

**FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENJUALAN
DISTRIBUTOR TEH SOSRO PADA
PT MUSTIKO SOSRO DI SURAKARTA**



LAPORAN KULIAH KERJA USAHA

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

Disusun oleh:

**SURANTI IKA SARAS WATI
20220080**

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

LAPORAN KERJA KULIAH USAHA

FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENJUALAN DISTRIBUTOR
TEH SOSRO PADA PT MUSTIKO SOSRO DI SURAKARTA

Disusun oleh:
SURANTI IKA SARAS WATI
20220080

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

Program Studi Akuntansi

Surakarta, 31 Maret 2023

Mengetahui,

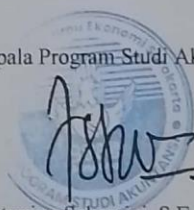
Dosen Pembimbing



(Nur Kholis, S.E., M.Sc.)

NIDN: 0516048801

Kepala Program Studi Akuntansi



(Astuning Saharsimi, S.E., M.Acc.)

NIDN: 0606129102

KATA PENGANTAR

Puji Syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, hidayah dan inayah-Nya sehingga penulis bisa menyelesaikan kegiatan Kuliah Kerja Usaha (KKU) di PT Mustiko Sosro Surakarta. Laporan ini dibuat sebagai salah satu syarat untuk memenuhi persyaratan Kuliah Kerja Usaha (KKU) di program studi Akuntansi – S1 Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta. Tujuan dibuatnya laporan Kuliah Kerja Usaha (KKU) yaitu untuk melaporkan segala sesuatu yang ada kaitannya dengan dunia kerja di PT Mustiko Sosro Surakarta.

Dalam penyusunan laporan Kuliah Kerja Usaha (KKU) tentu tak lepas dari arahan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh sebab itu, penulis mengucapkan rasa hormat dan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu. Pihak-pihak yang terkait tersebut diantaranya sebagai berikut:

1. Ibu Astuning Saharsini, S.E., M.Acc selaku Kepala Program Studi Akuntansi.
2. Bapak Nur Kholis, S.E., M.Sc. selaku pembimbing yang telah memberikan arahan selama Kuliah Kerja Usaha (KKU).
3. Seluruh dosen di Program Studi Akuntansi – S1 yang telah memberikan banyak informasi selama Kuliah Kerja Usaha (KKU).
4. Karyawan dan karyawan PT Mustiko Sosro Surakarta yang dengan tulus memberikan pengarahan dan masukan kepada penulis selama melakukan laporan Kuliah Kerja Usaha (KKU) di PT Mustiko Sosro Surakarta.
5. Orang tua, sahabat, serta teman-teman yang selalu mendukung.

Karena kebaikan semua pihak yang telah penulis sebutkan, maka penulis bisa menyelesaikan laporan Kuliah Kerja Usaha (KKU) dengan sebaik-baiknya. Laporan Kuliah Kerja Usaha (KKU) memang masih jauh dari kesempurnaan, namun penulis sudah berusaha sebaik mungkin. Sekali lagi terima kasih, semoga laporan magang Kuliah Kerja Usaha (KKU) ini bisa bermanfaat bagi kita semua.

Surakarta, 31 Maret 2023

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL/COVER DALAM	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR TABEL.....	v
DAFTAR LAMPIRAN	vi
DAFTAR GAMBAR	vii
LAPORAN KULIAH KERJA USAHA	
A. LATAR BELAKANG MASALAH.....	1
B. DEVISI KERJA DAN KEGIATAN	3
C. POKOK MASALAH.....	4
D. PEMBAHASAN	5
E. KESIMPULAN DAN SARAN.....	8
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1. Data Penjualan Tahun 2015 – 2019	2

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1. Data Aktivitas Mahasiswa	10
Lampiran 2. Dokumentasi Kegiatan	21

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1. Struktur Organisasi Pt Mustiko Sosro Surakarta.....	3
Gambar 1.1 Event Promosi Produk	22
Gambar 1.2 Brifing	22
Gambar 1.3 Halaman Depan PT Mustiko Sosro	23
Gambar 1.4 Teras Depan.....	23
Gambar 1.5 Halaman Belakang PT Mustiko Sosro	24
Gambar 1.6 Meeting Pencapaian Target	24
Gambar 1.7 Lembar Konsultasi Dosen Pembimbing	25

A. LATAR BELAKANG MASALAH

Pada masa sekarang jumlah industri yang terus bertambah, sehingga dipasaran banyak terdapat bermacam macam hasil produksi dengan berbagai pilihan dan tingkatan kualitas, salah satunya adalah industri minuman. Industri minuman merupakan salah satu industri yang produknya banyak terdapat diseluruh Indonesia dan memiliki prospek yang baik, karena produknya banyak digemari oleh konsumen di dalam Negeri. Dengan banyaknya perusahaan yang bergerak dalam bisnis minuman ringan, maka konsumen akan mempunyai banyak pertimbangan dalam memilih minuman ringan dari perusahaan mana yang akan dibelinya. Keberhasilan dalam pemasaran suatu *komoditi* sangat ditentukan oleh kemampuan perusahaan dalam menyelami *persepsi* pembeli atau konsumen sehingga dapat diketahui mengapa konsumen lebih senang membeli produk dengan merk tertentu dan bukan merk lain.

Selain dari faktor selera dan tingkah laku konsumen, faktor harga, saluran distribusi dan masalah persaingan juga dapat mempengaruhi penjualan produk minuman ringan. Distributor PT Mustiko Sosro Surakarta adalah perusahaan swasta yang bergerak dalam usaha memproduksi jenis minuman ringan tanpa alkohol dengan merk dan kemasan yang berbeda, yaitu teh botol kotak 1 liter, 250 ml, dan 200 ml. Untuk botol pet 300 ml diproduksi fruit tea seluruh variasi rasa, happy jus seluruh variasi rasa, sedangkan 600 ml hanya fruit tea seluruh variasi rasa. Dari berbagai jenis produk yang telah diproduksi, penulis membatasi diri pada jenis produk PT Mustiko Sosro Surakarta, mengingat jenis produk ini merupakan produk utamadari perusahaan tersebut. Adapun daerah penjualan produk PT Mustiko Sosro yang dilakukan distributor Surakarta mencakup daerah Jawa Tengah. Penjualan PT Mustiko Sosro Surakarta dilakukan melalui toko-toko, supermarket, restoran, tempat hiburan, dan lain-lain.

Dalam hal ini penulis tidak menitik beratkan penelitian berdasarkan factor-faktor yang mempengaruhi penjualan yang berasal dari dalam perusahaan seperti, produk dan promosi. Kerena hal tersebut telah ditetapkan langsung oleh pabrik yang berlokasi di Surakarta, sehingga perusahaan distributor PT Mustiko Sosro Surakarta tidak mempunyai kewenangan khusus terhadap hal tersebut. Jika ditinjau dari rasa PT Mustiko Sosro Surakarta itu sendiri sangat cocok untuk daerah tropis kerena rasanya yang segar. Hal ini pulalah yang membuat PT Mustiko Sosro Surakarta sesuai dengan selera masyarakat tanpa membedakan usia, baik itu anak-anak, remaja maupun dewasa. Dibandingkan dengan produk lainnya, PT Mustiko Sosro Surakarta sanggup menawarkan produknya secara kompetitif baik dari segi rasa, harga dan kemasan.

Pada penelitian ini penulis menitik beratkan kepada konsumen yang mengkonsumsi minuman ini, yaitu selera konsumen, saluran distributor, harga dan masalah persaingan. Permasalahan yang cukup serius yang dihadapi perusahaan dalam kurun waktu lima tahun terakhir ini adalah terjadinya *fluktuasi* yang cukup tajam terhadap realisasi penjualan minuman PT Mustiko Sosro Surakarta pada tahun tersebut, seperti terlihat pada tabel berikut :

Tabel I. :Target dan Realisasi Penjualan Minuman Teh Botol Sosro pada PT Mustiko Sosro Surakarta Tahun 2015–2019

DATA PENJUALAN TAHUN 2015–2019			
PT MUSTIKO SOSRO SURAKARTA			
TAHUN	TARGET PENDAPATAN (RP)	REALISASI (RP)	PERSENTASE (%)
2015	Rp 13.000.000.000	Rp 10,930,909,080	10%
2016	Rp 14.500.000.000	Rp 12,272,248,560	12%
2017	Rp 15.000.000.000	Rp 15,280,459,840	18%
2018	Rp 17.000.000.000	Rp 12.508.774.969	-4%
2019	Rp 17.000.000.000	Rp 13.197.922.331	-7%

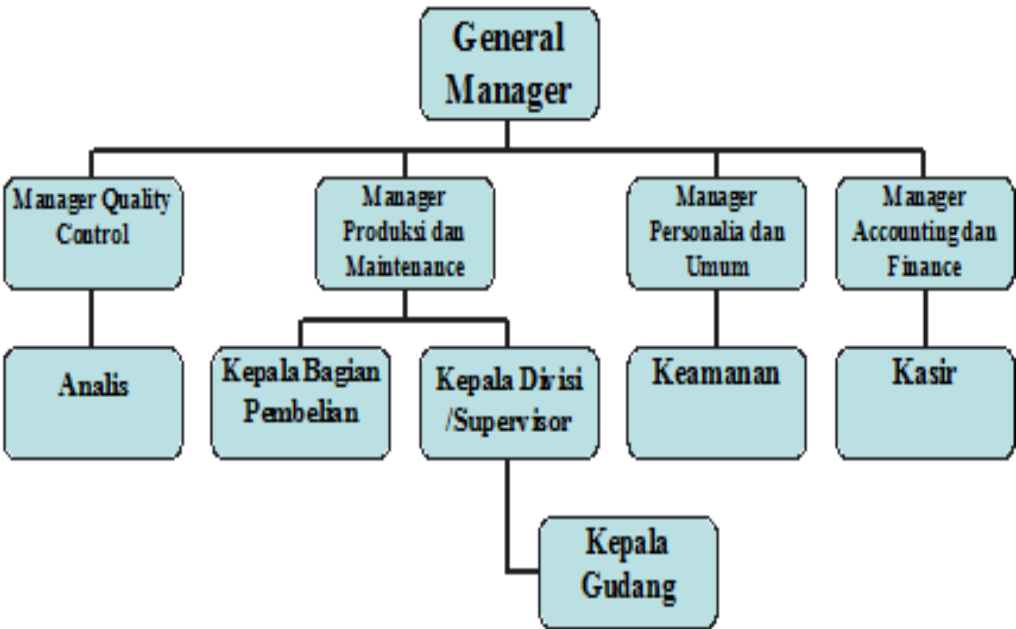
Ditinjau dari tabel diatas dapat dilihat *fluktuasi* yang tajam dalam pencapaian target penjualan produk minuman Teh Sosro pada PTMustiko Sosro Surakarta. Pada tahun 2015 realisasi penjualan meningkat setiap tahunnya. Pada tahun 2016 realisasi penjualan terjadi kenaikan sebesar 12% dan pada tahun 2017 meningkat lagi menjadi 18%, tetapi memasuki tahun 2018 realisasi penjualan menurun dari tahun sebelumnya yaitu 18% menjadi -4% dan tahun 2019 realisasi penjualan pun menurun dratis menjadi -7%.

Berdasarkan permasalahan yang dihadapi perusahaan, maka penulis sangat tertarik untuk mengangkat masalah dengan judul penelitian :”Faktor Yang Mempengaruhi PenjualanDistributor Teh Sosro PadaPT Mustiko Sosro Di Surakarta”

B. DEVISI KERJA DAN KEGIATAN

Dengan kata lain gambaran skematis yang ditunjukkan oleh garis-garis menurut kedudukan atau jenjang yang ditentukan, sehingga tercermin hubungan kerja antar tugas, fungsi, wewenang dan tanggung jawab masing-masing orang atau bagian dalam organisasi. Sehingga pekerjaan dapat dilakukan dengan baik, karena apa yang dikerjakan, dimana, serta kepada siapa dia bertanggung jawab telah tergambar dalam organisasi.

Divisi kerja selalu ada baik itu dalam perusahaan kecil maupun besar. Seperti halnya pada PT Mustiko Sosro Surakarta distributor Indonesia cabang Surakarta divisi kerja dibuat, sehingga tugas, fungsi wewenang, dan tanggung jawab dari pimpinan perusahaan sampai kepada karyawan jelas terlihat. Dengan demikian aktivitas perusahaan dapat berjalan dengan lancar. Untuk lebih lanjut jelas lagi divisi kerja pada PT Mustiko Sosro Surakarta distributor Indonesia cabang Surakarta dapat dilihat sebagai berikut :



Gambar I. : Struktur Organisasi PT Mustiko Sosro Surakarta.

Di sini penulis diberi kesempatan untuk membantu mengerjakan di bagian administrasi dan kasir. Adapun bagian administrasi dan bertugas menangani administrasi umum dan kasir perusahaan yang seperti :

1. Melaksanakan bagian administrasi umum.
2. Mengelola dalam bidang keuangan perusahaan.
3. Membuat laporan atas kegiatan administrasi.
4. Membantu memepsiapkan data untuk bahan meeting.
5. Membuat memo order terhadap permintaan langsung.
6. Melengkapai kegiatan pembukaan.
7. Pengarsipan dokumen.

C. POKOK MASALAH

Masalah persaingan merupakan faktor dari luar perusahaan yang dapat mempengaruhi kelancaran kegiatan persaingan perusahaan dalam memasarkan produk yang dihasilkan perusahaan dan dijual kepada konsumen atau pasar. Perusahaan harus mempunyai strategi tertentu untuk mengatasi masalah persaingan, karena semakin tinggi tingkat persaingan maka akan semakin sulit dan kecil kesempatan yang diperoleh. Tanpa strategi yang pemasaran yang tepat dalam mengatasi persaingan yang semakin ketat, mustahil perusahaan akan mampu bertahan dari persaingan tersebut dan tidak mungkin suatu perusahaan akan tersisih keluar. Persaingan sangat mempengaruhi kebijakan produk suatu perusahaan, oleh karena itu perusahaan harus senantiasa mengetahui reaksi persaingan yang terjadi di pasar, perusahaan dapat memilih apakah menitikberatkan persaingan

Keberhasilan suatu perusahaan dalam melakukan penjualan dipengaruhi oleh faktor intern dan ekstern. Adapun faktor intern yaitu faktor yang berasal dari dalam perusahaan, sedangkan faktor ekstern adalah faktor yang berasal dari luar perusahaan dan sulit untuk dikontrol oleh perusahaan karena berada diluar jangkauan perusahaan. Dapat ditemukan permasalahan yang muncul perusahaan, antara lain:

1. Faktor – faktor yang mempengaruhi penjualan minuman Teh Sosro Pada PT Mustiko Sosro Surakarta.
2. Upaya- upaya untuk menghindari penurunan pada penjualan minuman Teh Sosro pada PT Mustiko Sosro Surakarta.

D. PEMBAHASAN

A. Selera Konsumen

Salah satu yang mempengaruhi permintaan suatu barang atau jasa adalah selera dari pada konsumen. Apabila produk yang dipasarkan tersebut sangat sensitif terhadap perusahaan selera seperti model atau desain suatu produk. Selain dari itu jika harga suatu produk lebih murah sehingga dapat menyebabkan konsumen terpengaruh pada barang *substitusi* dengan demikian mereka berpindah keproduk tersebut.

Pada umumnya seluruh perusahaan harus berorientasi pada selera konsumen dalam rangka pemuasan kebutuhan konsumen dan kesejahteraan masyarakat. Untuk mencapai tujuan perlu dilaksanakan system pemasaran inti yang menggambarkan hubungan jaringan lembaga-lembaga pemasaran yang saling mempengaruhi dalam usaha mensuplai pasar, untuk itu dibutuhkan pedagang sebagai perantara seperti agen-agen, toko-toko, dan lain sebagainya. Konsumen akan membeli suatu sesuai dengan keinginan atau seleranya. Namun disini konsumen juga dipengaruhi oleh pendapatan yang dimilikinya, meskipun ada selera untuk mendapatkan atau membeli suatu produk, tetapi apabila pendapatan yang dimiliki masih belum cukup menjangkau harga barang yang ditawarkan tersebut maka semua keinginan tidak akan tercapai. Untuk itu dalam memasuki pasar harus memperhatikan konsep pemasaran agar produk yang dihasilkan sesuai dengan selera konsumen. Dengan demikian perusahaan yang menghasilkan produk harus memperhatikan selera konsumen.

B. Target Penjualan

Perencanaan merupakan salah satu fungsi manajemen yang mutlak untuk dapat melaksanakan manajemen yang baik. untuk membuat suatu perencanaan yang baik kita harus mampu melihat jauh kedepan. Target penjualan yang dilakukan oleh perusahaan dengan memanfaatkan berbagai teknik dengan mengumpulkan, menggunakan, menganalisa, data histories serta menginterpretasikan peristiwa-peristiwa pada masa yang akan datang. Memperkirakan jumlah penjualan dimasa yang akan datang merupakan hal yang sangat penting, karena hal ini merupakan langkah awal untuk mencapai tujuan perusahaan dimana aktivitas yang akan dilakukan tidak akan menyimpang dari yang sudah digariskan dan menjadi keinginan perusahaan.

Sehubungan dengan masalah yang dihadapi perusahaan untuk menyusun rencana penjualan produk-produk yang dihasilkan oleh perusahaan mereka pada

masa yang akan datang. Disamping itu banyak pula pengusaha yang mendasarkan perkiraan atau rancangan penjualannya pada proyeksi yang kedepan dari angka-angka penjualan hasil produksi yang telah mereka capai pada masa lampau. oleh para ahli cara yang kedua ini sering dianggap bersifat objektif dan matematis.

PTMustiko Sosro Surakartamemuat target atau rencana penjualan menggunakan metode objektif. Masing-masing metode sebenarnya memiliki kelemahan-kelemahan, oleh sebab itu untuk memperoleh perkiraan jumlah penjualan yang lebih dapat dipertanggung jawabkan banyak pengusaha menggabungkan kedua metode tersebut. Disamping itu mereka juga tidak mengabaikan hal-hal yang diluar dan didalam perusahaan yang dapat mempengaruhi penjualan produk mereka.

C. Harga

Kebijaksanaan harga mempengaruhi tingkat penjualan, sedangkan faktor mutu dan pelayanan adalah aspek lain yang mendukung suatu produk. Kekeliruan dalam penetapan harga oleh perusahaan akan dapat mempengaruhi kegiatan pemasarannya. Selain kebijaksanaan penetapan harga jual produk, perusahaan harus memperhatikan beberapa faktor yang juga mempengaruhi tingkat harga tersebut, yaitu kondisi perekonomian mempengaruhi tingkat harga dan biaya penepatan suatu produk

D. TujuanPerusahaan

Suatu perusahaan menetapkan harga barang produksinya adalah untuk mencapai tujuan yang diharapkan dan tujuan itu pada umumnya berupa laba maksimal, volume penjualan tertentu, penguasaan pasar dan kembalnya modal tertanam pada saat tertentu. PT Mustiko Sosro Surakartadalam menjual produk minuman selalu berusaha agar harga yang ditetapkan dapat dijangkau oleh konsumen tanpa melupakan tujuan perusahaan.

E. Persaingan dengan produk sejenis

Sebagai kita ketahui bahwa persaingan merupakan faktor *ekstern* yang sangat mengganggu konsentrasi setiap perusahaan didalam memasarkan produk atau jasa yang dihasilkan. Karena dengan adanya persaingan dapat mempengaruhi peluang perusahaan untuk merebut konsumen yang pada akhirnya mengakibatkan tidak tercapainya rencana pemasaran yang telah ditetapkan.

Adapun bentuk bentuk dari persaingan itu terdiri dari :

1. Persaingan monopoli yaitu suatu keadaan dimana hanya terdapat satu penjual saja dari suatu barang tertentu dipasar sehingga penjual itu tidak lagi beroperasi dan bekerja untuk menjual barangnya secara bersaing dengan

penjual lain karena ia menguasai pasar sepenuhnya dan bebas menentukan harga.

2. Persaingan bebas yaitu suatu keadaan dimana jumlah penjual sedemikian banyak sehingga tindakan suatu perusahaan tidak dapat mempengaruhi harga yang terjadi dipasar. Dalam persaingan bebas ini harga terbentuk berdasarkan hukum permintaan dan penawaran, dimana peranan perusahaan dalam bentuk individu hampir tidak kelihatan.

E. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Dalam hasil pembahasan diatas,dapat ditarik beberapa kesimpulan PT Mustiko Sosro Surakarta diantara lain:

1. Target penjualan yang ditetapkan oleh distributor PT Mustiko Sosro Surakarta dari tahun 2015-2019 secara umum terpenuhi, hanya pada tahun 2018 dan 2019 target tersebut tidak dapat terpenuhi karena adanya perbedaan harga jual yang mencolok dari harga produk antara satu tempat dengan tempat lain.
2. Mengenai selera konsumenumumnya konsumen minuman Teh Botol Sosroyang dominan anak –anak, remaja maupun dewasa.
3. Ralisasi penjualan menyatakan pembelian dilakukan sebagaian besar langsung kepada konsumen dan sedikit dilakukan pembelian pengecer.

B. Saran

Dari kesimpulan diatas dapat dikemukakan beberapa saran untuk perusahaan PT Mustiko Sosro Surakarta yaitu :

1. Dalam menetapkan target penjualan sebaiknya PT Mustiko Sosro Surakarta hendaknya memonitor perkembangan harga jual produk secara kontiniu, hal ini dimaksudkan untuk mencegah menurunnya minat masyarakat terhadap produk minuman Teh Botol Sosro karena dinilai terlalu mahal sehingga sulit dijangkau.
2. Arah penjualan dimasa yang akan datang sebaiknya lebih difokuskan pada lokasi – lokasi yang sering dikunjungi atau ramai. Misalnya pada pusat-pusat perbelanjaan dan pedidikan seperti diplaza-plaza, bioskop, tempat rekreasi, kampus dan lain-lain.
3. Perusahaan diharapkan lebih meningkatkan kegiatan yang akan meningkatkan volume penjualan yaitu dengan membukan kios-kios khusus pada setiap adanya kegiatan pameran dan bazar.

DAFTAR PUSTAKA

- Detik. *Detik Finance*. <https://finance.detik.com/berita-ekonomi-bisnis/d-6011378/pengertian-strategi-pemasaran-tujuan-fungsi-elemen-dan-contohnya> (diakses 25 Maret 2023).
- Sosro. *Sinar Sosro*. <http://www2.sosro.com/in/sejarah-perusahaan> (diakses pada 25 Maret 2023).
- Nimahadiyaning. 2016. *Materi Pengantar Bisnis Semester 1*. https://nimahadiyaningsih.blogspot.com/2016/10/materi-pengantar-bisnis-semester-1_12.html (diakses pada 27 Maret 2023).
- Nabsafitri. 2016. *Managemen Personalia Pada PT Sosro*. https://nabsafitri.blogspot.com/2016/11/manajemen-personalia-pada-pt-sosro_19.html (diakses pada 31 Maret 2023).
- Bima, Nanda. 2013. *SDM dan Organisasi PT Sinar Sosro*. <http://nanda-bima.blogspot.co.id/2013/11/sdm-dan-organisasi-pt-sinar-sosro.html> (diakses pada 07 April 2023).

DAFTAR LOGBOOK KKU DAN MAGANG KAMPUS MERDEKA
LOGBOOK MAHASISWA

Nama : Suranti Ika Saras Wati
Nim : 20220080
Program studi : Akuntansi
Judul : KKU di PT Mustiko Sosro Surakarta

No	Hari/Tanggal	Kegiatan
1	1-Feb-23	Perkenalan perusahaan. Brifing penempatan magang. Brifing pembagian jobdes magang. Mengamati penjelasan tugas yang akan dikerjakan selama magang. Melakukan praktik kerja yang sudah ditentukan selama magang berlangsung.
2	2-Feb-23	Menghitung uang setoran per sales. Mengecek orderan supermarket menggunakan b2b. Menyiapkan faktur pajak untuk proses tukar faktur. Mengecek hasil tanda terima setelah proses tukar faktur. Menyetorkan uang ke bank Membuat laporan service level. Menginput faktur penjualan ke wab bea cukai.
3	3-Feb-23	Menghitung uang setoran per sales. Mengecek orderan supermarket menggunakan b2b. Menyiapkan faktur pajak untuk proses tukar faktur. Mengecek hasil tanda terima setelah proses tukar faktur. Menyetorkan uang ke bank. Membuat laporan service level. Menginput faktur penjualan ke wab bea cukai.
4	4-Feb-23	Menghitung uang setoran per sales. Mengecek orderan supermarket menggunakan b2b. Mengecek hasil tanda terima setelah proses tukar faktur. Membuat laporan service level. Menginput faktur penjualan ke wab bea cukai. Membantu melengkapi data untuk bahan meeting sales.
5	5-Feb-23	LIBUR

6	6-Feb-23	Menghitung uang setoran per sales. Mengecek orderan supermarket menggunakan b2b. Menyiapkan faktur pajak untuk proses tukar faktur. Mengecek hasil tanda terima setelah proses tukar faktur. Menyetorkan uang ke bank. Membuat laporan service level. Menginput faktur penjualan ke wab bea cukai. Membuat laporan bulanan ke bea cukai.
7	7-Feb-23	Menghitung uang setoran per sales. Mengecek orderan supermarket menggunakan b2b. Menyiapkan faktur pajak untuk proses tukar faktur. Mengecek hasil tanda terima setelah proses tukar faktur. Menyetorkan uang ke bank. Membuat laporan service level. Menginput faktur penjualan ke wab bea cukai. Mengecek tagihan supermarket dan retur supermarket. Mengecek transferan masuk dan membuat laporan pelunasan supermarket.
8	8-Feb-23	Menghitung uang setoran per sales. Mengecek orderan supermarket menggunakan b2b. Menyiapkan faktur pajak untuk proses tukar faktur. Mengecek hasil tanda terima setelah proses tukar faktur. Menyetorkan uang ke bank. Membuat laporan service level. Menginput faktur penjualan ke wab bea cukai. Membuat laporan bulanan ke bea cukai.
9	9-Feb-23	Menghitung uang setoran per sales. Mengecek orderan supermarket menggunakan b2b. Menyiapkan faktur pajak untuk proses tukar faktur. Mengecek hasil tanda terima setelah proses tukar faktur. Menyetorkan uang ke bank. Membuat laporan service level. Menginput faktur penjualan ke wab bea cukai. Membuat laporan bulanan ke bea cukai.

10	10-Feb-23	Menghitung uang setoran per sales. Mengecek orderan supermarket menggunakan b2b. Menyiapkan faktur pajak untuk proses tukar faktur. Mengecek hasil tanda terima setelah proses tukar faktur. Menyetorkan uang ke bank. Membuat laporan service level. Menginput faktur penjualan ke wab bea cukai. Membuat laporan bulanan ke bea cukai.
11	11-Feb-23	Menghitung uang setoran per sales. Menyetorkan uang ke bank. Mengecek orderan supermarket menggunakan b2b. Mengecek hasil tanda terima setelah proses tukar faktur. Membuat laporan service level. Menginput faktur penjualan ke wab bea cukai. Membantu melengkapi data untuk bahan meeting sales.
12	12-Feb-23	LIBUR
13	13-Feb-23	Menghitung uang setoran per sales. Mengecek orderan supermarket menggunakan b2b. Menyiapkan faktur pajak untuk proses tukar faktur. Mengecek hasil tanda terima setelah proses tukar faktur. Menyetorkan uang ke bank. Membuat laporan service level. Menginput faktur penjualan ke wab bea cukai. Membuat laporan bulanan ke bea cukai.
14	14-Feb-23	Menghitung uang setoran per sales. Mengecek orderan supermarket menggunakan b2b. Menyiapkan faktur pajak untuk proses tukar faktur. Mengecek hasil tanda terima setelah proses tukar faktur. Menyetorkan uang ke bank. Membuat laporan service level. Menginput faktur penjualan ke wab bea cukai.
15	15-Feb-23	Menghitung uang setoran per sales. Mengecek orderan supermarket menggunakan b2b. Menyiapkan faktur pajak untuk proses tukar faktur. Mengecek hasil tanda terima setelah proses tukar faktur. Menyetorkan uang ke bank. Membuat laporan service level. Menginput faktur penjualan ke wab bea cukai. Membuat laporan bulanan ke bea cukai.

16	16-Feb-23	Menghitung uang setoran per sales. Mengecek orderan supermarket menggunakan b2b. Menyiapkan faktur pajak untuk proses tukar faktur. Mengecek hasil tanda terima setelah proses tukar faktur. Menyetorkan uang ke bank. Membuat laporan service level. Menginput faktur penjualan ke wab bea cukai. Membuat laporan bulanan ke bea cukai.
17	17-Feb-23	Menghitung uang setoran per sales. Mengecek orderan supermarket menggunakan b2b. Menyiapkan faktur pajak untuk proses tukar faktur. Mengecek hasil tanda terima setelah proses tukar faktur. Menyetorkan uang ke bank. Membuat laporan service level. Menginput faktur penjualan ke wab bea cukai. Membuat laporan bulanan ke bea cukai.
18	18-Feb-23	LIBUR
19	19-Feb-23	LIBUR
20	20-Feb-23	Menghitung uang setoran per sales. Mengecek orderan supermarket menggunakan b2b. Menyiapkan faktur pajak untuk proses tukar faktur. Mengecek hasil tanda terima setelah proses tukar faktur. Menyetorkan uang ke bank. Membuat laporan service level. Menginput faktur penjualan ke wab bea cukai. Membuat laporan bulanan ke bea cukai.
21	21-Feb-23	Menghitung uang setoran per sales. Mengecek orderan supermarket menggunakan b2b. Menyiapkan faktur pajak untuk proses tukar faktur. Mengecek hasil tanda terima setelah proses tukar faktur. Menyetorkan uang ke bank. Membuat laporan service level. Menginput faktur penjualan ke wab bea cukai. Membuat laporan bulanan ke bea cukai.

22	22-Feb-23	Menghitung uang setoran per sales. Mengecek orderan supermarket menggunakan b2b. Menyiapkan faktur pajak untuk proses tukar faktur. Mengecek hasil tanda terima setelah proses tukar faktur. Menyetorkan uang ke bank. Membuat laporan service level. Menginput faktur penjualan ke wab bea cukai. Membuat laporan bulanan ke bea cukai.
23	23-Feb-23	Menghitung uang setoran per sales. Mengecek orderan supermarket menggunakan b2b. Menyiapkan faktur pajak untuk proses tukar faktur. Mengecek hasil tanda terima setelah proses tukar faktur. Menyetorkan uang ke bank. Membuat laporan service level. Menginput faktur penjualan ke wab bea cukai.
24	24-Feb-23	Menghitung uang setoran per sales. Mengecek orderan supermarket menggunakan b2b. Menyiapkan faktur pajak untuk proses tukar faktur. Mengecek hasil tanda terima setelah proses tukar faktur. Menyetorkan uang ke bank. Membuat laporan service level. Menginput faktur penjualan ke wab bea cukai. Membuat laporan bulanan ke bea cukai.
25	25-Feb-23	Menghitung uang setoran per sales. Menyetorkan uang ke bank. Mengecek orderan supermarket menggunakan b2b. Mengecek hasil tanda terima setelah proses tukar faktur. Membuat laporan service level. Menginput faktur penjualan ke wab bea cukai. Membantu melengkapi data untuk bahan meeting sales.
26	26-Feb-23	LIBUR
27	27-Feb-23	Menghitung uang setoran per sales. Mengecek orderan supermarket menggunakan b2b. Menyiapkan faktur pajak untuk proses tukar faktur. Mengecek hasil tanda terima setelah proses tukar faktur. Menyetorkan uang ke bank. Membuat laporan service level. Menginput faktur penjualan ke wab bea cukai.

28	28-Feb-23	Menghitung uang setoran per sales. Mengecek orderan supermarket menggunakan b2b. Menyiapkan faktur pajak untuk proses tukar faktur. Mengecek hasil tanda terima setelah proses tukar faktur. Menyetorkan uang ke bank. Membuat laporan service level. Menginput faktur penjualan ke wab bea cukai. Membuat laporan bulanan ke bea cukai.
29	1-Mar-23	Menghitung uang setoran per sales. Mengecek orderan supermarket menggunakan b2b. Menyiapkan faktur pajak untuk proses tukar faktur. Mengecek hasil tanda terima setelah proses tukar faktur. Menyetorkan uang ke bank. Membuat laporan service level. Menginput faktur penjualan ke wab bea cukai. Membuat laporan bulanan ke bea cukai.
30	2-Mar-23	Menghitung uang setoran per sales. Mengecek orderan supermarket menggunakan b2b. Menyiapkan faktur pajak untuk proses tukar faktur. Mengecek hasil tanda terima setelah proses tukar faktur. Menyetorkan uang ke bank. Membuat laporan service level. Menginput faktur penjualan ke wab bea cukai. Membuat laporan bulanan ke bea cukai.
31	3-Mar-23	Menghitung uang setoran per sales. Mengecek orderan supermarket menggunakan b2b. Menyiapkan faktur pajak untuk proses tukar faktur. Mengecek hasil tanda terima setelah proses tukar faktur. Menyetorkan uang ke bank. Membuat laporan service level. Menginput faktur penjualan ke wab bea cukai. Membuat laporan bulanan ke bea cukai.
32	4-Mar-23	Menghitung uang setoran per sales. Menyetorkan uang ke bank. Mengecek orderan supermarket menggunakan b2b. Mengecek hasil tanda terima setelah proses tukar faktur. Membuat laporan service level. Menginput faktur penjualan ke wab bea cukai. Membantu melengkapi data untuk bahan meeting sales.

33	5-Mar-23	LIBUR
34	6-Mar-23	Menghitung uang setoran per sales. Mengecek orderan supermarket menggunakan b2b. Menyiapkan faktur pajak untuk proses tukar faktur. Mengecek hasil tanda terima setelah proses tukar faktur. Menyetorkan uang ke bank. Membuat laporan service level. Menginput faktur penjualan ke wab bea cukai. Membuat laporan bulanan ke bea cukai.
35	7-Mar-23	Menghitung uang setoran per sales. Mengecek orderan supermarket menggunakan b2b. Menyiapkan faktur pajak untuk proses tukar faktur. Mengecek hasil tanda terima setelah proses tukar faktur. Menyetorkan uang ke bank. Membuat laporan service level. Menginput faktur penjualan ke wab bea cukai. Membuat laporan bulanan ke bea cukai.
36	8-Mar-23	Menghitung uang setoran per sales. Mengecek orderan supermarket menggunakan b2b. Menyiapkan faktur pajak untuk proses tukar faktur. Mengecek hasil tanda terima setelah proses tukar faktur. Menyetorkan uang ke bank. Membuat laporan service level. Menginput faktur penjualan ke wab bea cukai. Membuat laporan bulanan ke bea cukai.
37	9-Mar-23	Menghitung uang setoran per sales. Mengecek orderan supermarket menggunakan b2b. Menyiapkan faktur pajak untuk proses tukar faktur. Mengecek hasil tanda terima setelah proses tukar faktur. Menyetorkan uang ke bank. Membuat laporan service level. Menginput faktur penjualan ke wab bea cukai.

38	10-Mar-23	Menghitung uang setoran per sales. Mengecek orderan supermarket menggunakan b2b. Menyiapkan faktur pajak untuk proses tukar faktur. Mengecek hasil tanda terima setelah proses tukar faktur. Menyetorkan uang ke bank. Membuat laporan service level. Menginput faktur penjualan ke wab bea cukai. Membuat laporan bulanan ke bea cukai.
39	11-Mar-23	Menghitung uang setoran per sales. Menyetorkan uang ke bank. Mengecek orderan supermarket menggunakan b2b. Mengecek hasil tanda terima setelah proses tukar faktur. Membuat laporan service level. Menginput faktur penjualan ke wab bea cukai. Membantu melengkapi data untuk bahan meeting sales.
40	12-Mar-23	LIBUR
41	13-Mar-23	Menghitung uang setoran per sales. Mengecek orderan supermarket menggunakan b2b. Menyiapkan faktur pajak untuk proses tukar faktur. Mengecek hasil tanda terima setelah proses tukar faktur. Menyetorkan uang ke bank. Membuat laporan service level. Menginput faktur penjualan ke wab bea cukai. Membuat laporan bulanan ke bea cukai.
42	14-Mar-23	Menghitung uang setoran per sales. Mengecek orderan supermarket menggunakan b2b. Menyiapkan faktur pajak untuk proses tukar faktur. Mengecek hasil tanda terima setelah proses tukar faktur. Menyetorkan uang ke bank. Membuat laporan service level. Menginput faktur penjualan ke wab bea cukai. Membuat laporan bulanan ke bea cukai.
43	15-Mar-23	Menghitung uang setoran per sales. Mengecek orderan supermarket menggunakan b2b. Menyiapkan faktur pajak untuk proses tukar faktur. Mengecek hasil tanda terima setelah proses tukar faktur. Menyetorkan uang ke bank. Membuat laporan service level. Menginput faktur penjualan ke wab bea cukai.

44	16-Mar-23	Menghitung uang setoran per sales. Mengecek orderan supermarket menggunakan b2b. Menyiapkan faktur pajak untuk proses tukar faktur. Mengecek hasil tanda terima setelah proses tukar faktur. Menyetorkan uang ke bank. Membuat laporan service level. Menginput faktur penjualan ke wab bea cukai. Membuat laporan bulanan ke bea cukai.
45	17-Mar-23	Menghitung uang setoran per sales. Mengecek orderan supermarket menggunakan b2b. Menyiapkan faktur pajak untuk proses tukar faktur. Mengecek hasil tanda terima setelah proses tukar faktur. Menyetorkan uang ke bank. Membuat laporan service level. Menginput faktur penjualan ke wab bea cukai. Membuat laporan bulanan ke bea cukai.
46	18-Mar-23	Menghitung uang setoran per sales. Menyetorkan uang ke bank. Mengecek orderan supermarket menggunakan b2b. Mengecek hasil tanda terima setelah proses tukar faktur. Membuat laporan service level. Menginput faktur penjualan ke wab bea cukai. Membantu melengkapi data untuk bahan meeting sales.
47	19-Mar-23	LIBUR
48	20-Mar-23	Menghitung uang setoran per sales. Mengecek orderan supermarket menggunakan b2b. Menyiapkan faktur pajak untuk proses tukar faktur. Mengecek hasil tanda terima setelah proses tukar faktur. Menyetorkan uang ke bank. Membuat laporan service level. Menginput faktur penjualan ke wab bea cukai. Membuat laporan bulanan ke bea cukai.

49	21-Mar-23	Menghitung uang setoran per sales. Mengecek orderan supermarket menggunakan b2b. Menyiapkan faktur pajak untuk proses tukar faktur. Mengecek hasil tanda terima setelah proses tukar faktur. Menyetorkan uang ke bank. Membuat laporan service level. Menginput faktur penjualan ke wab bea cukai. Mengecek tagihan supermarket dan retur supermarket. Mengecek transferan masuk dan membuat laporan pelunasan supermarket.
50	22-Mar-23	LIBUR
51	23-Mar-23	Menghitung uang setoran per sales. Mengecek orderan supermarket menggunakan b2b. Mengecek hasil tanda terima setelah proses tukar faktur. Membuat laporan service level. Menginput faktur penjualan ke wab bea cukai. Membantu melengkapi data untuk bahan meeting sales.
52	24-Mar-23	Menghitung uang setoran per sales. Mengecek orderan supermarket menggunakan b2b. Menyiapkan faktur pajak untuk proses tukar faktur. Mengecek hasil tanda terima setelah proses tukar faktur. Menyetorkan uang ke bank. Membuat laporan service level. Menginput faktur penjualan ke wab bea cukai. Membuat laporan bulanan ke bea cukai.
53	25-Mar-23	Menghitung uang setoran per sales. Mengecek orderan supermarket menggunakan b2b. Mengecek hasil tanda terima setelah proses tukar faktur. Membuat laporan service level. Menginput faktur penjualan ke wab bea cukai. Membantu melengkapi data untuk bahan meeting sales.
54	26-Mar-23	LIBUR
55	27-Mar-23	Menghitung uang setoran per sales. Mengecek orderan supermarket menggunakan b2b. Menyiapkan faktur pajak untuk proses tukar faktur. Mengecek hasil tanda terima setelah proses tukar faktur. Menyetorkan uang ke bank. Membuat laporan service level. Menginput faktur penjualan ke wab bea cukai. Membuat laporan bulanan ke bea cukai.

56	28-Mar-23	Menghitung uang setoran per sales. Mengecek orderan supermarket menggunakan b2b. Menyiapkan faktur pajak untuk proses tukar faktur. Mengecek hasil tanda terima setelah proses tukar faktur. Menyetorkan uang ke bank. Membuat laporan service level. Menginput faktur penjualan ke wab bea cukai. Membuat laporan bulanan ke bea cukai.
57	29-Mar-23	Menghitung uang setoran per sales. Mengecek orderan supermarket menggunakan b2b. Menyiapkan faktur pajak untuk proses tukar faktur. Mengecek hasil tanda terima setelah proses tukar faktur. Menyetorkan uang ke bank. Membuat laporan service level. Menginput faktur penjualan ke wab bea cukai. Membuat laporan bulanan ke bea cukai.
58	30-Mar-23	Menghitung uang setoran per sales. Mengecek orderan supermarket menggunakan b2b. Menyiapkan faktur pajak untuk proses tukar faktur. Mengecek hasil tanda terima setelah proses tukar faktur. Menyetorkan uang ke bank. Membuat laporan service level. Menginput faktur penjualan ke wab bea cukai. Membuat laporan bulanan ke bea cukai.
59	31-Mar-23	Menghitung uang setoran per sales. Mengecek orderan supermarket menggunakan b2b. Menyiapkan faktur pajak untuk proses tukar faktur. Mengecek hasil tanda terima setelah proses tukar faktur. Menyetorkan uang ke bank. Membuat laporan service level. Menginput faktur penjualan ke wab bea cukai. Membuat laporan bulanan ke bea cukai.

LAMPIRAN



Gambar 1.1 Event promosi produk.



Gambar 1.2 Brifing.



Gambar 1.3 Halaman depan
PT Mustiko Sosro.



Gambar 1.4 Teras Depan
PT Mustiko Sosro.



Gambar 1.5 Halaman belakang
PT Mustiko Sosro.



Gambar 1.6 Meeting pencapaian terget.

LEMBAR KONSULTASI DOSEN PEMBIMBING

Nama

: Suranti Ika Saras Wati

NIM

: 20220080

Program Studi

: S1 Akuntansi

Judul

: Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan Distributor Teh Sosro
Pada PT Mustiko Sosro Di Surakarta

Dosen Pembimbing

: Nur Kholis, S.E., M.Sc.

No	Hari / Tanggal	Keterangan	TTD
1	Minggu, 02 Arril 2023	Konsultasi laporan K KU pada bagian latar belakang, aktivitas lapangan, isi,dan penutup.	
2	Sabtu, 08 April 2023	Konsultasi laporan K KU pada bagian revisi.	
3	Rabu, 12 April 2023	Acc laporan K KU.	

Gambar 1.7 Lembar Konsultasi Dosen Pembimbing