

LAPORAN KULIAH KERJA USAHA (KKU)
ANALISIS OMSET PENJUALAN FASHION VIA ONLINE PASCA
PANDEMI, STUDI KASUS THRIFTEMTWO.ID



Oleh :

Muhammad Iqbal Romadhani

20220054

PROGRAM STUDI AKUNTANSI
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI SURAKARTA
2023

HALAMAN PENGESAHAN

Nama : Muhammad Iqbal Romadhani
NIM : 20220054
Fakultas : Ekonomi
Program Studi : S1 Akuntansi
Judul Laporan : "ANALISIS OMSET PENJUALAN FASHION VIA
ONLINE PASCA PANDEMI, STUDI KASUS
THRIFTEMTWO.ID"

Sukoharjo, 1 Juni 2023

Menyetujui,

Dosen Pembimbing



Eko Triyanto, S.E.,M.M.
NIDN : 0217048601

Ketua Program Studi Akuntansi



Astuning Saharsini, S.E.,M.Acc.
NIDN : 0606129102

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Laporan Kuliah Kerja Usaha (KKU) yang dibuat oleh Muhammad Iqbal Romadhani, NIM 20220054 dengan judul "**Analisis Omset Penjualan Fashion Via Online Pasca Pandemi, Studi Kasus Thriftemtwo.Id** ", Program Studi Akuntansi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta telah diperiksa dan diperbaiki sesuai dengan saran pembimbing. Oleh karena itu, laporan Kuliah Kerja Usaha (KKU) ini telah disetujui oleh pembimbing

Sukoharjo, 1 Juni 2023

Pembimbing



Eko Triyanto, S.E.,M.M.

NIDN : 0217048601

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	I
HALAMAN PENGESAHAN	II
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	III
DAFTAR ISI.....	IV
DAFTAR TABEL	V
DAFTAR GAMBAR.....	VI
DAFTAR LAMPIRAN	VII
KATA PENGANTAR	VIII
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Tujuan Kerja Kuliah Usaha	1
1.3 Manfaat Kerja Kuliah Usaha	1
1.4 Tempat Kerja Kuliah Usaha	2
1.5 Jadwal dan Waktu Pelaksanaan Kuliah Kerja Usaha	2
BAB II GAMBARAN UMUM UMKM	4
2.1 Sejarah UMKM	4
2.2 Struktur Organisasi UMKM	5
BAB III PELAKSANAAN KULIAH KERJA USAHA	6
3.1 Bidang Kerja dan Kegiatan	6
3.2 Omset Penjualan Melalui Via Whatsapp, Facebook, Tiktok, Shopee Tahun 2021	6
3.3 Omset Penjualan Melalui Via Whatsapp, Facebook, Tiktok, Shopee Tahun 2022	7
3.4 Kendala Yang Di Hadapi	8
3.5 Cara Mengatasi Masalah	9
BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN	10
4.1 Kesimpulan	10
4.2 Saran	10
DAFTAR PUSTAKA	11
LAMPIRAN-LAMPIRAN	12

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Jadwal Kerja Setiap Hari	3
Tabel 1.2 Jadwal Kerja Setiap Hari	3
Tabel 1.3 Omset Penjualan Pakaian Melalui E-Commerce Tahun 2021.....	6
Tabel 1.4 Omset Penjualan Pakaian Melalui E-Commerce Tahun 2022	7

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Struktur Organisasi UMKM Thrifemtwo.Id	5

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1 Formulir Kehadiran dan Kegiatan Harian Mahasiswa	12
Lampiran 2 Dokumentasi Pesanan Melalui Whatsapp	12
Lampiran 3 Dokumentasi Pesanan Melalui Tiktok	13
Lampiran 4 Dokumentasi Pesanan Melalui Shopee	13
Lampiran 5 Dokumentasi Pengemasan atau Packing Pesanan Konsumen ...	14

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT atas limpahan rahmat dan kasih sayang-Nya. Tidak lupa pula shalawat dan salam senantiasa tercurahkan bagi Rasulullah saw. yang telah membawa manusia dari zaman kegelapan menuju zaman terang benerang. Dimana yang telah melimpahkan hidayah-Nya dan memberi kesempatan untuk menyelesaikan laporan KKU (Kuliah Kerja Usaha) yang telah penulis buat ini dengan judul "**Analisis Omset Penjualan Fashion Via Online Pasca Pandemi, Studi Kasus Thriftemtwo.Id** "

Kegiatan magang dari STIE Surakarta dilakukan sebagai sarana untuk mengenalkan mahasiswa pada kondisi nyata di lapangan. Proses magang sekaligus menjadi syarat bagi mahasiswa untuk bisa menyelesaikan mata kuliah bersangkutan. Dalam menyelesaikan Laporan Kegiatan Kuliah Kerja Usaha ini tentunya tak lepas dari beberapa hal yaitu bantuan, dorongan serta bimbingan yang membantu dan berguna bagi penulis maupun pihak lain. Kelancaran kegiatan KKU di Thriftemtwo.Id ini tidak terlepas dari berbagai bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Selaku ketua STIE Surakarta
2. Selaku ketua program studi Akuntansi STIE Surakarta
3. Selaku Dosen Pembimbing
4. Team Kerja Thriftemtwo.Id
5. Orang tua dan teman-teman yang ikut mendukung proses KKU sampai selesai. Penulis menyadari bahwa dalam laporan KKU masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, segala kritik dan saran yang bersifat membangun guna menyempurnakan penulisan laporan KKU ini serta bermanfaat bagi penulis, pembaca, dan bagi laporan-laporan selanjutnya. Akhir kata, penulis berharap semoga dengan adanya laporan magang ini dapat bermanfaat bagi pembaca dan menjadi gambaran untuk kemajuan laporan ini.

Sukoharjo, 1 Juni 2023



Penyusun

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pandemi Covid-19 telah mengubah pola perilaku masyarakat khususnya konsumen. Perubahan perilaku tersebut ditunjukkan konsumen yang cenderung menggunakan aplikasi belanja online atau yang disebut juga sebagai e-commerce. Di masa pandemi seperti ini, keamanan menjadi hal utama karena harus meminimalisir aktivitas kontak fisik dengan orang lain. Maka dari itu, banyak konsumen yang membeli kebutuhan sehari-harinya beralih ke belanja online, karena aman dan praktis, serta tidak memerlukan kontak fisik dengan orang lain – dikutip dari Kumparan.com (Arrachman, 2021). Hasil survei Bank DBS secara daring dengan 545 responden, menunjukkan minat masyarakat menggunakan e-commerce meningkat secara signifikan saat Covid-19 sebesar 66%, yang mana sebelum pandemi melanda hanya 24% saja. Produk yang paling diminati oleh pelanggan di ecommerce selama pandemic COVID-19, yakni: fashion berupa baju dan sepatu sebesar 26,9%, kosmetik dan perawatan wajah sebesar 12,1%, perawatan pribadi sebesar 12%, vitamin sebesar 11,6%, dan hadiah sebesar 8,6%.

1.2 Tujuan Kuliah Kerja Usaha

Adapun tujuan yang ingin di capai yaitu untuk menganalisis omset penjualan produk kosmetik dan mengetahui manfaat penjualan online melalui e-commerce shopee yang dilihat dari segi omset penjualan barang dagang produk kosmetik di CV. Shanum Sejahtera Group.

1.3 Manfaat Kuliah Kerja Usaha

1. Bagi Mahasiswa
 - a. Mahasiswa dapat mempraktekkan dan menerapkan ilmu pengetahuan perkuliahan yang dimiliki secara langsung di lapangan kerja,

- b. dengan harapan dapat membandingkan pengetahuan yang diterima saat perkuliahan dengan kondisi kerja yang ada.
 - c. Mahasiswa mampu mengenal, mengetahui, dan menganalisis manfaat dari adanya e-commerce dan laporan keuangan yang ada dalam dunia kerja.
 - d. Menambah pengetahuan, pengalaman, dan wawasan di lapangan kerja mengenai dunia kerja sesuai dengan bidangnya.
2. Bagi Lembaga Perguruan Terciptanya hubungan kerjasama yang saling menguntungkan antara kedua belah pihak, yaitu dapat menempatkan mahasiswa yang potensial untuk mendapatkan pengalaman
 3. Bagi Instansi yang Bersangkutan
 - a. Instansi dapat melihat tenaga kerja yang potensial dikalangan mahasiswa sehingga apabila suatu saat membutuhkan karyawan dapat merekrut mahasiswa tersebut.
 - b. Instansi dapat memenuhi kebutuhan tenaga kerja yang berwawasan akademik dari kuliah kerja magang tersebut

1.4 Tempat Kuliah Kerja Usaha

Kegiatan Kuliah Kerja Magang (KKM) ini dilaksanakan di :

Nama Perusahaan : Thriftemtwo.Id

Alamat : Jl. Tentara Pelajar nomor 46 Desa Prenggan RT 01/ RW
02 Sanggrahan, Grogol, Sukoharjo, Jawa Tengah

Telepon : 0895-0476-0673

Email : marradoa2@gmail.com

Alasan penulis memilih UMKM Thrifemtwo.Id sebagai tempat Kuliah Kerja Usaha (KKU), karena penulis bekerja di tempat itu sekaligus menjadi pemilik bisnis tersebut.

1.5 Jadwal Waktu Kuliah Kerja Usaha

Kegiatan Kuliah Kerja Usaha (KKU) ini dilaksanakan di Thrifemtwo.Id, dengan waktu 2 bulan mulai dari 1 Februari 2023 sampai dengan 31 Maret 2023 yang berlangsung selama 59 hari kerja efektif.

Adapun jam kerja Kuliah Kerja Usaha (KKU) ini dimulai pukul 09.00 sampai pukul 22.00. Hari Libur : Hari Minggu dan Tanggal Merah.

Tabel 1.1 Jadwal Kerja per Hari

Jam Kerja	Keterangan
09.00-12.00 WIB	Aktif Kerja
12.00-13.00 WIB	Ishoma
13.00-15.00 WIB	Aktif Kerja
15.00-15.30 WIB	Ishoma
15.30-18.00 WIB	Aktif Kerja
18.00-19.00 WIB	Ishoma
19.00-22.00 WIB	Aktif Kerja

Sumber : Dikelola oleh penulis

Tabel 1.2 Jadwal Kerja per Minggu

No	Jenis Kegiatan	Minggu 1	Minggu 2	Minggu 3	Minggu 4	Minggu 5	Minggu 6	Minggu 7	Minggu 8
1	Tahap Persiapan dan Pelaksanaan	√	√						
2	Tahap Pelaksanaan Magang			√	√				
3	Tahap Pelaksanaan Magang					√	√		
4	Tahap Penulisan Laporan							√	√

Sumber : Dikelola oleh penulis

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG

2.1 Sejarah Perusahaan/UMKM

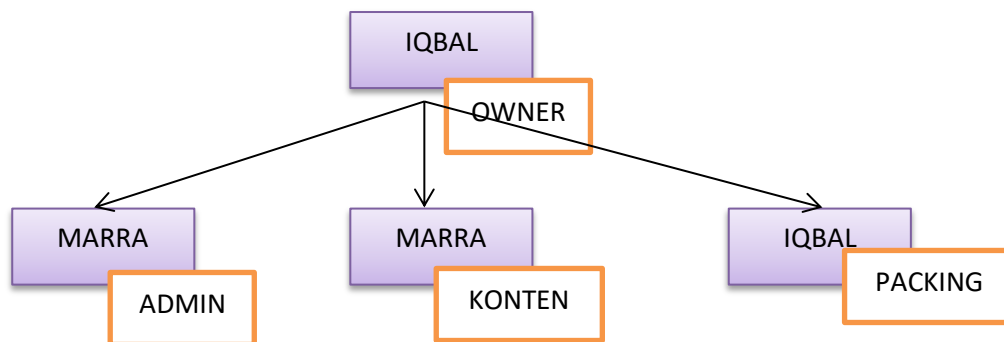
Thrifemtwo.Id yang beralamat Jl. Tentara Pelajar nomor 46 Desa Prenggan RT 01/ RW 02 Sanggrahan, Kec. Grogol, Kab. Sukoharjo telah berdiri sejak 2020. Tepat nya pada saat Pandemi *Covid-19*. UMKM ini bergerak dibidang Fashion yang kegiatannya Jual-Beli pakaian wanita. Produk Fashion yang ditawarkan antara lain Dress, Celana Panjang, Blouse, Kemeja Oversize, Sampai Hotpants. Produk ini dipasarkan melalui sosial media Facebook, Instagram, Shopee dan salah satu e-commerce yang lagi digandrungi anak muda sekarang yaitu Tiktok. Untuk pemesanan produk, customer dapat datang langsung ke tempat gudang atau dapat membeli melalui online yang dapat dipesan melalui Whatsapp ataupun DM , sedangkan untuk customer yang berada jauh dari toko dapat membeli melalui toko online di salah satu e-commerce yaitu Tiktok dan Shopee.

Pemasaran produk di salah satu e-commerce Tiktok atau Shopee memiliki manfaat yaitu dapat menjangkau customer yang berada jauh baik di luar kota maupun luar pulau, juga dapat menikmati gratis ongkos kirim atau subsidi ongkos kirim yang disediakan oleh pihak e-commerce Tiktok atau Shopee, sehingga banyak customer yang berminat berbelanja di e-commerce. Untuk cara pembayaran customer yang memesan baik via Whatsapp maupun e-commerce diberi 2 pilihan yaitu transfer atau COD (bayar di tempat). Jika pemesanan yang pembayaran dilakukan di rumah/bayar di tempat hanya dapat tersedia oleh Jasa Kirim J&T. Sedangkan jika melalui e-commerce Tiktok atau Shopee dapat dilakukan oleh pembeli dari wilayah seluruh Indonesia.

2.2 Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur organisasi merupakan suatu kerangka yang membentuk hubungan-hubungan-hubungan antara bagian-bagian kerja maupun orang-orang yang melaksanakan tugas, dan kewajiban masing-masing dalam sistem koordinasi. Adapun struktur organisasi Thriftemtwo.Id di gambar adalah sebagai berikut.

Gambar 2.1 Struktur Organisasi Thrifemtwo.id



BAB III

PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG

3.1 Pelaksanaan Kerja yang Dilakukan di Tempat Magang

Standart pelayanan dan kerja dalam menerima pesanan konsumen sebagai berikut :

1. Admin menerima pesanan dari konsumen baik melalui Whatsapp atau e-commerce Tiktok atau Shopee setelah melakukan pembayaran bagi yang pembayaran transfer dan mengisi form persetujuan pesanan antara pembeli dan penjual untuk melakukan pembayaran COD (bayar di tempat).
2. Form pesanan bagi pembayaran COD di kasih keterangan dan untuk pesanan e-commerce akan mendapatkan notifikasi pesanan kemudian bagian admin menyiapkan produk setiap pesanan customer, kemudian diberikan kepada bagian packing untuk dipacking sesuai standart.
3. Untuk bagian konten bertugas untuk mengedit setiap produk dan memasarkan di sosial media facebook, instagram, dan e-commerce dibantu dengan bagian owner.

3.2 Omset Penjualan Melalui Via Whatsapp, Facebook, Instagram, Shopee, dan Tiktok.

Berikut adalah omset penjualan produk fashion Thrifemtwo.Id Tahun 2021 pada saat Pandemi Covid-19

Tabel 1.3 : Omset Penjualan Produk Fashion Per Tahun

BULAN	TOTAL PENJUALAN/BULAN
Januari	Rp 5.405.000
Februari	Rp 4.375.000
Maret	Rp 4.950.000
April	Rp 5.265.000
Mei	Rp 7.213.000

Lanjutan Tabel 1.3

Juni	Rp 8.774.000
Juli	Rp 6.348.000
Agustus	Rp 4.878.000
September	Rp 6.650.000
Oktober	Rp 5.985.000
November	Rp 4.625.000
Desember	Rp 5.356.000
Total	Rp 69.824.000

3.3 Omset Penjualan Melalui Via Whatsapp, Facebook, Instagram, Shopee, dan Tiktok.

Berikut adalah omset penjualan produk fashion Thrifemtwo.Id Tahun 2022 pada saat Pandemi Covid-19

Tabel 1.4 : Omset Penjualan Produk Fashion Per Tahun

BULAN	TOTAL PENJUALAN/BULAN
Januari	Rp 4.890.000
Februari	Rp 3.575.000
Maret	Rp 4.760.000
April	Rp 3.504.000
Mei	Rp 2.790.000
Juni	Rp 3.210.000
Juli	Rp 3.545.000
Agustus	Rp 1.400.000
September	Rp 1.890.000
Oktober	Rp 2.740.000
November	Rp 3.315.000
Desember	Rp 2.506.000

Lanjutan Tabel 1.4

Total	Rp 38.125.000
-------	---------------

Dari kedua tabel diatas terdapat perbedaan total omset penjualan. Dimana pada tabel pertama yaitu penjualan senilai Rp 69.824.000 yang diperoleh dalam 1 tahun di tahun 2021, saat itu masih awal mula pandemi Covid-19. Sedangkan pada tabel kedua yaitu penjualan senilai Rp 38.125.000 yang diperoleh dalam 1 tahun di tahun 2022, saat itu baru pemulihan dari situasi Covid-19. Dari kedua tabel jumlah omset penjualan Produk Fhasion di Thriftemtwo.Id tersebut terdapat selisih senilai Rp 31.699.000. Sehingga dengan adanya e-commerce dapat mempengaruhi jumlah omset penjualan dan berdampak positif bagi Thriftemtwo.Id.

3.4 Kendala Yang Dihadapi

Agar tercapainya CV. Shanum Sejahtera Group di Tahun 2021 ini, tida terlepas akan adanya kendala antara lain :

1. Penjualan yang dilakukan dengan 2 cara yaitu online (penjualan di ecommerce) dan offline (langsung datang ke toko) menjadi bingung dalam mengontrol stok produk.
2. Penjualan yang dilakukan secara online (melalui e-commerce) jika status pesanan barang telah sampai di tangan pembeli sedangkan pembeli belum menyetujui pesanan selesai maka uang tidak akan masuk ke dalam saldo penjual dan harus menunggu agar pembeli menyelesaikan pesanan atau menunggu perubahasan status pesanan diterima oleh sistem maximal 3 hari dari status pesanan di terima.
3. Jangkauan pemasaran produk di sosial media seperti facebook biasanya terjadi banned oleh pihak facebook sehingga kita tidak dapat menawarkan produk kita dan orderan yang masuk kurang maksimal.

3.5 Cara Mengatasi Kendala

Adapun solusi yang dapat dilakukan dalam mengatasi kendala diatas yaitu :

1. Membagi jumlah produk yang khusus dijual di e-commerce misalnya sebesar 25% dari jumlah keseluruhan barang yang ada sehingga stok barang yang ada di e-commerce sesuai dengan jumlah fisik barang yang ada di toko. Sebagian sisa stok yang ada digunakan untuk berjualan offline dan jika stok produk yang digunakan berjualan offline menipis bisa mengambil stok barang yang khusus untuk online dan harus segera merubah stok yang ada di toko online.
2. Mengirim pesan melalui fitur hubungi pembeli yang ada pada aplikasi untuk mengingatkan dan memberi informasi jika produk telah diterima dan dimohon segera mengkonfirmasi pesanan selesai agar sejumlah uang yang dibayarkan oleh pembeli segera masuk ke saldo penjual.
3. Ketika pihak Tiktok atau Shopee membanned akun toko, admin harus memfollow up customer lama dan menghubungi satu per satu menawarkan produk kembali agar mendapatkan pesanan produk.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Dari hasil KCU (Kuliah Kerja Usaha) yang dilaksanakan di Thrifemtwo.Id dapat penulis tarik kesimpulan bahwa dengan adanya e-commerce sangat berpengaruh terhadap omset penjualan. Selain berpengaruh pada omset penjualan e-commerce memberi dampak positif baik bagi penjual dan pembeli. Manfaat positif bagi penjual dapat menawarkan produk di berbagai wilayah tak hanya di lingkup wilayah sekitar gudang, tetapi dapat menawarkan di dalam kota maupun luar kota bahkan luar pulau dan luar negeri. Dampak positif bagi pembeli yaitu dapat membeli dan memiliki produk yang diinginkan tanpa harus keluar rumah dan tanpa harus menyita waktu untuk pergi ke toko yang menyediakan produk tersebut. Dan seperti kondisi saat ini di musim pandemi Covid-19 dapat mengurangi kerumunan yang dilakukan oleh penjual dan pembeli di toko, dan mengurangi pertemuan antar pembeli dan penjual yang tidak tahu asalnya berkumpul dengan orang siapapun dan dimanapun sehingga dapat mengurangi penyebaran virus Covid-19 di saat masa itu.

4.2 Saran

Berdasarkan pengamatan dan data yang diperoleh pengamat di objek KCU, penulis dapat memberikan saran kepada pemilik Thrifemtwo.Id agar dapat memasarkan produk di e-commerce lain tidak hanya di Facebook, Instagram, Shopee, atau Tiktok, agar memiliki banyak toko online sehingga semakin besar kemungkinan untuk memperoleh pesanan yang lebih banyak dan omset penjualan yang lebih tinggi dari sebelumnya.

DAFTAR PUSTAKA

Eka Putri, J. S. S. 2019.

<https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&url=http://repository.stiedewantara.ac.id/690/1/LAPORAN%2520KKM%2520EKA%2520PUTRI%2520%25281562037%2529.pdf&ved=2ahUKEwlvLDo9trvAhXZlbcAHVFtBNMQFjAAeqQIBRAC&usq=AOvVaw1HkX7paQQoyYcHSwZU7FM>

Heri Suprianto. 2019.

<https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&url=http://repository.stiedewantara.ac.id/685/&ved=2ahUKEwjAq7qJNrvAhUCSX0KHQRKDhMQFjAAeqQIBBAC&usq=AOvVaw0IkOJS2IfjvhM7rBz4W9>

Lampiran 1

DAFTAR HADIR MAHASISWA STIE SURAKARTA
KEGIATAN KULIAH KERJA USAHA (KKU)
Periode TAHUN 2023

Nama Mahasiswa : MUHAMMAD IQBAL ROMADHAN Nama Instansi : THRIFTEMTWO.ID
 NIM : 20220054 Alamat Instansi : PANCA BHAKTA RT 01/02 SAMPURAYAN
 Pembimbing : ED. TRIHANTO, S.E., M.M. Nama Pimpinan : MUHAMMAD IQBAL ROMADHAN
 No. Telp Pembimbing : 0856-4910-4406 No. Telp Pimpinan : 0895-0436-0573 (WA 215415)

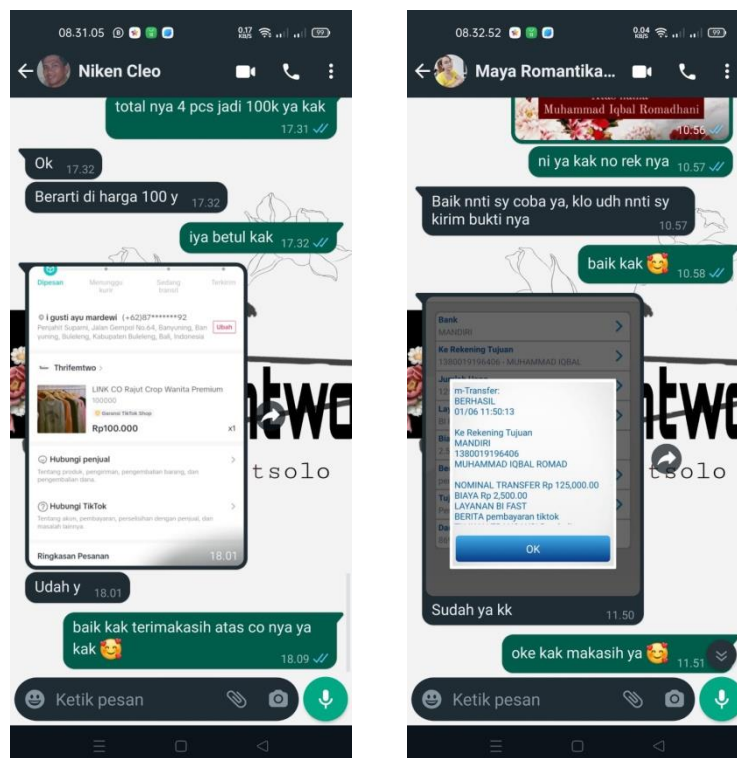
FEBRUARI 2023																											
RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU	MINGGU	SENIN	BELASA	RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU	MINGGU	SENIN	BELASA	RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU	MINGGU	SENIN	BELASA	RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU	MINGGU	SENIN	BELASA
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28
✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓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

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

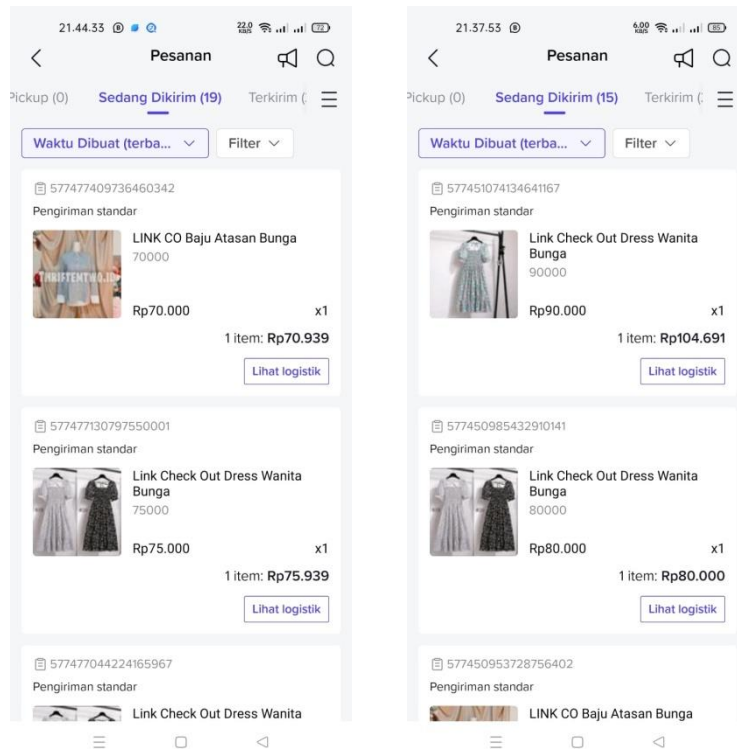
APRIL 2023																													
SABTU	MINGGU	SENIN	BELASA	RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU	MINGGU	SENIN	BELASA	RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU	MINGGU	SENIN	BELASA	RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU	MINGGU							
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30

Surakarta, 23 JUNE 2023
 Pimpina/Kepala Instansi
 (MUR IABAL R.)

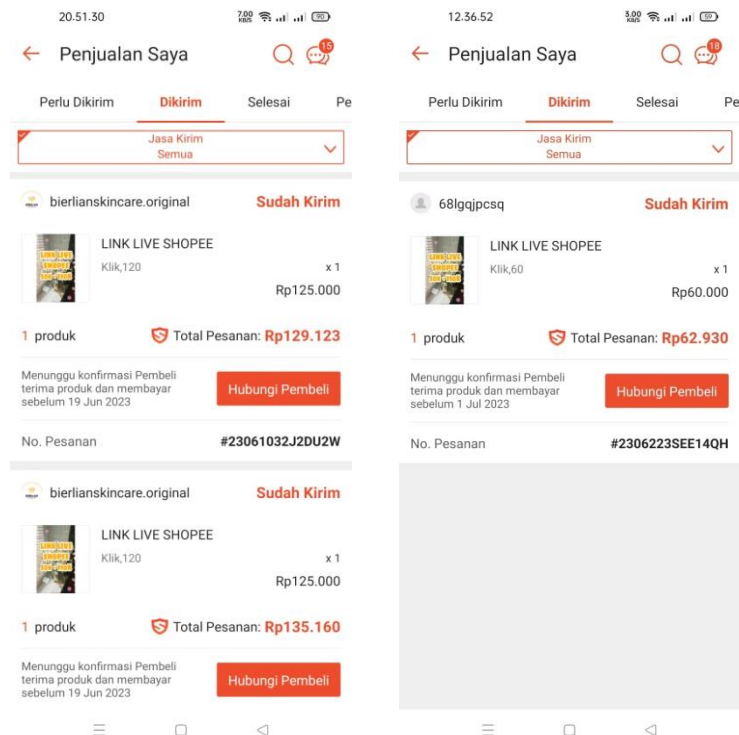
Lampiran 2



Lampiran 3



Lampiran 4



Lampiran 5

