk ke Indonesia pada awal tahun 2020. Untuk menekan dan menghambat penyebaran virus ini pemerintah telah mengambil beberapa kebijakan memutus rantai penyebaran virus Corona melalui beberapa kebijakan dan peraturan, diantaranya Peraturan Pemerintah Nomor 21 Tahun 2020, tentang Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) Tanggal 31 Maret 2020. Di bidang peternakan, Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) memberikan dampak terutama terhadap peternakan komersial. Perlu kajian dan teknologi peternakan dan kesehatan hewan yang harus diciptakan menghadapi era normal setelah pandemi COVID-19 (Tiesnamurti, 2020). Pandemi ini telah memberi dampak yang besar termasuk di bidang peternakan terutama ketika ada aturan PSBB. Dampak ini dapat dilihat pada mobilitas manusia secara umum termasuk kebutuhan pokok peternakan. Di samping itu, PSBB juga akan berpengaruh terhadap distribusi atau transportasi bahan pakan, pakan, harga dan lain-lain. Secara tidak langsung, diduga terdapat dampak akibat adanya aturan tentang PSBB dan aturan lain yang membatasi aktifitas manusia terhadap ketersediaan pakan ternak. Untuk itu perlu diamati dampak pandemi COVID-19 terhadap ketersediaan pakan ternak, produk peternakan dan daya beli masyarakat di lapangan.

B. Divisi Kerja

Struktur Oranisasi CV. SETIA MITRA MANDIRI



Gambar 1. Struktur organisasi

1. Direktur utama

Bertugas untuk menyusun strategi atau perencanaan bisnis yang dapat mengarahkan perusahaan ke arah yang lebih baik serta menyusun, mengomunikasikan, dan menerapkan visi, misi, serta arah yang akan ditempuh perusahaan ke depannya.

2. Wakil Direktur

- Bertugas menetapkan harga – harga pakan .
- Melakukan transaksi keuangan perusahaan dan mengontrol setiap transaksi keuangan perusahaan.
- Menerapkan kebijakan / perencanaan dari Direktur Utama.

3. Admin 1

- Menghitung uang masuk dan keluar dalam perusahaan.
- Mengadakan evaluasi bila diperlukan.
- Mencatat barang masuk / keluar sales.

4. Admin 2
 - a. Penyeleksi mutu barang masuk .
 - b. Bertugas memesan barang yang habis dari agen .
5. Admin 3
 - a. Menyetok barang yang masuk dan keluar .
 - b. Pembukuan barang yang terjual sehari – hari
6. Admin 4
 - a. Menginput ke komputer pembukuan yang masuk sehari – hari .
 - b. Mengecek ketersediaan stock dan dilaporkan kepada Admin 2 .
 - c. Melaporkan pendapatan bulanan dan kas keluar kepada Direktur
7. Mandor

Bertugas mengawasi , mengarahkan serta memimpin karyawan selama di lapangan.
8. Sopir

Bertugas menghantarkan barang / orderan yang masuk untuk disampaikan kepada pelanggan .
9. Karyawan

Bertugas mengambilkan barang yang akan dibeli kepada pelanggan dan membongkar muatan barang yang datang.
10. Sales

Bertugas mengenalkan produk kepada konsumen / pelanggan serta menghantarkan pesanan pelanggan dalam jumlah yang lebih sedikit.

C. Pokok Masalah

Yang menjadi pokok masalah yaitu pada saat pandemic covid – 19 banyak sektor industri maupun sektor pakan pada ternak mengalami perubahan yang signifikan dimulai dari penjualan pakan ternak yang menurun hingga , harga – harga ternak yang melambung tinggi dan Strategi bagaimana yang tepat bagi perusahaan dalam upaya mempertahankan posisi dalam pasar.

D. Pembahasan

1. SDM (Sumber Daya Manusia)

Menurut (Hasibuan, 2016) sumber daya manusia adalah ilmu dan seni yang mengatur hubungan dan peranan tenaga kerja agar efektif dan efisien membantu

terwujudnya tujuan perusahaan, karyawan, dan masyarakat. Peran manusia dalam bidang pekerjaan sangat penting, tanpa peran manusia pekerjaan yang akan dilakukan menjadi tidak terlaksana. Sama seperti halnya di perusahaan pakan ternak ini, semula ada 15 orang yang bekerja di toko pakan ternak CV. Setia Mitra Mandiri, kemudian dikarenakan terjadi Pandemi *Covid -19* sebanyak 5 orang karyawan harus di rumahkan karena pendapatan toko sangat menurun tidak seperti saat sebelum terjadi pandemi.

2. Pemasok



Gambar 2. PT. CHAROEN POKPHAND INDONESIA

Industri peternakan unggas adalah salah satu industri yang berperan penting dalam perekonomian Indonesia dan provinsi Jawa Timur adalah provinsi Indonesia yang memiliki jumlah perusahaan pakan ternak unggas terbesar. Perusahaan pakan ternak unggas terbagi menjadi perusahaan nasional dan perusahaan multinasional. Salah satu cabang pabrik perusahaan multinasional di Indonesia adalah PT Charoen Pokphand Indonesia (Tbk) Sidoarjo. Persaingan industri yang semakin kompetitif menekankan bahwa perlu mengembangkan hubungan yang baik dengan perusahaan, pemasok, dan pelanggan. Ini meningkatkan kerja sama, koordinasi, dan informasi pihak terkait di sepanjang rantai pasokan.

3. Pemasaran

Di dalam buku (Firmansyah, 2020) menurut Swastha (2002) personal selling yaitu sebuah interaksi antar individu, saling bertatap muka yang ditujukan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai, dan mempertahankan hubungan pertukaran yang saling menentukan dengan pihak lain. Dalam hal ini CV. SETIA

MITRA MANDIRI berupaya untuk membujuk calon pelanggan untuk membeli sebuah produk yang ditawarkan. Personal selling yang dilakukan CV . SETIA MITRA MANDIRI selama pandemic Covid-19 adalah mengunjungi pelanggan langsung, seperti pelanggan yang peternak, maka pihak dari CV . SETIA MITRA MANDIRI yaitu Technical Sales langsung ke kandang ternak pelanggan, dengan menanyakan permasalahan yang dialami pelanggan, seandainya ada permasalahan maka pihak Samudera akan mencari alternatif atau solusi untuk permasalahan yang dihadapi pelanggan seperti penggunaan pakan yang tidak cocok maka pihak CV . SETIA MITRA MANDIRI mencari produk pakan ternak yang lain dengan mengawasi selama seminggu apakah alternatif yang diberikan itu bekerja dengan baik atau malah sebaliknya, selain itu permasalahan yang terjadi hasil produksi ternak seperti telur atau daging mengalami penurunan kualitas, kalau kualitas menurun maka terjadi kerugian pada peternak, pihak CV . SETIA MITRA MANDIRI akan memberikan solusi dengan mengurangi populasi ayam di kandang, seperti ayam yang kualitas tidak bagus maka ayam tersebut patut dijual, memberi efisiensi kepada pelanggan bisa meminimalisir pengeluaran pelanggan. Pendekatan yang digunakan CV . SETIA MITRA MANDIRI dalam personal selling selama pandemi Covid-19 menggunakan pendekatan berpusat kepada pelanggan (customer-oriented approach).

E. Kesimpulan

Penelitian ini ditujukan untuk mengetahui elemen strategi pemulihan terpadu UMKM pada bidang pakan ternak selama pandemi COVID-19 dengan studi kasus yang dilaksanakan di CV . SETIA MITRA MANDIRI Setelah mengadakan pengamatan langsung dan menganalisis penelitian sesuai dengan kajian tentang strategi komunikasi pemasaran terpadu, CV. SETIA MITRA MANDIRI terdiri dari pengelolaan SDM, hubungan mitra dengan pemasok dan promosi Personal Selling . Pengelolaan SDM terjadi pengurangan karyawan sebanyak 5 orang karyawan , hubungan dengan mitra pemasok masih dilakukan dengan baik hingga saat ini ,dan Personal selling yang dilakukan CV . SETIA MITRA MANDIRI yang dipakai selama pandemi Covid-19 ialah Customer oriented approach yaitu pendekatan kepada pelanggan dengan mengadakan kunjungan seminggu sekali ke pelanggan untuk mengetahui kondisi dan permasalahan yang dihadapi. Seperti adanya penyakit pada ayam, pakan yang tidak cocok dan permasalahan manajemen keuangan peternakan yang dialami pelanggan dengan CV . SETIA MITRA , dengan begitu maka CV . SETIA MITRA MANDIRI memberi solusi dengan mencari alternatif pakan ternak, memberi efisiensi kepada pelanggan seperti pengurangan populasi ternak di kandang untuk menekan kerugian yang terjadi saat pandemi Covid-19.

F. Saran

Berdasarkan kesimpulan tersebut maka beberapa saran yang dapat disampaikan:

1) Saran Akademik Penelitian mengenai Strategi Pemulihan Terpadu UMKM Pada Bidang Pakan Ternak Selama Masa Pandemi COVID-19 masih banyak kekurangan. Dengan itu penulis merekomendasikan penelitian untuk selanjutnya yang ingin mengangkat tema Strategi Komunikasi Pemasaran Terpadu dapat menggunakan sebagai bahan referensi, agar dapat melengkapi penelitian terutama yang berkaitan dengan pemasaran yang dilaksanakan oleh usaha yang berkaitan dan juga lebih mendalami untuk berdiskusi untuk mendapatkan data dan dapat menganalisis.

2) Saran Praktis Sesudah memberikan kesimpulan dari hasil kajian pada uraian diatas, maka dibagian akhir penyusunan mencoba memberikan saran kepada CV . SETIA MITRA MANDIRI dalam merancang dan mempertahankan strategi komunikasi pemasaran terpadu dalam mempertahankan pelanggan untuk menghadapi krisis kenaikan harga pakan ternak saat pandemic.

a. Munculnya kompetitor lain dengan pakan yang harganya lebih murah . Hal ini bisa menjadi koreksi dalam mempertahankan loyalitas kepada pelanggan dengan pelayanan yang totalitas agar pelanggan ragu meninggalkan CV . SETIA MITRA MANDIRI.

b. Antisipasi kenaikan harga pakan ternak, ini juga bisa menjadi saran dalam menghadapi ancaman kedepan karena kenaikan harga pakan yang tidak bisa dipungkiri oleh para pelaku usaha yang bergerak di bidang pakan ternak. Dapat mengantisipasi dengan pelanggan agar tidak lari ke kompetitor lain.

c. Tantangan pasar di bidang peternakan bisa menjadi bahan acuan untuk pemasaran kedepan karena prospek usaha yang bagus dan memiliki sektor yang bagus, karena banyak peternak .

Daftar Pustaka

- LIMPO, HARIS YASIN (2008) *ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PAKAN TERNAK AYAM PETELUR (Studi Kasus PT. Japfa Comfeed Indonesia Tbk, Makassar)*. Thesis thesis, Universitas Hasanuddin.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management Global Edition (Vol. 15E)*.
<https://doi.org/10.1080/08911760903022556>
- Tiesnamurti (2020) Prospek peternakan di era normal baru pasca pandemi covid-19 : pemanfaatan berkelanjutan sumberdaya genetik ternak sebagai penyedia pangan hewani .Universitas Soedirman

LAMPIRAN GAMBAR

Lampiran 1. Gambar Produk PT. Charoen Pokphand Indonesia



Gambar 3 . 594 K



Gambar 4 . 592



Gambar 5 . 591



Gambar 6 . 594



Gambar 7 . 781 - 2



Gambar 8 . 124



Gambar 9 . 782



Gambar 10 . 144



Gambar 11 . 511

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 2. Logbook

No	Hari	Kegiatan
1	Rabu, 01-Feb-23	> Melakukan absen kerja harian. > Bersih - bersih ruangan. > Menginput data stock penjualan dari toko. > Melakukan stock barang yang masuk. > Melakukan stock opname barang harian.
2	kamis, 02-Feb-23	> Melakukan absen kerja harian. > Bersih - bersih ruangan. > Menginput data stock penjualan dari toko. > Melakukan stock barang yang masuk. > Melakukan stock opname barang harian.
3	jum'at , 03-Feb-23	> Melakukan absen kerja harian. > Bersih - bersih ruangan. > Menginput data stock penjualan dari toko. > Melakukan stock barang yang masuk. > Melakukan stock opname barang harian.
4	Sabtu, 04-Feb-23	> Melakukan absen kerja harian. > Bersih - bersih ruangan. > Menginput data stock penjualan dari toko. > Melakukan stock barang yang masuk. > Melakukan stock opname barang harian.
5	senin, 06-Feb-23	> Melakukan absen kerja harian. > Bersih - bersih ruangan. > Menginput data stock penjualan dari toko. > Melakukan stock barang yang masuk. > Melakukan stock opname barang harian.
6	selasa, 07-Feb-23	> Melakukan absen kerja harian. > Bersih - bersih ruangan. > Menginput data stock penjualan dari toko. > Melakukan stock barang yang masuk. > Melakukan stock opname barang harian.

7	rabu,	> Melakukan absen kerja harian.
	08-Feb-23	> Bersih - bersih ruangan.
		> Menginput data stock penjualan dari toko.
		> Melakukan stock barang yang masuk.
		> Melakukan stock opname barang harian.
8	kamis ,	> Melakukan absen kerja harian.
	09-Feb-23	> Bersih - bersih ruangan.
		> Menginput data stock penjualan dari toko.
		> Melakukan stock barang yang masuk.
		> Melakukan stock opname barang harian.
9	jum'at,	> Melakukan absen kerja harian.
	10-Feb-23	> Bersih - bersih ruangan.
		> Menginput data stock penjualan dari toko.
		> Melakukan stock barang yang masuk.
		> Melakukan stock opname barang harian.
10	sabtu,	> Melakukan absen kerja harian.
	11-Feb-23	> Bersih - bersih ruangan.
		> Menginput data stock penjualan dari toko.
		> Melakukan stock barang yang masuk.
		> Melakukan stock opname barang harian.
11	senin,	> Melakukan absen kerja harian.
	13-Feb-23	> Bersih - bersih ruangan.
		> Menginput data stock penjualan dari toko.
		> Melakukan stock barang yang masuk.
		> Melakukan stock opname barang harian.
12	selasa,	> Melakukan absen kerja harian.
	14-Feb-23	> Bersih - bersih ruangan.
		> Menginput data stock penjualan dari toko.
		> Melakukan stock barang yang masuk.
		> Melakukan stock opname barang harian.
13	rabu,	> Melakukan absen kerja harian.
	15-Feb-23	> Bersih - bersih ruangan.
		> Menginput data stock penjualan dari toko.
		> Melakukan stock barang yang masuk.
		> Melakukan stock opname barang harian.

14	kamis ,	> Melakukan absen kerja harian.
	16-Feb-23	> Bersih - bersih ruangan.
		> Menginput data stock penjualan dari toko.
		> Melakukan stock barang yang masuk.
		> Melakukan stock opname barang harian.
15	jum'at,	> Melakukan absen kerja harian.
	17-Feb-23	> Bersih - bersih ruangan.
		> Menginput data stock penjualan dari toko.
		> Melakukan stock barang yang masuk.
		> Melakukan stock opname barang harian.
16	sabtu,	> Melakukan absen kerja harian.
	18-Feb-23	> Bersih - bersih ruangan.
		> Menginput data stock penjualan dari toko.
		> Melakukan stock barang yang masuk.
		> Melakukan stock opname barang harian.
17	senin,	> Melakukan absen kerja harian.
	20-Feb-23	> Bersih - bersih ruangan.
		> Menginput data stock penjualan dari toko.
		> Melakukan stock barang yang masuk.
		> Melakukan stock opname barang harian.
18	selasa,	> Melakukan absen kerja harian.
	21-Feb-23	> Bersih - bersih ruangan.
		> Menginput data stock penjualan dari toko.
		> Melakukan stock barang yang masuk.
		> Melakukan stock opname barang harian.
19	rabu,	> Melakukan absen kerja harian.
	22-Feb-23	> Bersih - bersih ruangan.
		> Menginput data stock penjualan dari toko.
		> Melakukan stock barang yang masuk.
		> Melakukan stock opname barang harian.
20	kamis ,	> Melakukan absen kerja harian.
	23-Feb-23	> Bersih - bersih ruangan.
		> Menginput data stock penjualan dari toko.
		> Melakukan stock barang yang masuk.
		> Melakukan stock opname barang harian.
21	jum'at,	> Melakukan absen kerja harian.

	24-Feb-23	> Bersih - bersih ruangan.
		> Menginput data stock penjualan dari toko.
		> Melakukan stock barang yang masuk.
		> Melakukan stock opname barang harian.
22	sabtu,	> Melakukan absen kerja harian.
	25-Feb-23	> Bersih - bersih ruangan.
		> Menginput data stock penjualan dari toko.
		> Melakukan stock barang yang masuk.
		> Melakukan stock opname barang harian.
23	senin,	> Melakukan absen kerja harian.
	27-Feb-23	> Bersih - bersih ruangan.
		> Menginput data stock penjualan dari toko.
		> Melakukan stock barang yang masuk.
		> Melakukan stock opname barang harian.
24	selasa,	> Melakukan absen kerja harian.
	28-Feb-23	> Bersih - bersih ruangan.
		> Menginput data stock penjualan dari toko.
		> Melakukan stock barang yang masuk.
		> Melakukan stock opname barang harian.
		> Mneyerahkan laporan harian kepada pemilik perusahaan
25	rabu,	> Melakukan absen kerja harian.
	01-Mar-23	> Bersih - bersih ruangan.
		> Menginput data stock penjualan dari toko.
		> Melakukan stock barang yang masuk.
		> Melakukan stock opname barang harian.
26	kamis ,	> Melakukan absen kerja harian.
	02-Mar-23	> Bersih - bersih ruangan.
		> Menginput data stock penjualan dari toko.
		> Melakukan stock barang yang masuk.
		> Melakukan stock opname barang harian.
27	jum'at,	> Melakukan absen kerja harian.
	03-Mar-23	> Bersih - bersih ruangan.
		> Menginput data stock penjualan dari toko.
		> Melakukan stock barang yang masuk.
		> Melakukan stock opname barang harian.
28	sabtu,	> Melakukan absen kerja harian.

	04-Mar-23	> Bersih - bersih ruangan.
		> Menginput data stock penjualan dari toko.
		> Melakukan stock barang yang masuk.
		> Melakukan stock opname barang harian.
29	senin,	> Melakukan absen kerja harian.
	06-Mar-23	> Bersih - bersih ruangan.
		> Menginput data stock penjualan dari toko.
		> Melakukan stock barang yang masuk.
		> Melakukan stock opname barang harian.
30	selasa,	> Melakukan absen kerja harian.
	07-Mar-23	> Bersih - bersih ruangan.
		> Menginput data stock penjualan dari toko.
		> Melakukan stock barang yang masuk.
		> Melakukan stock opname barang harian.
31	rabu,	> Melakukan absen kerja harian.
	08-Mar-23	> Bersih - bersih ruangan.
		> Menginput data stock penjualan dari toko.
		> Melakukan stock barang yang masuk.
		> Melakukan stock opname barang harian.
32	kamis ,	> Melakukan absen kerja harian.
	09-Mar-23	> Bersih - bersih ruangan.
		> Menginput data stock penjualan dari toko.
		> Melakukan stock barang yang masuk.
		> Melakukan stock opname barang harian.
33	jum'at,	> Melakukan absen kerja harian.
	10-Mar-23	> Bersih - bersih ruangan.
		> Menginput data stock penjualan dari toko.
		> Melakukan stock barang yang masuk.
		> Melakukan stock opname barang harian.
34	sabtu,	> Melakukan absen kerja harian.
	11-Mar-23	> Bersih - bersih ruangan.
		> Menginput data stock penjualan dari toko.
		> Melakukan stock barang yang masuk.
		> Melakukan stock opname barang harian.
35	senin,	> Melakukan absen kerja harian.
	13-Mar-23	> Bersih - bersih ruangan.

		> Menginput data stock penjualan dari toko.
		> Melakukan stock barang yang masuk.
		> Melakukan stock opname barang harian.
36	selasa,	> Melakukan absen kerja harian.
	14-Mar-23	> Bersih - bersih ruangan.
		> Menginput data stock penjualan dari toko.
		> Melakukan stock barang yang masuk.
		> Melakukan stock opname barang harian.
37	rabu,	> Melakukan absen kerja harian.
	15-Mar-23	> Bersih - bersih ruangan.
		> Menginput data stock penjualan dari toko.
		> Melakukan stock barang yang masuk.
		> Melakukan stock opname barang harian.
38	kamis ,	> Melakukan absen kerja harian.
	16-Mar-23	> Bersih - bersih ruangan.
		> Menginput data stock penjualan dari toko.
		> Melakukan stock barang yang masuk.
		> Melakukan stock opname barang harian.
39	jum'at,	> Melakukan absen kerja harian.
	17-Mar-23	> Bersih - bersih ruangan.
		> Menginput data stock penjualan dari toko.
		> Melakukan stock barang yang masuk.
		> Melakukan stock opname barang harian.
40	sabtu,	> Melakukan absen kerja harian.
	18-Mar-23	> Bersih - bersih ruangan.
		> Menginput data stock penjualan dari toko.
		> Melakukan stock barang yang masuk.
		> Melakukan stock opname barang harian.
41	senin,	> Melakukan absen kerja harian.
	20-Mar-23	> Bersih - bersih ruangan.
		> Menginput data stock penjualan dari toko.
		> Melakukan stock barang yang masuk.
		> Melakukan stock opname barang harian.
42	selasa,	> Melakukan absen kerja harian.
	21-Mar-23	> Bersih - bersih ruangan.
		> Menginput data stock penjualan dari toko.

		> Melakukan stock barang yang masuk.
		> Melakukan stock opname barang harian.
43	rabu,	> Melakukan absen kerja harian.
	22-Mar-23	> Bersih - bersih ruangan.
		> Menginput data stock penjualan dari toko.
		> Melakukan stock barang yang masuk.
		> Melakukan stock opname barang harian.
44	kamis ,	> Melakukan absen kerja harian.
	23-Mar-23	> Bersih - bersih ruangan.
		> Menginput data stock penjualan dari toko.
		> Melakukan stock barang yang masuk.
		> Melakukan stock opname barang harian.
45	jum'at,	> Melakukan absen kerja harian.
	24-Mar-23	> Bersih - bersih ruangan.
		> Menginput data stock penjualan dari toko.
		> Melakukan stock barang yang masuk.
		> Melakukan stock opname barang harian.
46	sabtu,	> Melakukan absen kerja harian.
	25-Mar-23	> Bersih - bersih ruangan.
		> Menginput data stock penjualan dari toko.
		> Melakukan stock barang yang masuk.
		> Melakukan stock opname barang harian.
47	senin,	> Melakukan absen kerja harian.
	27-Mar-23	> Bersih - bersih ruangan.
		> Menginput data stock penjualan dari toko.
		> Melakukan stock barang yang masuk.
		> Melakukan stock opname barang harian.
48	selasa,	> Melakukan absen kerja harian.
	28-Mar-23	> Bersih - bersih ruangan.
		> Menginput data stock penjualan dari toko.
		> Melakukan stock barang yang masuk.
		> Melakukan stock opname barang harian.
49	rabu,	> Melakukan absen kerja harian.
	29-Mar-23	> Bersih - bersih ruangan.
		> Menginput data stock penjualan dari toko.
		> Melakukan stock barang yang masuk.

		> Melakukan stock opname barang harian.
50	kamis ,	> Melakukan absen kerja harian.
	30-Mar-23	> Bersih - bersih ruangan.
		> Menginput data stock penjualan dari toko.
		> Melakukan stock barang yang masuk.
		> Melakukan stock opname barang harian.
51	jum'at,	> Melakukan absen kerja harian.
	31-Mar-23	> Bersih - bersih ruangan.
		> Menginput data stock penjualan dari toko.
		> Melakukan stock barang yang masuk.
		> Melakukan stock opname barang harian.
		> Menyerahkan rekapan laporan bulanan ke pemilik
52	sabtu,	> Melakukan absen kerja harian.
	01-Apr-23	> Bersih - bersih ruangan.
		> Menginput data stock penjualan dari toko.
		> Melakukan stock barang yang masuk.
		> Melakukan stock opname barang harian.
		> Melakukan absen kerja harian.
53	senin,	> Bersih - bersih ruangan.
	03-Apr-23	> Menginput data stock penjualan dari toko.
		> Melakukan stock barang yang masuk.
		> Melakukan stock opname barang harian.
		> Melakukan absen kerja harian.
54	selasa,	> Bersih - bersih ruangan.
	04-Apr-23	> Menginput data stock penjualan dari toko.
		> Melakukan stock barang yang masuk.
		> Melakukan stock opname barang harian.
		> Melakukan absen kerja harian.
55	rabu,	> Bersih - bersih ruangan.
	05-Apr-23	> Menginput data stock penjualan dari toko.
		> Melakukan stock barang yang masuk.
		> Melakukan stock opname barang harian.
		> Melakukan absen kerja harian.
56	kamis ,	> Bersih - bersih ruangan.
	06-Apr-23	> Menginput data stock penjualan dari toko.
		> Melakukan stock barang yang masuk.

		> Melakukan stock opname barang harian.
		> Melakukan absen kerja harian.
57	Sabtu	> Bersih - bersih ruangan.
	08-Apr-23	> Menginput data stock penjualan dari toko.
		> Melakukan stock barang yang masuk.
		> Melakukan stock opname barang harian.
		> Melakukan absen kerja harian.
58	Senin	> Bersih - bersih ruangan.
	10-Apr-23	> Menginput data stock penjualan dari toko.
		> Melakukan stock barang yang masuk.
		> Melakukan stock opname barang harian.
59	selasa,	> Melakukan absen kerja harian.
	11-Apr-23	> Bersih - bersih ruangan.
		> Menginput data stock penjualan dari toko.
		> Melakukan stock barang yang masuk.
		> Melakukan stock opname barang harian.
60	Rabu,	> Melakukan absen kerja harian.
	12-Apr-23	> Bersih - bersih ruangan.
		> Menginput data stock penjualan dari toko.
		> Melakukan stock barang yang masuk.
		> Melakukan stock opname barang harian.
61	Kamis,	> Melakukan absen kerja harian.
	13-Apr-23	> Bersih - bersih ruangan.
		> Menginput data stock penjualan dari toko.
		> Melakukan stock barang yang masuk.
		> Melakukan stock opname barang harian.
62	jum'at,	> Melakukan absen kerja harian.
	14-Apr-23	> Bersih - bersih ruangan.
		> Menginput data stock penjualan dari toko.
		> Melakukan stock barang yang masuk.
		> Melakukan stock opname barang harian.
63	sabtu,	> Melakukan absen kerja harian.
	15-Apr-23	> Bersih - bersih ruangan.
		> Menginput data stock penjualan dari toko.
		> Melakukan stock barang yang masuk.
		> Melakukan stock opname barang harian.

64	Senin	> Melakukan absen kerja harian.
	17-Apr-23	> Bersih - bersih ruangan.
		> Menginput data stock penjualan dari toko.
		> Melakukan stock barang yang masuk.
		> Melakukan stock opname barang harian.
65	Selasa,	
	18-Apr-23	> Melakukan absen kerja harian.
		> Bersih - bersih ruangan.
		> Menginput data stock penjualan dari toko.
		> Melakukan stock barang yang masuk.
		> Melakukan stock opname barang harian.
66	Rabu,	
	19-Apr-23	> Melakukan absen kerja harian.
		> Bersih - bersih ruangan.
		> Menginput data stock penjualan dari toko.
		> Melakukan stock barang yang masuk.
		> Melakukan stock opname barang harian.
67	Kamis,	
	20-Apr-23	> Melakukan absen kerja harian.
		> Bersih - bersih ruangan.
		> Menginput data stock penjualan dari toko.
		> Melakukan stock barang yang masuk.
		> Melakukan stock opname barang harian.
68	Kamis,	
	27-Apr-23	> Melakukan absen kerja harian.
		> Bersih - bersih ruangan.
		> Menginput data stock penjualan dari toko.
		> Melakukan stock barang yang masuk.
		> Melakukan stock opname barang harian.
69	Jumat	
	28-Apr-23	> Melakukan absen kerja harian.
		> Bersih - bersih ruangan.
		> Menginput data stock penjualan dari toko.
		> Melakukan stock barang yang masuk.
		> Melakukan stock opname barang harian.
70	Sabtu,	> Melakukan absen kerja harian.
	29-Apr-23	> Bersih - bersih ruangan.
		> Menginput data stock penjualan dari toko.
		> Melakukan stock barang yang masuk.
		> Melakukan stock opname barang harian.

LAPORAN KULIAH KERJA USAHA

**STRATEGI PEMULIHAN EKONOMI PASCA PANDEMI PADA
SEKTOR UMKM PAKAN TERNAK**

Disusunoleh :

DESFITA SAFITRI

20120027

Telah disetujui dan disahkan dengan baik oleh Pembimbing
Laporan Kuliah Kerja Usaha
Guna melengkapi tugas dan sebagian persyaratan kelulusan Sarjana.

Program Studi Strata 1

Sukoharjo ,07 Maret 2023

Mengetahui,

Ketua Program Studi



Tri Ratna Pamitkatsih, S.E., M.B.

Dosen Pembimbing

Andri Nurtantiono, S.E., M.M.