

EVALUASI STRATEGI PROMOSI PRODUK PADA KONTER RCJ CELL



LAPORAN KULIAH KERJA USAHA

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

Disusun oleh

GALUH CANDRA SETYOWATI

20210023

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

**LAPORAN KULIAH KERJA USAHA
EVALUASI STRATEGI PROMOSI PRODUK PADA KONTER RCJ CELL**

Disusun oleh:
Galuh Candra Setyowati
20210023

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

Sukoharjo, 31 Maret 2023

Mengetahui,

Dosen Pembimbing



(Eko Triyanto, S.E., M.M)
NIDN. 0217048601

Kepala Program Studi Akuntansi



(Astuning Sariastuti, S.E., M.Acc.)
NIDN. 0606129102

DAFTAR ISI

DAFTAR ISI	ii
DAFTAR TABEL	iii
DAFTAR GAMBAR.....	iv
DAFTAR LAMPIRAN	v
KATA PENGANTAR.....	vi
EVALUASI STRATEGI PROMOSI PRODUK PADA KONTER RCJ CELL.....	1
Latar Belakang Masalah.....	1
Bidang Kerja dan Kegiatan	2
Pokok Masalah	4
Pembahasan	4
KESIMPULAN DAN SARAN	5
Kesimpulan	5
Saran.....	5
DAFTAR PUSTAKA	6

DAFTAR TABEL

Tabel 1.Rekapitulasi Penjualan Harian

Tabel 2. Jumlah Pegawai Konter

DAFTAR GAMBAR

Gambar.1 Aksesoris

Gambar.2 Stok Penjualan Hp

Gambar.3Kondisi Saat Dilapangan

Gambar.4 Pemasangan Anti Gores

Gambar.5 Pengecekan Hp

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Laporan kegiatan aktivitas mahasiswa

Lampiran 2. Dokumentasi kegiatan mahasiswa

Lampiran 3. Presensi mahasiswa selama magang

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Warahmatullahi wabarakatuh

Puji syukur saya panjatkan atas kehadiran Allah SWT atas rahmat, taufik dan hidayah-Nya kepada kita semua sehingga kegiatan Kuliah Kerja Usaha tahun 2023 di konter RCJ CELL ini dapat terlaksana dengan baik.

Laporan Kuliah Kerja Usaha ini disusun sebagai bentuk pertanggungjawaban tertulis kami selama melaksanakan kegiatan KKU di Konter RCJ CELL. Tujuan dari penyusunan laporan ini adalah untuk mengetahui evaluasi strategi promosi produk pada konter RCJ CELL.

Dalam melakukan penyusunan laporan saya, sangat sadar sepenuhnya bahwa laporan Kuliah Kerja Usaha (KKU) ini tidak terlepas dari bimbingan, semangat, serta dukungan dari banyak pihak, untuk itu saya mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Dr. Budi Istiyanto, S.E.,M.M.,M.H. selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta
2. Ibu Astuning Saharsini, S.E.,M.Acc. selaku Ketua Program Studi Akuntansi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta
3. Bapak Eko Triyanto, S.E.,M.M selaku Dosen Pembimbing yang telah berkenan meluangkan waktunya untuk memberikan masukan dan bimbingan selama penyusunan laporan.
4. Raka Angger Pamungkas, S.Kom selaku pimpinan Konter RCJ CELL yang telah membantu selama melaksanakan Kuliah Kerja Usaha.
5. Orang tua serta semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Akhir kata dengan segala kerendahan hati, saya menyadari bahwa dalam penulisan laporan magang ini masih terdapat banyak kekurangan, maka saya menerima kritik dan saran yang membangun dari semua pihak demi kesempurnaan laporan magang ini. Semoga karyatulis ini bermanfaat kepada seluruh pihak yang membutuhkan.

Wasalamu'alaikum Warahmatullahi wabarakatuh

Surakarta, (31 Maret 2023)

Galuh Candra Setyowati

20210023

EVALUASI STRATEGI PROMOSI PRODUK PADA KONTER RCJ CELL

Latar Belakang Masalah

Usaha merupakan salah satu yang membantu seseorang untuk mendapatkan penghasilan. Dari sekian aktivitas banyak orang lebih memilih menjadi pengusaha. Dengan menjadi pengusaha seseorang bisa terus melakukan inovasi dan dapat menyediakan lapangan pekerjaan kepada masyarakat. Akan tetapi mendirikan suatu usaha yang mana lahir dari usaha skala kecil menjadi usaha besar diperlukan ketekunan, ketelatenan, kerja keras, pantang menyerah karena disamping usaha yang sukses pasti didampingi dengan pengalaman kegagalan. Jatuh bangun dalam usaha bukan merupakan rahasia lagi. Perusahaan akan menemukan strategi dalam menghadapi ancaman dan menjadikannya peluang untuk terus mengembangkan perusahaan. Apalagi dalam era digital seperti sekarang ini, perlu adanya inovasi yang mendorong perusahaan lebih dikenal masyarakat luas sehingga masyarakat tidak ragu-ragu menggunakan produk dari perusahaan. Akan tetapi untuk membuat perusahaan semakin berkembang pesat, perusahaan tidak hanya berfokus pada faktor eksternal saja melainkan juga dibutuhkan manajemen internal yang kuat salah satunya yaitu mempunyai tenaga sdm yang berwawasan luas dan dapat memasarkan produk sesuai maksimal. Dalam usaha konter RCJ CELL memerlukan inovasi penjualan yang bisa mendorong perkembangan usaha dan membuat laporan keuangan yang baik.

Memastikan penjualan bisnis terus meningkat bukanlah hal yang mudah. Banyak company melakukan cara dan metode untuk bisa menghasilkan penjualan. Mulai dari membangun relasi yang baik dengan customer hingga berbagai teknik marketing dengan tujuan untuk mengembangkan bisnis. Berusaha untuk meningkatkan penjualan dan mendapatkan keuntungan adalah inti dalam sebuah perusahaan bisnis. Kedua hal tersebut menentukan hidup atau tidaknya sebuah perusahaan yang dapat dilihat dari lancar atau tidaknya perusahaan dalam merekrut karyawan, membeli perlengkapan perusahaan, memproduksi produk, atau memberikan peningkatan dalam jasa pelayanan.

Laporan keuangan dalam sebuah bisnis merupakan hal penting yang harus dibuat secara rutin dan *continue*. Laporan keuangan ibarat sebuah denyut nadi sebuah bisnis. Sebagai pemilik perusahaan Anda wajib bisa membaca laporan keuangan, karena akan sangat membutuhkan untuk mengetahui kondisi keuangan yang ada di perusahaan dan bagaimana prospek perusahaan kedepannya. Sebelum membahas lebih jauh mengenai bagaimana cara menyusun sistem laporan keuangan yang benar.

Dalam ilmu akuntansi laporan keuangan diartikan sebagai laporan yang memuat informasi keuangan perusahaan atau instansi pemerintah dalam suatu periode akuntansi tertentu yang menggambarkan kinerja dari perusahaan atau instansi pemerintahan tersebut. Tujuan laporan sendiri adalah menyediakan informasi yang menyangkut posisi keuangan, kinerja, serta perubahan posisi keuangan suatu perusahaan yang bermanfaat bagi sejumlah besar pembisnis dalam pengambil keputusan.

Bidang Kerja dan Kegiatan

Kuliah Kerja Usaha dilaksanakan di Konter RCJ CELL Pasar Ngancar Kecamatan Banyudono Boyolali. Letak yang strategis bagi penjualan *handphone* baru dan bekas karena hanya terdapat 1 konter yang jual beli *handphone* bekas yang menjadikan salah satu alasan mendirikan konter.

Waktu pelaksanaan kuliah kerja usaha yaitu tanggal 01 Februari 2023 sampai dengan 31 Maret 2023, waktu pelaksanaan kuliah usaha 6 hari dalam 1 minggu yaitu hari senin, selasa, rabu, Kamis, jum'at, dan sabtu pukul 13.00 sampai pukul 21.00 WIB.

Adapun uraian dari aktifitas – aktifitas yang dilakukan selama pelaksanaan kuliah kerja usaha (KKU) sebagai berikut :

- a. Melayani Penjualan Produk *Handphone* kegiatan operasional magang pada konter RCJ CELL salah satunya dengan melayani penjualan produk *smartphone* baru dan bekas pada konter. Dengan ini karyawan harus dibekali ilmu dasar spesifikasi *hanpdhone* yang diperjual belikan dari beberapa tipe *handphone* yang dijual yaitu realme, oppo, redmi, samsung, dll. Karyawan

melakukan promosi lewat sosial media dengan hal ini yang diutamakan sosial media facebook dan whatsapp untuk melakukan promosi, dalam melakukan promosi karyawan harus mempunyai bakat mempromosikan dengan baik. Dengan adanya saya magang ditempat ini saya berusaha memasarkan produk ke berbagai sosial media dan membantu karyawan untuk lebih mempunyai pengetahuan yang luas terhadap tipe spesifikasi handphone.

- b. Mencari Produk Handpone Bekas Untuk *Stock* di Toko dalam penjualan produk *handphone* konter juga memerlukan pemasok *handphone* bekas yang mana dalam mencari produk *handphone* bekas, *owner* bekerjasama dengan konter yang lain dengan sesama pengusaha.
- c. Menjalin Relasi Antar Sesama Pengusaha Konter setiap manusia yang hidup di dunia ini tentunya memiliki keinginan untuk bisa sukses dan mapan secara *financial*. Hal tersebut bisa Anda capai dengan mudah apabila dari awal sudah menjalin relasi dengan orang-orang yang tepat. Artinya, orang tersebut memiliki sesuatu yang bisa membantu Anda untuk mencapai kesuksesan. Sebagai contoh, seorang *marketing handphone* yang jeli mencari peluang keuntungan tentunya bisa memanfaatkan relasinya untuk menawarkan barang/jasa yang dijualnya. Hal itu tersebut contoh kecil manfaat yang bisa dirasakan dari memiliki relasi.
- d. Membuat Brosur Lamaran Kerja dalam mencari tenaga kerja *owner* konter membutuhkan brosur lamaran kerja dengan tujuan agar dapat diketahui jika konter tersebut sedang mencari karyawan. Dalam kriteria yang ditujukan pada brosur tersebut memiliki beberapa persyaratan yang salah satunya dapat memasarkan produk dan mengerti spesifikasi *handphone*.
- e. *Interview* dalam menerima karyawan pemilik konter *handphone* perlu mengadakan *interview* yang telah melamar kerja.
- f. Dalam hal ini bertujuan agar bisa menjadi pertimbangan untuk karyawan yang masuk apakah layak atau tidak.
- g. Mencatat Laporan Keuangan konter disusun sebagai bentuk pertanggungjawaban karyawan kepada pemilik usaha yang berkepentingan dengan kinerja dan keberhasilan usaha yang dicapai selama periode tertentu.

Dalam laporan keuangan konter ini masih menggunakan pencatatan manual dengan mencatat setiap transaksi yang masuk dan keluar.

Pokok Masalah

Permasalahan yang dihadapi dalam menjalankan Kuliah Kerja Usaha (KKU) di Konter RCJ CELL adalah Kesulitan dalam melayani Produk *handpone* tentang berbagai tipe dan spesifikasi *handphone* dan dengan mencari *stock handphone* bekas yang mana memerlukan ketelitian dalam beberapa kode cek tipe *handphone* untuk mengetahui kenormalan *handphone* dan yang terakhir ada kendala yang mana karyawan baru yang belum mengetahui secara detail spesifikasi *handphone* dan harga pemasaran produk.

Pembahasan

Langkah dalam memecahkan masalah dalam menjalankan Kuliah Kerja Usaha (KKU) di Konter RJC CELL sebagai berikut :

- 1) Lebih banyak untuk mempelajari tipe *handphone* yang terdapat pada konter supaya dalam melayani bisa langsung tanggap dan memberikan pelanggan bisa kasih keputusan langsung.
- 2) Mempelajari beberapa kode cek semua tipe dan bisa mencari kelemahan yang terdapat di *handphone* untuk bisa dikatakan normal dengan kualitas *handphone* 80-100% layak dijual kembali.
- 3) Lebih banyak konsultasi kepada *owner* untuk masalah detail spesifikasi *handphone*.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Kuliah kerja Usaha dilaksanakan diKonter RCJ cell kecamatan Banyudono Boyolali yang telah dilaksanakan dan dimulai tanggal 1 Februari 2023 sampai 31 maret 2023. Dalam pelaksanaan kuliah kerja usaha, mahasiswa ditempatkan ditoko dan lapangan untuk sistem COD barang. Adapun uraian dari aktifitas – aktifitas yang dilakukan selama pelaksanaan Kuliah Kerja Usaha (KKU) Sebagai berikut :

- a. Melayani Penjualan Produk *Handphone*
- b. Mencari Produk *Handpone* Bekas Untuk Stok di Toko
- c. Menjalin Relasi Antar Sesama Pengusaha Konter
- d. Membuat Brosur lamaran Kerja
- e. *Interview* yang Melamar kerja
- f. Mencatat Laporan Keuangan

Saran

Berdasarkan hasil pelaksanaan Kuliah Kerja Usaha (KKU) yang telah dilakukan mahasiswa, saran yang dapat kami sampaikan adalah bahwa kami telah mendapatkan bimbingan yang baik dalam mengikuti Kuliah Kerja Usaha (KKU). Mahasiswa peserta Kuliah Kerja Usaha (KKU) telah mendapatkan materi program yang telah dijalankan sesuai rencana yaitu kegiatan di dalam operasional yang bertempat diKonter RCJ Cell.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] <https://www.jurnal.id/id/blog/2017-4-cara-bagaimana-meningkatkan-penjualandalam-sebuah-bisnis/>
- [2] <https://www.beecloud.id/cara-membuat-laporan-keuangan-yang-benar/>

Lampiran yang mendukung laporan KGU. Lampiran ini terdiri dari:

Logbook Mahasiswa		
Nama	Galuh Candra	
NIM	20210023	
Program studi	Akuntansi R1 A	
Judul	EVALUASI STRATEGI PROMOSI PRODUK PADA KONTER PCI CELL	
No	Hari/Tanggal	Kegiatan
1.	Senin, 6 Februari 2023	MEMBERSIHKAN PRODUK
2.	Selasa, 7 Februari 2023	MENCATAT DAN MEMUPDATE STOK BARANG
3.	Rabu, 8 Februari 2023	MENATA STOK BARANG
4.	Kamis, 9 Februari 2023	MENCATAT HASIL PENJUALAN
5.	Jumat, 10 Februari 2023	MEMBERSIHKAN PRODUK
6.	Sabtu, 11 Februari 2023	MENYAMPRAIKAN INFORMASI PROMO
7.	Senin, 13 Februari 2023	MEHAWARAKAN PRODUK
8.	Selasa, 14 Februari 2023	MELAYANI PEMBELIAN HP
9.	Rabu, 15 Februari 2023	MENGECER HP
10.	Kamis, 16 Februari 2023	MENULIS HARGA HP
11.	Jumat, 17 Februari 2023	DISPLAY VOCER
12.	Senin, 20 Februari 2023	MEMASANG TEMPERED GLASS
13.	Selasa, 21 Februari 2023	MEMPROMOXIKAN HP TERBARU
14.	Rabu, 22 Februari 2023	MENGREKAP HASIL PENJUALAN SETIAP HARI
15.	Kamis, 23 Februari 2023	REGISTRASI KARTU PERDAMA
16.	Jumat, 24 Februari 2023	RESTART HP
17.	Sabtu, 25 Februari 2023	MENGISI VOCER KOSONG
18.	Senin, 27 Februari 2023	MENILAH HP SERVICE YANG SUDAH JADI & BELUM
19.	Selasa, 28 Februari 2023	MENGREKAP HASIL PENJUALAN JITU BULAN
20.	Rabu, 1 Maret 2023	MENGHITUNG SALDO AWAL
21.	Kamis, 2 Maret 2023	MENGUPGRADE HARGA VOCER
22.	Jumat, 3 Maret 2023	MENGUPGRADE MACAM ACC HP

No	Hari/Tanggal	Kegiatan
23.	Sabtu, 4 Maret 2023	DISPLAY VOKER
24.	Senin, 6 Maret 2023	MENGISI VOKER KOLONG
25.	Selasa, 7 Maret 2023	MELAYANI PEMBELIAN HP
26.	Rabu, 8 Maret 2023	MEMBERSIHKAN POKOK
27.	Kamis, 9 Maret 2023	MENATA STOK BARANG
28.	Jumat, 10 Maret 2023	MENCATAT BARANG HADIS
29.	Sabtu, 11 Maret 2023	MENCAT HARGA HP
30.	Senin, 13 Maret 2023	MENCATAT HASIL PENJUALAN
31.	Selasa, 14 Maret 2023	PROMOSI HP
32.	Rabu, 15 Maret 2023	MENGECEK HP BARU
33.	Kamis, 16 Maret 2023	MELAPORKAN AKTIVITAS PENJUALAN
34.	Jumat, 17 Maret 2023	MENAWARKAN PRODUK
35.	Senin, 20 Maret 2023	MEMBERIKAN INFORMASI PRODUK
36.	Selasa, 21 Maret 2023	MENATA STOK BARANG
37.	Rabu, 22 Maret 2023	MENAKTIFKAN KARTU PERDANA
38.	Sabtu, 25 Maret 2023	MENGISI VOKER KOLONG
39.	Senin, 27 Maret 2023	MEMBERSIHKAN ETALASE
40.	Selasa, 28 Maret 2023	MELAYANI PENJUALAN HP
41.	Rabu, 29 Maret 2023	MENGUPGRADE HARGA VOKER
42.	Kamis, 30 Maret 2023	MENGREKAP HASIL PENJUALAN
43.	Jumat, 31 Maret 2023	MENGHITUNG SALDO AWAL



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

Nama Mahasiswa : GAIH, CAHYA EYUNDA
NIM : 602.022.009
Pembimbing : EKO RIYANTO, S.E., M.P.
No. Telp Pembimbing : 085-642-109 806
Nama Instansi : PT. NUSANTARA NUSANTARA
Alamat Instansi : JI. NUSANTARA NUSANTARA
Nama Pimpinan : RIA ANANDA PRATIWI
No. Telp Pimpinan : 085-602-153 816

FEBRUARI 2023																													
KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART
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
✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓

MARET 2023																													
KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART
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
✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓

APRIL 2023																													
KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART	KWART
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,
Pimpinan/Ketua Lembaga
RCJ CELL

Lembar Konsultasi Dosen Pembimbing

Nama : Galuh Candra Setyowati
NIM : 20210023
Program Studi : Akuntansi
Judul : Evaluasi strategi promosi produk pada konter rej cell
Dosen Pembimbing : Eko Triyanto, S.E.,M.M

No	Hari/Tanggal	Keterangan	TTD
1.	27 Februari 2023	Konsultasi Kasus Rekap Laporan Keuangan	
2.	12 April 2023	Konsultasi Online Isi Laporan	
3.	07 Mei 2023	Revisi Judul dan Isi	
4.	15 Mei 2023	Konsultasi Laporan KKU Final	
5.	16 Mei 2023	Konsultasi offline Revisi Spasi	
6.	28 Mei 2023	ACC	

STIE Surakarta

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI SURAKARTA
Jl. Slamet Riyadi Mekambaj 435 - 437
Telp. (0271) 717785 Fax. (0271) 724810
Kartasura, Sukoharjo, Surakarta
Website : www.stiesurakarta.ac.id
Email : info@stiesurakarta.ac.id / plst12@yahoo.co.id

NILAI KULIAH KERJA USAHA (KKU)

Nama Mahasiswa
NIM
Dosen Pembimbing
Nama Perusahaan
Judul

GAJAH CANDRA SETYOWATI
083
CEO TRVA S.E.M.M
RCJ CELL

NO.	KETERANGAN	NILAI PERULUHAN
A	KEDISIPLINAN	A 95
1	Ketepatan Waktu / Disiplin	A 93
2	Sikap Kerja / Terhadap Kerja	A 94
3	Tanggungjawab Terhadap Tugas	A 89
4	Kehadiran / Absensi	A 91
5	Mencatutl Perseoruan	
B	PRESTASI KERJA	A 89
1	Kemampuan Kerja	A 92
2	Kemampuan Kerja	A 94
3	Kualitas Hasil Kerja	A 95
4	Kemampuan Beradaptasi	A 93
2	Kerjasamaanya	A 94
6	Kereleasan / Intinitif	
C	KREATIVITAS	A 89
1	Mampu berpendapat	A 99
2	Mampu menganalisis masalah	A 91
3	Mampu memecahkan masalah	
D	PERFORMANCE	A 94
1	PERFORMANCE	A 95
2	Bila Berkaitan	
Nilai Rate-Rate Percahaan		92,51
Nilai Dosen Pembimbing IKGU		80
Total Nilai (Perusahaan dan Pembimbing IKGU)		92,3

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

☒ YA☐ TIDAK

DOSEN PEMBIMBING

☒ YA
PLT/PJNAN/DIREKTUR
INSTANSI/BIDAN USAHA
Pak. Encep D
NIK: 609010080000
KE

KETUA PROGRAM STUDI SI AKUNTANSI

NEDN:

Nilai dalam Huruf	Poin	Rentang Skala
A	4,0	80,00-100,00
A ⁺	3,75	73,00-84,99
A ⁻	3,50	71,00-79,99
B ⁺	3,25	70,00-74,99
B	3,00	65,00-69,99
B ⁻	2,75	60,00-64,99
C ⁺	2,50	55,00-59,99
C	2,00	48,00-54,99
D	1,00	50,00-59,99
E	0	

Pimpinan / Direktur Insansi / Badan Usaha dan Dosen dimohon memberikan nilai sesuai dengan pedoman di atas, terima kasih