

**MANAJEMEN STRATEGI PERSAINGAN INDUSTRI
PLASTIK PADA CV. SEKAR SARI
DI SUKOHARJO**



LAPORAN KERJA PRAKTEK

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

Disusun oleh :

ERLIEN NUGYATAMARA P S

18.12.0102

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI SURAKARTA
2021**

LAPORAN KULIAH KERJA USAHA

MANAJEMEN STRATEGI PERSAINGAN INDUSTRI PLASTIK PADA CV. SEKAR SARI DI SUKOHARJO

Disusun oleh:

Erlien Nugyatamara P S

18.12.0102

Telah disetujui dan disahkan dengan baik oleh Pembimbing Laporan Kuliah Kerja
Usaha, guna melengkapi Tugas dan sebagian persyaratan kelulusan Sarjana

Program Studi Strata I

Surakarta,

2021

Mengetahui,

Kepala Program Studi



(Ari Susanti, S.Pt., M.M)
MANAJEMEN
NIDN: 0323048302

Dosen Pembimbing



(Heny Kurnianingsih, S.E., M.M)
NIDN: 1615037501

KATA PENGANTAR

Sebelumnya marilah kita panjatkan puji dan syukur ke hadirat Allah SWT, sholawat dan salam kita curahkan dan limpahkan kepada Nabi Muhammad SAW, atas berkat rahmat dan karunianya saya dapat menyusun Laporan Kuliah Kerja Usaha dengan judul “Manajemen Strategi Persaingan Industri Plastik pada CV. Sekar Sari di Sukoharjo”.

Pada kesempatan ini tidak lupa saya mengucapkan terimakasih atas segala bantuan bimbingan dan dorongan dari berbagai pihak yang turut berperan dalam partisipasi terselesaikannya pembuatan laporan ini.

Dengan terselesaikannya laporan ini saya mengucapkan terimakasih kepada :

1. Bapak Dr. Pardi S.E., M.M., M.H, selaku ketua STIE Surakarta.
2. Ibu Ari Susanti, S.Pt., M.M, selaku kepala program studi manajemen.
3. Ibu Heny Kurnianingsih, S.E., M.M, selaku dosen pembimbing Laporan Kuliah Kerja Usaha.
4. Ibu Tanti Wijaya Kusuma selaku pimpinan CV. Sekar Sari, yang telah memberikan izin atau kesempatan kepada saya melaksanakan kegiatan magang selama 2 bulan.
5. Seluruh karyawan CV. Sekar Sari yang telah memberi bekal pengetahuan dan pengalaman kepada penulis.
6. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu sehingga penulis menyelesaikan laporan ini dengan baik.

Penulis menyadari laporan ini masih jauh dari kata sempurna, karena itu segala nasehat, kritik dan saran dari pembaca sangat penulis harapkan.

Akhir kata penulis mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang telah membaca laporan ini.

Surakarta, 2021

Penyusun

Erlien Nugyatamara P S

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAM PENGESAHAN.....	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR GAMBAR.....	v
DAFTAR LAMPIRAN.....	vi
LAPORAN KULIAH KERJA USAHA.....	1
A. LATAR BELAKANG.....	1
B. DIVISI KERJA.....	3
C. AKTIVITAS.....	4
D. POKOK MASALAH.....	5
E. SOLUSI.....	7
KESIMPULAN.....	10
LAMPIRAN.....	11

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1. Logo CV. Sekar Sari.....	1
Gambar 2. Struktur Organisasi CV. Sekar Sari.....	4

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1. Laporan Penjualan 2020 CV. Sekar Sari.....	11
Lampiran 2. Data Aktivitas Mahasiswa (Logbook).....	12
Lampiran 3. Dokumentasi Kegiatan.....	21
Lampiran 4. Daftar Hadir Mahasiswa.....	25
Lampiran 5. Formulir Penilaian Dosen.....	26
Lampiran 6. Formulir Penilaian Perusahaan.....	27
Lampiran 7. Formulir Penilaian Akhir.....	28

LAPORAN KULIAH KERJA USAHA

A. Latar Belakang

Penggunaan bahan plastik sebagai kemasan memang sangat menjadi problematika. Sejauh ini belum ada bahan sebaik plastik yang memiliki harga produksi rendah namun berkualitas bagus. Plastik cenderung menjadi jawaban untuk berbagai macam penggunaan, seperti membungkus bahan makanan, minuman, maupun lainnya. Hal itu menyebabkan plastik terus meningkat.

Bagi Indonesia, prospek dan trend bisnis plastik dapat dikatakan sangat baik. Ada tiga faktor yang memberikan peluang besar bagi pengembangan industri dan bisnis plastik. Pertama, jumlah produk di urutan keempat pada rangking dunia. Kedua, terdapatnya bahan baku plastik yang cukup potensial yang jarang dimiliki negara lain. Ketiga, konsumsi plastik berkapita yang masih amat rendah dibanding negara-negara maju.

CV. Sekar Sari merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang pembuatan plastik terutama plastik HD dan PP. CV Sekar Sari didirikan pada tanggal 24 September 2016 oleh Ibu Tanti Wijaya Kusuma yang bertempat di Jalan W.R Supratman No. 156 Kadilangu, Baki, Sukoharjo, Jawa Tengah. Hasil produksi CV. Sekar Sari digunakan antara lain untuk kemasan makanan, plastik (longsong), kantong plastik sayur, plastik packing.



Gambar A.1. Logo CV. Sekar Sari

Peristiwa yang dihadapi industri plastik ini adalah mengalami penurunan pada tahun 2020 dimana penjualan mengalami fluktuasi dan cenderung belum stabil, salah satu permasalahannya yaitu persaingan sesama industri plastik di daerah yang sama. Persaingan antar industri plastik sangatlah tajam di Indonesia, pesaing baru dapat masuk ke industri dengan mudah serta pemasuk dan pelanggan dapat meningkatkan tawar menawar. Intensitas persaingan antar industri plastik cenderung meningkat karena jumlah pesaing semakin seragam dalam hal ukuran, kemampuan serta permintaan untuk produk industri menurun karena pemotongan harga semakin umum.

Persaingan yang semakin tinggi juga dapat dilihat dari semakin banyaknya industri yang memiliki *diferensiasi* produk dari pesaing lainnya. Dalam hal ini, industri plastik memiliki *diferensiasi* produk pada produksi campuran yang dapat menekan biaya produksi namun tetap memperhatikan kualitas yang ada, sehingga perusahaan dapat memberikan manfaat kepada konsumen dengan memberikan harga yang lebih murah namun produk berkualitas. Bahan baku sendiri sebagian besar industri tidak memiliki *diferensiasi* sehingga persaingan bahan baku yang ada cenderung lebih rendah.

Daerah Sukoharjo banyak industri yang memproduksi jenis plastik yang sama yaitu PP dan HD itulah yang menjadi persaingan bagi CV. Sekar Sari. Oleh sebab itu, CV. Sekar Sari memerlukan penerapan strategi yang tepat untuk mencapai tujuan akhir perusahaan dan mempertahankan keunggulan yang dimiliki agar dapat mengungguli pesaingnya. Guna mencapai keputusan strategis, maka diperlukan manajemen strategis. Manajemen strategis terdiri dari lingkungan internal yang meliputi kekuatan dan kelemahan yang dimiliki industri serta lingkungan eksternal meliputi peluang dan ancaman bagi industri.

Manajemen strategi CV. Sekar Sari dalam menghadapi banyaknya persaingan yaitu produksi yang menggunakan mesin dari proses pencairan biji plastik sampai sablon guna mempermudah proses produksi, menambah

differentiasi produk dengan membuka jasa sablon plastik dimana sedikit industri plastik di Sukoharjo yang mempunyai jasa sablon plastik, harga plastik dan jasa sablon yang murah dari pesaing namun tetap konsisten pada kualitas produknya, memproduksi kembali plastik retur dari konsumen menjadi kresek hitam dengan menambahkan bahan baku pelet sehingga tidak ada limbah plastik apapun, memberikan sistem pembayaran yang lebih mudah dengan tempo waktu pembayaran maksimal 3bulan apabila produk sudah sampai ke pembeli pembayaran tidak harus pada saat barang datang bisa di bulan berikutnya, membagi bagian produksi plastik HD dan PP secara terpisah untuk menghemat waktu proses produksi, menambah modal guna mengembangkan industri kedepannya dan mengganti mesin produksi yang sudah usang, memiliki armada sendiri untuk pengiriman produk dalam kota dan menggunakan jasa armada pengiriman yang terpercaya apabila pengiriman luar pulau.

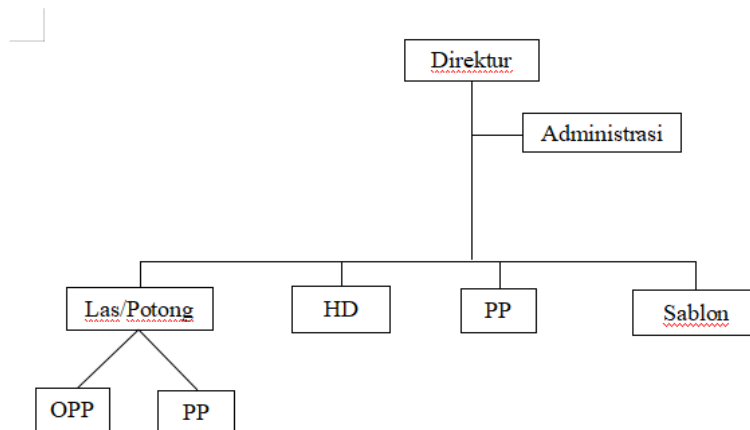
Berdasarkan permasalahan yang dihadapi perusahaan, maka Laporan Kuliah Kerja Usaha mengambil judul laporan “Manajemen Strategi Persaingan Industri Plastik pada CV. Sekar Sari di Sukoharjo”.

B. Divisi Kerja

Suatu perusahaan terdapat beberapa unit yang saling berhubungan dan berkoordinasi untuk menjalankan tugas dan tanggung jawab masing-masing sehingga terbentuklah struktur organisasi CV. Sekar Sari yang berelasi secara langsung maupun tidak langsung dalam menjalankan tugas tiap bagian.

1. Direktur CV. Sekar Sari memiliki tugas menentukan kebijakan-kebijakan perusahaan, menetapkan tugas karyawan, menyetujui anggaran tahunan perusahaan.
2. Administrasi memiliki tugas merekap data, mengelola dokumen, menjalankan kegiatan administrasi berkaitan dengan CV. Sekar Sari.

3. Las/Potong bertanggung jawab untuk memotong plastik menggunakan mesin cutting yang telah di set ukuran potongnya. Bagian ini dibagi menjadi 2 bagian yaitu OPP dan PP.
4. Bagian HD memiliki tugas memproses pengolahan plastik HD sampai packing.
5. Bagian PP memiliki tugas memproses pengolahan plastik PP sampai packing.
6. Sablon memiliki tugas memproses penyablonan apabila pesanan plastik yang diinginkan dari bagian HD dan PP serta memproses sablon plastik dari perusahaan lain.



Gambar B.1. Struktur Organisasi CV. Sekar Sari

C. Aktivitas

Adapun cakupan tugas yang menjadi bagian dari pekerjaan praktik selama menjalani masa Kuliah Kerja Usaha adalah sebagai berikut :

1. Membuat laporan penjualan bulanan
Laporan penjualan bulanan digunakan CV. Sekar Sari mengetahui perubahan yang terjadi dalam kegiatan penjualan, apakah itu mengalami kenaikan atau penurunan.
2. Melakukan pendataan pelunasan surat tagihan *invoice* tahun 2019, 2020, dan bulan Januari sampai Februari 2021.

Surat *invoice* adalah daftar barang kiriman yang dilengkapi nomer *invoice*, nama, jumlah pesanan sebagai alat tagihan, harga, total yang harus dibayar sebagai alat tagihan CV. Sekar Sari kepada pemesan. Setelah mendata lunas pembayaran kemudian di rekap di keterangan laporan penjualan bulanan.

3. Melakukan pengarsipan surat *invoice*

Pengarsipan surat *invoice* sangat penting bagi CV. Sekar Sari yang kedepannya digunakan apabila ada tagihan pembeli yang melakukan pembayaran lebih dan kelebihanannya biasanya akan digabung dengan nota tagihan berikutnya. Pengarsipan ini dilakukan harus urut nomer surat *invoice* agar memudahkan saat mencari.

4. Melakukan kegiatan pengeluaran barang

Sebelum melakukan pengeluaran barang, menyiapkan kertas pengeluaran barang. Setiap barang yang keluar didata berisi nama barang, berapa ball, dan jumlah beratnya. Kemudian data barang keluar dijadikan sebagai keterangan surat *invoice*.

D. Pokok Masalah

Suatu Industri besar/kecil pasti tidak luput dari permasalahan internal/eksternal. Seperti halnya, CV. Sekar Sari dalam proses produksinya terdapat hambatan yang memperlambat proses produksi dan penyampaian pesanan. Berikut ini permasalahan yang dihadapi CV. Sekar Sari :

1. Banyaknya industri plastik di Sukoharjo menjadikan permasalahan persaingan bagi CV. Sekar Sari. Persaingan yang ketat ini membuat industri ini harus mempertahankan posisi industri dan melindungi industri dari kekuatan persaingan yang kompetitif dengan membuat strategi bersaing untuk mencapai tujuan perusahaan. Persaingan yang dimulai dari jenis produk yang sama, harga yang rendah, ukuran produk sama, dan kualitas bahan baku.

- a. Jenis produk yang sama maksudnya industri plastik kebanyakan memproduksi plastik jenis PP (*Polypropylene*), HD (*High Density*), OPP (*OverHeated PolyPropylene*).
- 1) Plastik PP (*Polypropylene*) merupakan plastik yang paling umum digunakan karena kejernihannya di kalangan masyarakat yang banyak digunakan untuk mengemas barang konsumsi.
 - 2) Plastik HD (*High Density*) merupakan jenis kantong plastik yang memiliki daya taha terhadap panas tinggi yang biasanya digunakan sebagai wadah menampung kuah panas.
 - 3) Plastik OPP (*OverHeated PolyPropylene*) merupakan plastik kaca yang berguna untuk mengemas produk-produk yang hendak ditampilkan bentuk dan warnanya sehingga menarik biasanya sering diumpai dalam wadah pembungkus roti, pakaian, kartu undangan, dan produk-produk jadi yang hendak ditampilkan.
- b. Harga yang rendah juga menjadi persaingan bagi CV. Sekar Sari. Banyaknya industri yang memiliki harga rendah plastik membuat konsumen lama pindah ke industri plastik lain. Harga produk yang rendah memang banyak pemesannya karena menghasilkan keuntungan yang besar kedepannya tanpa mereka memperhatikan kualitas produk. Namun, tidak jarang juga konsumen yang masih setia dengan produk CV. Sekar Sari karena kualitasnya.
- c. Ukuran produk plastik. Banyak industri plastik yang mempunyai mesin pemotong yang sudah diatur ukurannya membuat ukuran-ukuran sama dengan industri lain dan menerima pesanan ukuran plastik lain menyebabkan persaingan bagi CV. Sekar Sari.
- d. Kualitas bahan baku plastik juga berpengaruh bagi produksi CV. Sekar Sari apabila bahan baku plastik yang digunakan bagus nanti hasil produksinya tidak mengecewakan konsumen dan konsumen akan loyal dengan produk industri. Begitupun sebaliknya bahan baku yang kurang bagus berpengaruh pada hasil produksi akibatnya konsumen berpindah ke industri lain.

2. Faktor harga bahan baku yang naik membuat CV. Sekar Sari harus memutar otak agar proses produksi dan hasilnya bisa memuaskan orderan pembeli. Kenaikan bahan baku berisiko mengurangi keuntungan dan membuat industri ini harus memilih bahan baku berkualitas dengan memperhitungkan harga pasar plastik kedepannya dan proses produksinya.
3. Adanya retur barang salah dan hilang juga menjadi permasalahan bagi CV. Sekar Sari dikarenakan faktor internal dan eksternal. Faktor internalnya adalah kesalahan dari bagian administrasi saat menginput misal pemesan order 23kg tetapi diinput 24kg, pesanan yang sudah ditimbang di industri pada saat datang ke pemesan berbeda dengan jumlahnya. Kemudian, faktor eksternalnya adalah pada saat pengiriman, misal pemesan total orderannya 8ton dikirim ke Bali dalam perjalanannya ada 1 ball plastik yang hilang. Adanya retur membuat nota pembayaran nanti akan dipotong dengan barang yang salah/hilang.
4. Permasalahan kesulitan untuk menentukan jadwal produksi yang sangat padat dan proses produksi yang harus antri. Antrinya semua proses produksi membuat pemesan yang ingin order dijadikan dalam waktu dekat harus antri sistem *Pre Order* yang diberitahukan sebelumnya. Hal ini menyebabkan pemesan akan beralih ke industri lain yang menyanggupi orderan dalam waktu dekat tanpa sistem *Pre Order*.
5. Pembayaran nota pembayaran pemesan yang melewati tanggal jatuh tempo. Telatnya pembayaran dari pemesan menyebabkan industri ini harus menyeimbangkan pemasukan dan pengeluaran dan kedepannya.

E. Solusi

Berdasarkan permasalahan yang terjadi di CV. Sekar Sari terhadap lambatnya proses produksi dan penyampaian pesanan, maka penyusun mengajukan beberapa solusi dari permasalahan dan dapat menjadi bahan pertimbangan bagi industri CV. Sekar Sari di masa yang akan datang :

1. Banyaknya industri plastik di Sukoharjo menjadikan permasalahan persaingan bagi CV. Sekar Sari dimulai dari jenis produk yang sama, harga yang rendah, ukuran produk sama, dan kualitas bahan baku.

Solusi penyusun terhadap permasalahan tersebut yaitu :

- a. Membuka cabang industri di lokasi lain guna menghindari pesaingan dalam satu lokasi atau menjual produk secara online dengan membuka website toko.
 - b. Menciptakan beberapa produk baru yang sesuai kebutuhan pasar dan menjualnya dalam beberapa waktu.
 - c. Membangun hubungan dengan pelanggan agar memudahkan dalam menjual produk ke pelanggan di masa yang akan datang.
 - d. Meningkatkan pelayanan lebih kepada pelanggan, misalnya pesaing kirim barang dalam 4 hari kita kirim 2 hari.
2. Faktor harga bahan baku yang naik membuat CV. Sekar Sari harus memutar otak agar proses produksi dan hasilnya bisa memuaskan orderan pembeli. Solusi penyusun terhadap permasalahan tersebut yaitu :
 - a. Mencari bahan baku alternatif guna menyiasati peningkatan pengeluaran akibat harga bahan baku yang naik.
 - b. Melakukan efisiensi biaya usaha dengan bagian mana yang dapat ditekan biayanya dari bagian produksi, distribusi maupun pemasaran.
 - c. Menurunkan sedikit keuntungan agar tidak memberatkan pelanggan untuk membeli produk atau jasa.
 - d. Menaikkan harga produk dengan memperbincangkan terlebih dahulu mengenai harga bahan baku yang naik kepada pelanggan.
 3. Adanya retur barang salah dan hilang juga menjadi permasalahan bagi CV. Sekar Sari. Solusi penyusun terhadap permasalahan tersebut yaitu :
 - a. Melakukan hubungan langsung dengan penerima barang agar tidak ada lagi kesalahan pengiriman barang.
 - b. Menggunakan jasa pengiriman terpercaya yang terdapat asuransi pengiriman untuk meminimalisir adanya barang yang hilang.

- c. Mengganti timbangan industri sebelumnya dengan timbangan industrial digital agar memudahkan dalam penjumlahan orderan dengan keakuratan timbangan.
 - d. Melakukan pengecekan berkala jumlah yang keluar dari gudang sampai ke pengiriman.
4. Permasalahan kesulitan untuk menentukan jadwal produksi yang sangat padat dan proses produksi yang harus antri. Solusi penyusun terhadap permasalahan tersebut yaitu :
- a. Mencari tahu bagian mana yang menjadi penyebab dalam lambatnya proses produksi, apabila dibiarkan akan terjadi banyaknya penundaan proses produksi sehingga menghabiskan banyak waktu dan anggaran yang ada.
 - b. Meningkatkan disiplin kerja dengan memperhitungkan waktu mulai dan penyelesaian kerja serta memiliki waktu cadangan guna antisipasi kejadian tak terduga.
 - c. Membagi bagian pekerjaan agar lebih ringan dan menghemat waktu proses produksi.
 - d. Menentukan jadwal pemeliharaan mesin guna menghindari pemborosan dan ketidakefektifan alat produksi.
5. Pembayaran nota pembayaran pemesan yang melewati tanggal jatuh tempo. Solusi penyusun terhadap permasalahan tersebut yaitu :
- a. Menawarkan diskon pada awal pembayaran guna menarik pelanggan tidak telat membayar tagihan.
 - b. Membuat jadwal pembayaran yang disepakati bersama dimana tertera jelas kapan pelanggan membayarkan biaya dari pesanan yang banyak.
 - c. Menerapkan sistem pembayaran di muka guna menghindari pembayaran yang terlambat bisa dengan membayar sebagian/melunasi semuanya terlebih dahulu.
 - d. Mengingatkan kembali kepada pelanggan dengan mengirimkan *invoice* melalui email.

KESIMPULAN

Setelah melaksanakan Kerja Praktek di CV. Sekar Sari selama 2 bulan dan menyelesaikan Laporan Kuliah Kerja Usaha “MANAJEMEN STRATEGI PERSAINGAN INDUSTRI PLASTIK PADA CV. SEKAR SARI DI SUKOHARJO”, maka Laporan Kuliah Kerja Usaha ini dapat ditarik kesimpulan, diantaranya adalah :

1. Pentingnya *differensiasi* produk dalam menghadapi persaingan industri plastik yang semakin tinggi.
2. Adanya persaingan membuat CV. Sekar Sari melakukan manajemen strategi dengan penggunaan mesin, memproduksi kembali plastik retur, sistem pembayaran yang mudah, pembagian kerja, penambahan modal, penggantian mesin yang rusak, dan penggunaan armada pengiriman yang terpercaya.
3. Keberhasilan produk plastik tergantung dengan kualitas pengolahan bahan baku.
4. Loyalitas pelanggan berguna untuk mengembangkan industri yang lebih maju.

LAMPIRAN 1 : LAPORAN PENJUALAN 2020

LAPORAN PENJUALAN 2020		
CV. SEKAR SARI		
BULAN	JUMLAH	KETERANGAN
JANUARI	2.832.817.878,00	
FEBRUARI	3.286.982.540,50	
MARET	2.794.067.685,50	
APRIL	2.382.717.449,00	
MEI	1.822.718.975,00	
JUNI	3.140.618.148,00	
JULI	3.097.551.230,50	
AGUSTUS	3.394.060.796,50	
SEPTEMBER	3.070.306.655,50	
OKTOBER	2.278.014.085,50	
NOVEMBER	2.694.108.155,50	
DESEMBER	2.627.720.635,00	

LAMPIRAN 2 : DATA AKTIVITAS KERJA PRAKTEK

NO	HARI/TANGGAL	KEGIATAN
1.	Jum'at, 29 Januari 2021	1. Melayani customer di marketplace 2. Melakukan pengeluaran barang 3. Melakukan pengecekan barang 4. Melakukan packing barang 5. Melakukan pendataan pelunasan tagihan pembayaran
2.	Sabtu, 30 Januari 2021	1. Melayani customer di marketplace 2. Melakukan pengeluaran barang 3. Melakukan pengecekan barang 4. Melakukan packing barang 5. Melakukan pengiriman barang ke ekspedisi 6. Membuat laporan penjualan akhir bulan 7. Melakukan pengarsipan tagihan bulanan
3.	Minggu, 31 Januari 2021	LIBUR
4.	Senin, 1 Februari 2021	1. Melayani customer di marketplace 2. Melakukan promosi penjualan melalui sosial media 3. Melakukan pengeluaran barang 4. Melakukan pengecekan barang 5. Melakukan packing barang 6. Melakukan pengiriman barang ke ekspedisi
5.	Selasa, 2 Februari 2021	1. Melayani customer di marketplace 2. Melakukan promosi penjualan melalui sosial media 3. Melakukan pengeluaran barang 4. Melakukan pengecekan barang 5. Melakukan packing barang 6. Melakukan pengiriman barang ke ekspedisi
6.	Rabu, 3 Februari 2021	1. Melayani customer di marketplace 2. Melakukan promosi penjualan melalui sosial media 3. Melakukan pengeluaran barang 4. Melakukan pengecekan barang 5. Melakukan packing barang 6. Melakukan pengiriman barang ke ekspedisi
7.	Kamis, 4 Februari 2021	1. Melayani customer di marketplace 2. Melakukan promosi penjualan melalui sosial media

		3. Melakukan pengeluaran barang 4. Melakukan pengecekan barang 5. Melakukan packing barang 6. Melakukan pengiriman barang ke ekspedisi
8.	Jum'at, 5 Februari 2021	1. Melayani customer di marketplace 2. Melakukan promosi penjualan melalui sosial media 3. Melakukan pengeluaran barang 4. Melakukan pengecekan barang 5. Melakukan packing barang 6. Melakukan pengiriman barang ke ekspedisi
9.	Sabtu, 6 Februari 2021	1. Melayani customer di marketplace 2. Melakukan promosi penjualan melalui sosial media 3. Melakukan pengeluaran barang 4. Melakukan pengecekan barang 5. Melakukan packing barang 6. Melakukan pengiriman barang ke ekspedisi
10.	Minggu, 7 Februari 2021	LIBUR
11.	Senin, 8 Februari 2021	1. Melayani customer di marketplace 2. Melakukan promosi penjualan melalui sosial media 3. Melakukan pengeluaran barang 4. Melakukan pengecekan barang 5. Melakukan packing barang 6. Melakukan pengiriman barang ke ekspedisi
12.	Selasa, 9 Februari 2021	1. Melayani customer di marketplace 2. Melakukan promosi penjualan melalui sosial media 3. Melakukan pengeluaran barang 4. Melakukan pengecekan barang 5. Melakukan packing barang 6. Melakukan pengiriman barang ke ekspedisi
13.	Rabu, 10 Februari 2021	1. Melayani customer di marketplace 2. Melakukan promosi penjualan melalui sosial media 3. Melakukan pengeluaran barang 4. Melakukan pengecekan barang 5. Melakukan packing barang 6. Melakukan pengiriman barang ke ekspedisi

14.	Kamis, 11 Februari 2021	1. Melayani customer di marketplace 2. Melakukan promosi penjualan melalui sosial media 3. Melakukan pengeluaran barang 4. Melakukan pengecekan barang 5. Melakukan packing barang 6. Melakukan pengiriman barang ke ekspedisi
15.	Jum'at, 12 Februari 2021	1. Melayani customer di marketplace 2. Melakukan promosi penjualan melalui sosial media 3. Melakukan pengeluaran barang 4. Melakukan pengecekan barang 5. Melakukan packing barang 6. Melakukan pengiriman barang ke ekspedisi
16.	Sabtu, 13 Februari 2021	LIBUR
17.	Minggu, 14 Februari 2021	LIBUR
18.	Senin, 15 Februari 2021	1. Melayani customer di marketplace 2. Melakukan promosi penjualan melalui sosial media 3. Melakukan pengeluaran barang 4. Melakukan pengecekan barang 5. Melakukan packing barang 6. Melakukan pengiriman barang ke ekspedisi
19.	Selasa, 16 Februari 2021	1. Melayani customer di marketplace 2. Melakukan promosi penjualan melalui sosial media 3. Melakukan pengeluaran barang 4. Melakukan pengecekan barang 5. Melakukan packing barang 6. Melakukan pengiriman barang ke ekspedisi
20.	Rabu, 17 Februari 2021	1. Melayani customer di marketplace 2. Melakukan promosi penjualan melalui sosial media 3. Melakukan pengeluaran barang 4. Melakukan pengecekan barang 5. Melakukan packing barang 6. Melakukan pengiriman barang ke ekspedisi
21.	Kamis, 18 Februari 2021	1. Melayani customer di marketplace 2. Melakukan promosi penjualan melalui sosial media

		3. Melakukan pengeluaran barang 4. Melakukan pengecekan barang 5. Melakukan packing barang 6. Melakukan pengiriman barang ke ekspedisi
22.	Jum'at, 19 Februari 2021	1. Melayani customer di marketplace 2. Melakukan promosi penjualan melalui sosial media 3. Melakukan pengeluaran barang 4. Melakukan pengecekan barang 5. Melakukan packing barang 6. Melakukan pengiriman barang ke ekspedisi
23.	Sabtu, 20 Februari 2021	1. Melayani customer di marketplace 2. Melakukan promosi penjualan melalui sosial media 3. Melakukan pengeluaran barang 4. Melakukan pengecekan barang 5. Melakukan packing barang 6. Melakukan pengiriman barang ke ekspedisi
24.	Minggu, 21 Februari 2021	LIBUR
25.	Senin, 22 Februari 2021	1. Melayani customer di marketplace 2. Melakukan promosi penjualan melalui sosial media 3. Melakukan pengeluaran barang 4. Melakukan pengecekan barang 5. Melakukan packing barang 6. Melakukan pengiriman barang ke ekspedisi
26.	Selasa, 23 Februari 2021	1. Melayani customer di marketplace 2. Melakukan promosi penjualan melalui sosial media 3. Melakukan pengeluaran barang 4. Melakukan pengecekan barang 5. Melakukan packing barang 6. Melakukan pengiriman barang ke ekspedisi
27.	Rabu, 24 Februari 2021	1. Melayani customer di marketplace 2. Melakukan promosi penjualan melalui sosial media 3. Melakukan pengeluaran barang 4. Melakukan pengecekan barang 5. Melakukan packing barang 6. Melakukan pengiriman barang ke ekspedisi

28.	Kamis, 25 Februari 2021	1. Melayani customer di marketplace 2. Melakukan promosi penjualan melalui sosial media 3. Melakukan pengeluaran barang 4. Melakukan pengecekan barang 5. Melakukan packing barang 6. Melakukan pengiriman barang ke ekspedisi
29.	Jum'at, 26 Februari 2021	1. Melayani customer di marketplace 2. Melakukan promosi penjualan melalui sosial media 3. Melakukan pengeluaran barang 4. Melakukan pengecekan barang 5. Melakukan packing barang 6. Melakukan pengiriman barang ke ekspedisi
30.	Sabtu, 27 Februari 2021	1. Membuat laporan penjualan akhir bulan 2. Melayani customer di marketplace 3. Melakukan promosi penjualan melalui sosial media 4. Melakukan pengeluaran barang 5. Melakukan pengecekan barang 6. Melakukan packing barang 7. Melakukan pengiriman barang ke ekspedisi 8. Melakukan pengarsipan tagihan bulanan
31.	Minggu, 28 Februari 2021	LIBUR
32.	Senin, 1 Maret 2021	1. Melayani customer di marketplace 2. Melakukan promosi penjualan melalui sosial media 3. Melakukan pengeluaran barang 4. Melakukan pengecekan barang 5. Melakukan packing barang 6. Melakukan pengiriman barang ke ekspedisi
33.	Selasa, 2 Maret 2021	1. Melayani customer di marketplace 2. Melakukan promosi penjualan melalui sosial media 3. Melakukan pengeluaran barang 4. Melakukan pengecekan barang 5. Melakukan packing barang 6. Melakukan pengiriman barang ke ekspedisi
34.	Rabu, 3 Maret 2021	1. Melayani customer di marketplace 2. Melakukan promosi penjualan melalui sosial media

		3. Melakukan pengeluaran barang 4. Melakukan pengecekan barang 5. Melakukan packing barang 6. Melakukan pengiriman barang ke ekspedisi
35.	Kamis, 4 Maret 2021	1. Melayani customer di marketplace 2. Melakukan promosi penjualan melalui sosial media 3. Melakukan pengeluaran barang 4. Melakukan pengecekan barang 5. Melakukan packing barang 6. Melakukan pengiriman barang ke ekspedisi
36.	Jum'at, 5 Maret 2021	1. Melayani customer di marketplace 2. Melakukan promosi penjualan melalui sosial media 3. Melakukan pengeluaran barang 4. Melakukan pengecekan barang 5. Melakukan packing barang 6. Melakukan pengiriman barang ke ekspedisi
37.	Sabtu, 6 Maret 2021	1. Melayani customer di marketplace 2. Melakukan promosi penjualan melalui sosial media 3. Melakukan pengeluaran barang 4. Melakukan pengecekan barang 5. Melakukan packing barang 6. Melakukan pengiriman barang ke ekspedisi
38.	Minggu, 7 Maret 2021	LIBUR
39.	Senin, 8 Maret 2021	1. Melayani customer di marketplace 2. Melakukan promosi penjualan melalui sosial media 3. Melakukan pengeluaran barang 4. Melakukan pengecekan barang 5. Melakukan packing barang 6. Melakukan pengiriman barang ke ekspedisi
40.	Selasa, 9 Maret 2021	1. Melayani customer di marketplace 2. Melakukan promosi penjualan melalui sosial media 3. Melakukan pengeluaran barang 4. Melakukan pengecekan barang 5. Melakukan packing barang 6. Melakukan pengiriman barang ke

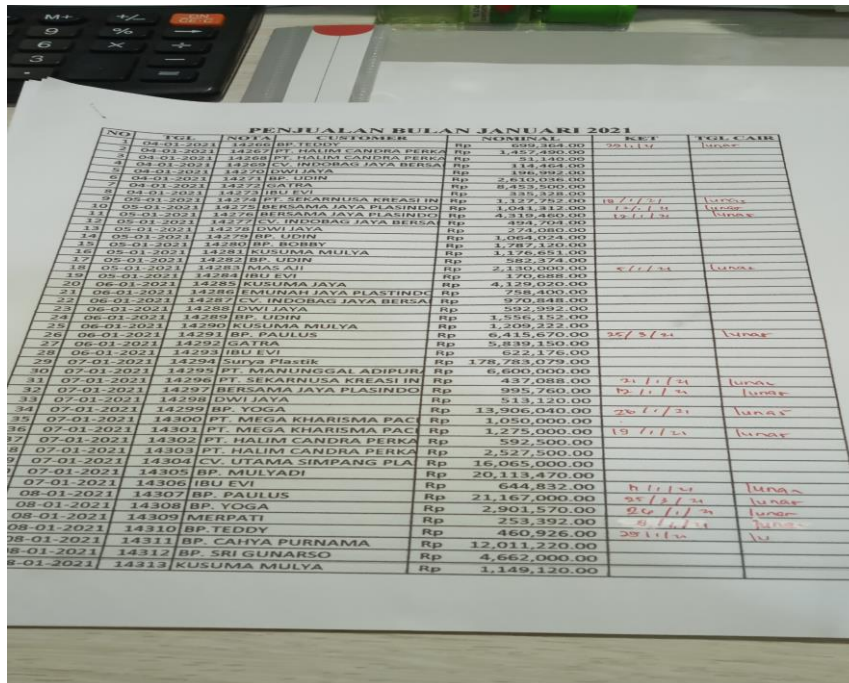
		ekspedisi
41.	Rabu, 10 Maret 2021	1. Melayani customer di marketplace 2. Melakukan promosi penjualan melalui sosial media 3. Melakukan pengeluaran barang 4. Melakukan pengecekan barang 5. Melakukan packing barang 6. Melakukan pengiriman barang ke ekspedisi
42.	Kamis, 11 Maret 2021	1. Melayani customer di marketplace 2. Melakukan promosi penjualan melalui sosial media 3. Melakukan pengeluaran barang 4. Melakukan pengecekan barang 5. Melakukan packing barang 6. Melakukan pengiriman barang ke ekspedisi
43.	Jum'at, 12 Maret 2021	1. Melayani customer di marketplace 2. Melakukan promosi penjualan melalui sosial media 3. Melakukan pengeluaran barang 4. Melakukan pengecekan barang 5. Melakukan packing barang 6. Melakukan pengiriman barang ke ekspedisi
44.	Sabtu, 13 Maret 2021	LIBUR
45.	Minggu, 14 Maret 2021	LIBUR
46.	Senin, 15 Maret 2021	1. Melayani customer di marketplace 2. Melakukan promosi penjualan melalui sosial media 3. Melakukan pengeluaran barang 4. Melakukan pengecekan barang 5. Melakukan packing barang 6. Melakukan pengiriman barang ke ekspedisi
47.	Selasa, 16 Maret 2021	1. Melayani customer di marketplace 2. Melakukan promosi penjualan melalui sosial media 3. Melakukan pengeluaran barang 4. Melakukan pengecekan barang 5. Melakukan packing barang 6. Melakukan pengiriman barang ke ekspedisi
48.	Rabu, 17 Maret 2021	1. Melayani customer di marketplace 2. Melakukan promosi penjualan melalui

		sosial media 3. Melakukan pengeluaran barang 4. Melakukan pengecekan barang 5. Melakukan packing barang 6. Melakukan pengiriman barang ke ekspedisi
49.	Kamis, 18 Maret 2021	1. Melayani customer di marketplace 2. Melakukan promosi penjualan melalui sosial media 3. Melakukan pengeluaran barang 4. Melakukan pengecekan barang 5. Melakukan packing barang 6. Melakukan pengiriman barang ke ekspedisi
50.	Jum'at, 19 Maret 2021	1. Melayani customer di marketplace 2. Melakukan promosi penjualan melalui sosial media 3. Melakukan pengeluaran barang 4. Melakukan pengecekan barang 5. Melakukan packing barang 6. Melakukan pengiriman barang ke ekspedisi
51.	Sabtu, 20 Maret 2021	1. Melayani customer di marketplace 2. Melakukan promosi penjualan melalui sosial media 3. Melakukan pengeluaran barang 4. Melakukan pengecekan barang 5. Melakukan packing barang 6. Melakukan pengiriman barang ke ekspedisi
52.	Minggu, 21 Maret 2021	LIBUR
53.	Senin, 22 Maret 2021	1. Melayani customer di marketplace 2. Melakukan promosi penjualan melalui sosial media 3. Melakukan pengeluaran barang 4. Melakukan pengecekan barang 5. Melakukan packing barang 6. Melakukan pengiriman barang ke ekspedisi
54.	Selasa,, 23 Maret 2021	1. Melayani customer di marketplace 2. Melakukan promosi penjualan melalui sosial media 3. Melakukan pengeluaran barang 4. Melakukan pengecekan barang 5. Melakukan packing barang 6. Melakukan pengiriman barang ke

		ekspedisi
55.	Rabu, 24 Maret 2021	1. Melayani customer di marketplace 2. Melakukan promosi penjualan melalui sosial media 3. Melakukan pengeluaran barang 4. Melakukan pengecekan barang 5. Melakukan packing barang 6. Melakukan pengiriman barang ke ekspedisi
56.	Kamis, 25 Maret 2021	1. Melayani customer di marketplace 2. Melakukan promosi penjualan melalui sosial media 3. Melakukan pengeluaran barang 4. Melakukan pengecekan barang 5. Melakukan packing barang 6. Melakukan pengiriman barang ke ekspedisi
57.	Jum'at, 26 Maret 2021	1. Melayani customer di marketplace 2. Melakukan promosi penjualan melalui sosial media 3. Melakukan pengeluaran barang 4. Melakukan pengecekan barang 5. Melakukan packing barang 6. Melakukan pengiriman barang ke ekspedisi
58.	Sabtu, 27 Maret 2021	1. Melayani customer di marketplace 2. Melakukan promosi penjualan melalui sosial media 3. Melakukan pengeluaran barang 4. Melakukan pengecekan barang 5. Melakukan packing barang 6. Melakukan pengiriman barang ke ekspedisi
59.	Minggu, 28 Maret 2021	LIBUR
60.	Senin,, 29 Maret 2021	1. Melayani customer di marketplace 2. Melakukan promosi penjualan melalui sosial media 3. Melakukan pengeluaran barang 4. Melakukan pengecekan barang 5. Melakukan packing barang 6. Melakukan pengiriman barang ke ekspedisi 7. Melakukan pengarsipan tagihan bulanan

LAMPIRAN 3 : DOKUMENTASI KEGIATAN KERJA PRAKTEK

1. Pendataan pelunasan surat tagihan



NO	TGL	NAMA	CUSTOMER	NOMINAL	KET	TGL CAB
1	04-01-2021	14255	BP. TEDDY	Rp. 459,354.00		
2	04-01-2021	14256	PT. HALIM CANDRA PERKA	Rp. 1,452,140.00		
3	04-01-2021	14258	PT. HALIM CANDRA PERKA	Rp. 23,130.00		
4	04-01-2021	14259	CV. INDOBAG JAYA BERSA	Rp. 119,464.00		
5	04-01-2021	14270	DWI JAYA	Rp. 196,392.00		
6	04-01-2021	14271	BP. UDIN	Rp. 2,610,000.00		
7	04-01-2021	14272	KATRA	Rp. 8,453,500.00		
8	04-01-2021	14273	IBU EVI	Rp. 1,157,720.00		
9	05-01-2021	14274	PT. SEKARNUSA KREASI IN	Rp. 1,041,312.00	18/1/21	lunas
10	05-01-2021	14275	BERSAMA JAYA PLASINDO	Rp. 1,157,720.00	12/1/21	lunas
11	05-01-2021	14276	CV. INDOBAG JAYA BERSA	Rp. 494,703.00	12/1/21	lunas
12	05-01-2021	14277	CV. INDOBAG JAYA BERSA	Rp. 274,080.00		
13	05-01-2021	14278	DWI JAYA	Rp. 1,064,024.00		
14	05-01-2021	14279	BP. UDIN	Rp. 1,787,120.00		
15	05-01-2021	14280	BP. BOBBY	Rp. 1,176,651.00		
16	05-01-2021	14281	KUSUMA MULYA	Rp. 582,374.00		
17	05-01-2021	14282	BP. UDIN	Rp. 2,130,000.00	5/1/21	lunas
18	05-01-2021	14283	MAS AJI	Rp. 170,688.00		
19	05-01-2021	14284	IBU EVI	Rp. 4,129,020.00		
20	06-01-2021	14285	KUSUMA JAYA	Rp. 758,400.00		
21	06-01-2021	14286	EMUNAH JAYA PLASTINDO	Rp. 570,548.00		
22	06-01-2021	14287	CV. INDOBAG JAYA BERSA	Rp. 592,392.00		
23	06-01-2021	14288	DWI JAYA	Rp. 1,556,152.00		
24	06-01-2021	14289	BP. UDIN	Rp. 1,209,322.00		
25	06-01-2021	14290	KUSUMA MULYA	Rp. 6,415,670.00	25/5/21	lunas
26	06-01-2021	14291	BP. PAULUS	Rp. 5,839,150.00		
27	06-01-2021	14292	KATRA	Rp. 622,176.00		
28	06-01-2021	14293	IBU EVI	Rp. 178,783,079.00		
29	07-01-2021	14294	SURYA PLASIK	Rp. 8,600,000.00		
30	07-01-2021	14295	PT. MANUNGGA ADIPURA	Rp. 437,088.00	21/1/21	lunas
31	07-01-2021	14296	PT. SEKARNUSA KREASI IN	Rp. 513,120.00	22/1/21	lunas
32	07-01-2021	14297	BERSAMA JAYA PLASINDO	Rp. 13,906,040.00	26/1/21	lunas
33	07-01-2021	14298	DWI JAYA	Rp. 1,050,000.00	19/1/21	lunas
34	07-01-2021	14299	BP. YOGA	Rp. 1,275,000.00		
35	07-01-2021	14300	PT. MEGA KHARISMA PAC	Rp. 592,500.00		
36	07-01-2021	14301	PT. MEGA KHARISMA PAC	Rp. 2,527,500.00		
37	07-01-2021	14302	PT. HALIM CANDRA PERKA	Rp. 16,065,000.00		
38	07-01-2021	14303	PT. HALIM CANDRA PERKA	Rp. 20,113,470.00		
39	07-01-2021	14304	CV. UTAMA SIMPANG PLA	Rp. 644,832.00	11/1/21	lunas
40	07-01-2021	14305	BP. MULYADI	Rp. 21,167,000.00	25/1/21	lunas
41	07-01-2021	14306	IBU EVI	Rp. 2,901,570.00	26/1/21	lunas
42	08-01-2021	14307	BP. PAULUS	Rp. 2,531,392.00	26/1/21	lunas
43	08-01-2021	14308	BP. YOGA	Rp. 460,926.00	29/1/21	lunas
44	08-01-2021	14309	MERPATI	Rp. 12,011,220.00		
45	08-01-2021	14310	BP. TEDDY	Rp. 4,662,000.00		
46	08-01-2021	14311	BP. CAHYA PURNAMA	Rp. 1,149,120.00		
47	08-01-2021	14312	BP. SRI GUNARSO			
48	08-01-2021	14313	KUSUMA MULYA			

2. Melakukan pengarsipan surat invoice



3. Melakukan pengeluaran barang

[illegible]

4. Melakukan pengemasan barang



5. Melakukan pengecekan barang



6. Melakukan pengiriman barang ke ekspedisi



DAFTAR HADIR MAHASISWA STIE SURAKARTA
KEGIATAN KULIAH KERJA USAHA (KKU)
 Periode 29 Januari 2021 s.d. 29 Maret 2021

(N. Sekar Sari
 J.W.R. Septianin No.56 Kelungo Baki, Gajahpud
 : Tirta Widya Kusuma
 : 02116727740

Nama Mahasiswa : Erlan Nugratama Permana Sari
 NIM : 1613102
 Pembimbing : Hery Kurniawati SE, M.M.
 No. Telp Pembimbing : 08773604680

Nama Instansi :
 Alamat Instansi :
 Nama Pimpinan :
 No. Telp Pimpinan :

JANUARI 2021													
JUM'AT	SABTU	MINGGU	SENIN	BELAKA	RABU	KAMIS	JUM'AT	SABTU	MINGGU	SENIN	BELAKA	RABU	KAMIS
LIBUR	LIBUR	LIBUR	LIBUR	LIBUR	LIBUR	LIBUR	LIBUR	LIBUR	LIBUR	LIBUR	LIBUR	LIBUR	LIBUR
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											

FEBRUARI 2021													
JUM'AT	SABTU	MINGGU	SENIN	BELAKA	RABU	KAMIS	JUM'AT	SABTU	MINGGU	SENIN	BELAKA	RABU	KAMIS
LIBUR	LIBUR	LIBUR	LIBUR	LIBUR	LIBUR	LIBUR	LIBUR	LIBUR	LIBUR	LIBUR	LIBUR	LIBUR	LIBUR
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											

MARET 2021													
JUM'AT	SABTU	MINGGU	SENIN	BELAKA	RABU	KAMIS	JUM'AT	SABTU	MINGGU	SENIN	BELAKA	RABU	KAMIS
LIBUR	LIBUR	LIBUR	LIBUR	LIBUR	LIBUR	LIBUR	LIBUR	LIBUR	LIBUR	LIBUR	LIBUR	LIBUR	LIBUR
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											

Surakarta, 30 Maret 2021
 Pimpinan/Ketua/Kepala Instansi
 (Tanda Tangan Kusuma...)

LAMPIRAN 5 : FORMULIR PENILAIAN DOSEN



STIE Surakarta

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI SURAKARTA
Jl. Slamet Riyadi Makamhaji 435 - 437
Telp. (0271) 717785 Fax. (0271) 724810
Kartasura, Sukoharjo, Surakarta
Website : www.stiesurakarta.ac.id
Email : info@stiesurakarta.ac.id / sties1@yahoo.co.id

FORMULIR PENILAIAN DOSEN

Nama mahasiswa : Erlin Nugyatamara Permata Sari
NIM : 18120102
Dosen Pembimbing : Henny Kurniahingsih S.E., M.M.
Nama Perusahaan : CV. Sekar Sari
Judul : Manajemen Strategi Persaingan Industri Plastik
Pada CV. Sekar Sari di Sukoharjo

NO	KETERANGAN	NILAI (skala 1-20)
1	Kemampuan menganalisis lingkungan perusahaan/UMKM	89
2	Kemampuan mengidentifikasi masalah	90
3	Kemampuan memecahkan masalah sesuai dengan permasalahan yang ada	91
4	Kemampuan menyampaikan hasil KGU singkat dan jelas	90
5	Kemampuan menarik kesimpulan	90
Total Nilai		90

Sukoharjo, 17-6-2021
Dosen Pembimbing

(Henny K. S.E. M.M.)

NIDN: 06.05.06.21

LAMPIRAN 6 : FORMULIR PENILAIAN PERUSAHAAN



STIES Surakarta

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI SURAKARTA
 Jl. Slamet Riyadi Makamhaji 435 - 437
 Telp. (0271) 717785 Fax. (0271) 724810
 Kartasura, Sukoharjo, Surakarta
 Website : www.stiesurakarta.ac.id
 Email : info@stiesurakarta.ac.id / sties1@yahoo.co.id

NILAI KULIAH KERJA USAHA (KKU)

Nama Mahasiswa : Erlien Nugatamara Permata Sari
 NIM : 182102
 Dosen Pembimbing : Heny Kurniawingsih, S.E., M.M.
 Nama Perusahaan : Cv. Sekar Sari
 Judul : Manajemen Strategi Persaingan Industri Plastik Pada Cv. Sekar Sari di Sukoharjo

NO.	KETERANGAN	NILAI PERUSAHAAN
A	KEDISIPLINAN	
1	Ketepatan Waktu / Disiplin	90
2	Sikap Kerja / Prosedur Kerja	92
3	Tanggungjawab Terhadap Tugas	95
4	Kehadiran / Absensi	93
5	Mematuhi Peraturan	90
B	PRESTASI KERJA	
1	Kemampuan Kerja	92
2	Keterampilan Kerja	88
3	Kualitas Hasil Kerja	88
4	Kemampuan Beradaptasi	90
5	Kerjasamanya	90
6	Kerajinan / Inisiatif	86
C	KREATIVITAS	
1	Mampu berpendapat	90
2	Mampu menganalisis masalah	89
3	Mampu memecahkan masalah	87
D	PERFORMANCE	
1	Penampilan	90
2	Etika Berpakaian	92
Nilai Rata-Rata Perusahaan		90
Nilai Dosen Pembimbing KKU		96
Total Nilai (Perusahaan dan Pembimbing Magang)		90

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

☒ YA
 ☐ TIDAK

PIMPINAN / DIREKTUR
INSTANSI / BADAN USAHA

Tanti Kusuma
NIK:

DOSEN PEMBIMBING

Heny Kurniawingsih, S.E., M.M.
NIDN: 3615037501.....

MENGETAHUI
KETUA PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN

Ari Susanti, S.Pt., M.M.
NIDN: 0313040202.....

Catatan : Pedoman Penilaian
0.00 - 44.00 = F

LAMPIRAN 6 : FORMULIR PENILAIAN AKHIR



STIE Surakarta
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI SURAKARTA
Jl. Slamet Riyadi Makamhaji 435 - 437
Telp. (0271) 717785 Fax. (0271) 724810
Kartasura, Sukoharjo, Surakarta
Website : www.stiesurakarta.ac.id
Email : info@stiesurakarta.ac.id / sties1@yahoo.co.id

FORMULIR PENILAIAN AKHIR KKU

Nama mahasiswa : Erlin Nugyatamara Permata Sari

NIM : 18120102

Dosen Pembimbing : Heny Kurnianingsih, S.E., M.M

Nama Perusahaan : CV. Sekar Sari

Judul : Manajemen Strategi Persaingan Industri Plastik Pada CV. Sekar Sari di Sukoharjo

NO	KETERANGAN	NILAI
1	Penilaian Perusahaan	90
2	Penilaian Dosen	90
Rata-Rata Nilai		90
Ekuivalen (Huruf)		A

Sukoharjo,

Mengetahui,

Kepala Program Studi


 (Ari Susanto, S.E., M.M.)
 PROGRAM STUDI
 NIDN: 0825048202

Pedoman Penilaian

Nilai Dalam Huruf	Poin	Rentang Skor
A	4,0	85,00 – 100,00
A-	3,75	80,00 – 84,99
B+	3,50	75,00 – 79,99
B	3,00	70,00 – 74,99
B-	2,75	65,00 – 69,99
C+	2,50	60,00 – 64,99
C	2,00	55,00 – 59,99