

**PENTINGNYA PENINGKATAN STRATEGI PEMASARAN DI UMKM
SPEAKER SARJONO UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN**



LAPORAN KULIAH KERJA USAHA

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

Disusun Oleh

BAYU DICKY SETIAWAN

20120024

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

2023

LAPORAN KULIAH KERJA USAHA

PENTIGNYA PENINGKATAN STRATEGI PEMASARAN DI UMKM SARJONO SPEAKER UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN

Disusun oleh:

Bayu Dicky Setiawan

20120024

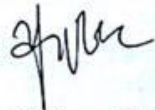
Telah disetujui dan disahkan dengan baik oleh Pembimbing Laporan Kuliah Kerja
Usaha, guna melengkapi persyaratan untuk dapat menempuh mata kuliah Tugas Akhir

Program Studi Manajemen

Surakarta, 15 Maret 2023

Mengetahui,

Dosen Pembimbing



Putri Maisara, S.E., M.B.A.

NIDN: 0631079301

Kepala Program Studi Manajemen



Ratna Ramikatsih, S.E., M.B.A.

NIDN: 0610119201

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa atas berkat dan rahmat- Nya sehingga laporan Magang di UMKM Sarjono Speaker dengan judul “MENGATASI KURANGNYA STRATEGI PEMASARAN DI UMKM SARJONO SPEKAER” dapat terselesaikan dengan baik.

Pada kesempatan ini saya mengucapkan terimakasih kepada pihak yang telah membantu memberikan bantuan dan dorongan semangat atas terselesaikanyapenulisan laporan KGU ini, terutama kepada :

1. Ibu Putri Maisara, S.E.,M.B.A. selaku dosen pembimbing yang telah memberikan petunjuk dan arahan dalam penulisan laporan KGU ini.
2. Ibu Tri Ratna Pamikatsih, S.E., M.B.A. selaku ketua manajemen
3. Bapak Hj. Sarjono selaku pemilik usaha

Pada laporan magang ini sangat dimungkinkan masih banyak kekurangan yang harus diperbaiki. Segala bentuk kritik dan saran akan dengan senang hati diterima dan diharapkan dapat membantu dalam penulisan laporan selanjutnya agar lebih baik lagi.

Semoga laporan magang di UMKM Sarjono Speaker dapat menambah wawasan dan pengetahuan bagi pembaca

Surakarta, 15 Maret 2023

Bayu Dicky Setiawan

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	iii
DAFTAR TABEL	iv
DAFTAR GAMBAR.....	v
DAFTAR LAMPIRAN	vi
BAGIAN UTAMA	i
A. LATAR BELAKANG	1
B. BIDANG KERJA DAN KEGIATAN	4
C. POKOK MASALAH.....	5
D. KESIMPULAN.....	19
E. SARAN	19

DAFTAR TABEL

Tabel 1 Harga <i>Speaker Aktif</i>.....	13
Tabel 2 Harga <i>Speaker Pasif</i>.....	13
Tabel 3 Harga <i>Box Audio</i>.....	13
Tabel 4 Harga <i>Mic</i>	14
Tabel 5 Harga <i>Tweeter Speaker</i>	14

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Contoh <i>Speaker Aktif</i>.....	2
Gambar 2 Contoh <i>Speaker Pasif</i>	3
Gambar 3 Contoh <i>Box Speaker</i>	4
Gambar 4 Contoh Berjualan di <i>Facebook</i>	9
Gambar 5 Contoh berjualan di <i>Instagram</i>.....	10
Gambar 6 Contoh Berjualan di <i>Shopee</i>	11
Gambar 7 Contoh Berjualan di <i>Whatsapp Busines</i>	12
Gambar 8 Contoh <i>Speaker 6 inch</i>.....	15
Gambar 9 Contoh <i>Speaker 8 inch dobel Drill</i>.....	17
Gambar 10 Contoh <i>Speaker 12 icnh</i>.....	18

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Loogbook.....	20
Lampiran 2 DOKUMENTASI KEGIATAN.....	21
Lampiran 3 Presensi Selama Magang.....	24

BAGIAN UTAMA

A. LATAR BELAKANG

Pelaksanaan Kuliah Kerja Usaha (KKU) dilaksanakan di UMKM Sarjono Speaker yang merupakan salah satu usaha yang bergerak di bidang UMKM Industri kayu yang dibuat menjadi *box speaker*. Yang melakukan penjualan atau tempat produksi di rumah.

Proses produksi pembuatan *box speaker* di UMKM ini ada beberapa langkah yang dilakukan antara lain :

1. Membuat Skema Rangka *Box Speaker*

Pembuatan skema rangka *box speaker* bertujuan agar mengetahui ukuran kotak dan jenis kayu yang dipilih *costumer* seperti : kayu *mdf* maupun *partikel*.

2. Merekatkan Semua Papan Menjadi Satu Kotak

Membuat lubang untuk lingkaran *speaker* menggunakan diameter tepian *body speaker* dan memberi lubang kecil untuk tempat *panel connector, handler* samping kanan dan kiri. Kemudian merekatkan semua papan menjadi satu kotak menggunakan lem kayu.

3. Merakit *Box Speaker*

Menempatkan *Speaker driver, horn driver* dan *panel connector* pada *box speaker* yang telah dibuat. Kemudian menghubungkan kabel dari *speaker* ke *horn driver* dengan *panel connector*.

Jenis produk yang dihasilkan pada UMKM Sarjono speaker antara lain :

1. *Speaker Aktif*

Pada *speaker aktif* sudah terdapat komponen lengkap dan sudah terdapat *amplifier* di dalamnya sehingga menjadi lebih simpel karena bisa langsung dipakai untuk memutar musik.



Gambar 1 Contoh *Speaker Aktif*

2. *Speaker Pasif*

Pada *speaker pasif* pengguna perlu membeli perangkat *amplifier* secara terpisah dan merangkainya. untuk suara yang dihasilkan dapat diatur sesuai keinginan pembeli.



Gambar 2 Contoh *Speaker Pasif*

3. *Box Speaker*

Kotak ini belum ada isian speaker dan memiliki peran dalam mengatur suara dari *diafragma*. Sebab kotak ini akan mencegah adanya pencampuran suara dari bagian depan dan belakang *speaker*.



Gambar 3 Contoh *Box Speaker*

Kondisi UMKM Sarjono *Speaker* pada saat itu hanya dirumah serta pemasarannya masih sederhana dengan menggunakan becak untuk mengirimkan hasil produksi speaker dan sebagian datang ke rumah. Semakin berkembangnya usaha saat ini pengiriman sudah menggunakan mobil pickup dan model pembayarannya pun sudah bermacam macam. Ada yang membayar langsung tetapi ada juga yang membayar sesuai barang laku.

B. BIDANG KERJA DAN KEGIATAN

Pada awal pelaksanaan Kuliah Kerja Usaha (KKU) saya diberikan gambaran mengenai proses pekerjaan yang akan dijalankan pada bagian perhitungan stok barang baik digudang maupun diluar gudang. Tujuan mempelajari hal ini adalah mengetahui secara umum pekerjaan yang akan dilakukan selama Kuliah Kerja Usaha dan diharapkan dengan adanya gambaran umum tersebut saya dapat

melaksanakan tugas secara optimal untuk membantu kegiatan operasional yang dilakukan pada UMKM Sarjono Speaker.

Berikut merupakan tugas yang dilakukan selama Kuliah Kerja Usaha (KKU) di UMKM Sarjono Speaker :

1. Perhitungan Stok Barang

Dalam perhitungan stock barang kegiatan Kuliah Kerja Usaha tugas yang diberikan kepada saya yaitu menghitung stok barang masuk ataupun barang keluar sebelum menghitung stock barang saya diajarkan untuk mengenal jenis barang yang ada disana baik berupa jenis jenis speaker maupun barang yang digunakan untuk pembuatan speaker.

2. Membantu melayani konsumen

Tugas yang diberikan kepada saya dalam membantu melayani konsumen yaitu saya diajarkan untuk pengenalan beberapa macam harga speaker yang ada disana dengan tujuan pengenalan harga tersebut agar saya dapat membantu melayani konsumen jika ada konsumen yang bertanya pada saat tempat ramai konsumen. Pada saat toko ramai pembeli saya langsung membantu untuk menanyakan barang apa yang dicari konsumen dan mencarikan barang yang dicari tersebut.

C. POKOK MASALAH

Selama Kegiatan Kuliah Kerja Usaha (KKU) berlangsung saya mengamati permasalahan yang dihadapi UMKM Sarjono Spekaer yaitu kurangnya strategi pemasaran yang ada di umkm tersebut. Di dalam usaha speaker yang saya tempati untuk KKU tidak adanya pemasaran produk secara online. Di era kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi yang sangat pesat saat ini, terutama media sosial. Media sosial merupakan bagian dari internet yang memiliki fungsi salah satunya sebagai media yang digunakan untuk *mempromosikan* produk yang digunakan oleh pelaku

usaha. Salah satu kunci sukses bagi seluruh bisnis dengan mengenal pelanggannya lebih dekat. Sosial media membuat proses komunikasi ini menjadi lebih mudah.

Pemasaran online lebih menguntungkan dikarenakan dapat menjangkau calon konsumen yang luas tanpa batasan ruang dan waktu dengan biaya pemasaran yang lebih murah dibandingkan dengan pemasaran secara offline. Selain itu calon *costumer* juga lebih senang berbelanja online karena tidak perlu keluar rumahpun barang akan dikirimkan sesuai alamat *costumer*.

Daya tarik dalam berbelanja online adanya *promo* yang menarik yang bisa ditawarkan baik dalam bentuk potongan harga, *cashback*, ataupun *gratis ongkir* untuk pembelian jumlah tertentu. Selain itu kurangnya admin yang bertugas mengelola bisnis secara online, menjadi kendala dalam pemasaran bisnis secara online. Karena calon *costumer* tidak ada yang melayani atau menjawab jika *costumer* bertanya, mengedit foto produk ataupun mengupload produk secara online.

Dalam pemasaran online resiko kecurangan yang harus lebih berhati-hati ketika memberikan rincian bank kepada orang lain karena pada kartu kredit dapat disalah gunakan. Selain itu sulitnya membangun kepercayaan konsumen agar lebih percaya dan tidak mengecewakan saat menerima produk yang dibelinya.

Banyaknya pesaing apabila tidak bisa bersaing dengan *kompetitor*, bisnis online akan sulit bertahan. Pada dasarnya, seorang pelaku bisnis harus berlomba untuk mencari perhatian dan kepercayaan konsumen. Oleh karena itu, harus bisa memberikan keunggulan pada produk tersebut dibandingkan pesaing lainnya.

Berjualan dalam bisnis online pasti akan menemui kendala diluar kendali seperti paket hilang dalam pengantaran, paket mengalami kerusakan di tengah pengiriman, ataupun bisa terjadi pesanan fiktif. Tentunya hal ini tidak bisa dihindari dan sudah menjadi bagian dari resiko dalam menjalankan bisnis online. Maka harus siap menanggung resiko-resiko tersebut.

C. PEMBAHASAN

Yang menjadi pokok permasalahan pada UMKM Sarjono Speaker yaitukurangnya strategi pemasaran. Dalam dunia bisnis startegi pemasaran merupakan hal yang sangat penting, karena dengan startegi pemasaran yang banyak produk yang dihasilkan akan diketahui oleh pelanggan serta dapat menyebarkan informasi, mempengaruhi atau meningkatkan penjualan

Di UMKM Sarjono speaker penjualan yang dilakukan hanya secara offline dan pelanggan yang sudah lama selain itu juga ada beberapa toko di sekitar solo yang sudah bekerja sama untuk dikirim barang setiap ada permintaan jika produk sudah habis di toko tersebut.

Tingkat persaingan dalam dunia bisnis di era sekarang menuntut setiap pemasar untuk mampu melaksanakan kegiatan pemasarannya dengan lebih efektif dan efisien. Setiap menjalankan bisnis hal yang paling mendasar yang perlu dipelajari dan diperlukan dalam strategi pemasaran adalah bagaimana cara dan upaya untuk menarik minat calon pelanggan agar mau berbelanja serta dapat bertahan ataupun menambah jumlah pembeli di tempat tersebut.

Secara umum, strategi pemasaran merupakan hal yang sangat berpengaruh pada perkembangan bisnis. Dalam permasalahan yang dihadapi UMKM Sarjono Speaker solusi yang ditawarkan dengan menambah strategi pemasaran secara offline ataupun online. Dengan pemasaran produk secara online yang menggunakan media elektronik dan menggunakan akses jaringan internet. Pemasaran produk yang dilakukan secara online sekarang lebih banyak menggunakan gadget dan banyak orang-orang yang ingin membeli produk sekalipun produk yang dijual di luar daerah.

Adapun produk yang dijual di UMKM Sarjono Spekaer yaitu speaker aktif, speaker pasif, box speaker tanpa isian, mix, amplifier untuk itu produk tersebut akan bisa memanfaatkan beberapa layanan dan aplikasi yang tersedia dalam komputer ataupun smartphone antara lain : *Facebook, Instagram, Shopee dan Whatsapp Busines*.

Dimana beberapa aplikasi berjualan online tersebut bisa menambah jangkuan konsumen agar penjualan bisa meningkat. Selain itu juga bisa melakukan pemasaran secara offline dengan mendatangi toko di berbagai daerah dengan membawa contoh produk dan harga. Agar bisa saling bekerja sama dalam penjualan produk.

Selain itu bisa menambah karyawan sebagai admin online tetapi mencari yang sudah saling kenal maupun saudara dekat dengan tujuan biaya gaji lebih sedikit dan untuk jam kerjanya pun tidak full time. Memindahkan karyawan di bagian pengemasan produk jika ada pesanan agar pesanan bisa langsung dikirim . Dibawah ini merupakan penjelasan berjualan di aplikasi yang bisa berjualan secara online sebagai berikut ;

1. Facebook

Disini merupakan jenis layanan jejaring sosial. kita dapat mengunggah foto produk dan di sini kita bisa menawarkan produk kita melalui *marketplace*, grup sesuai jenis produk yang dijual agar produk kita dapat diketahui.

← Marketplace



Rp 750
Speaker aktif 12 inc...
Surakarta,



GRATIS
Speaker Aktif Multi...
Surakarta,



Rp 125.000
speaker aktif mini b...
Surakarta,



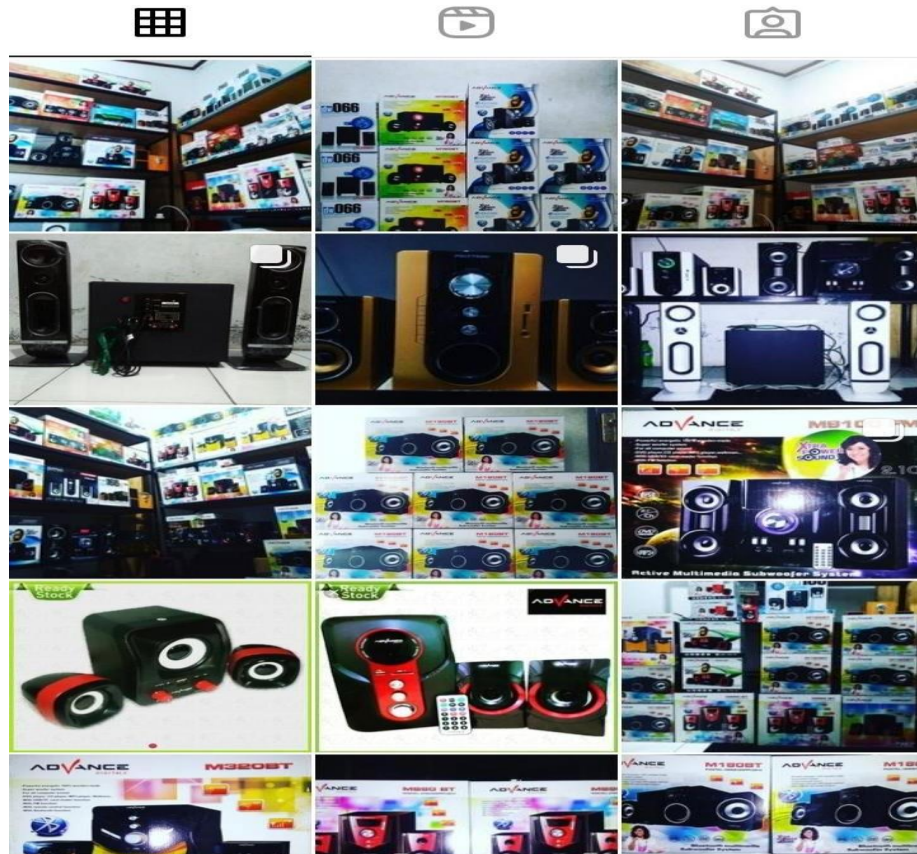
Rp 123
SPEAKER POLYTRO...
Surakarta,



Gambar 4 Contoh Berjualan di Facebook

2. Instagram

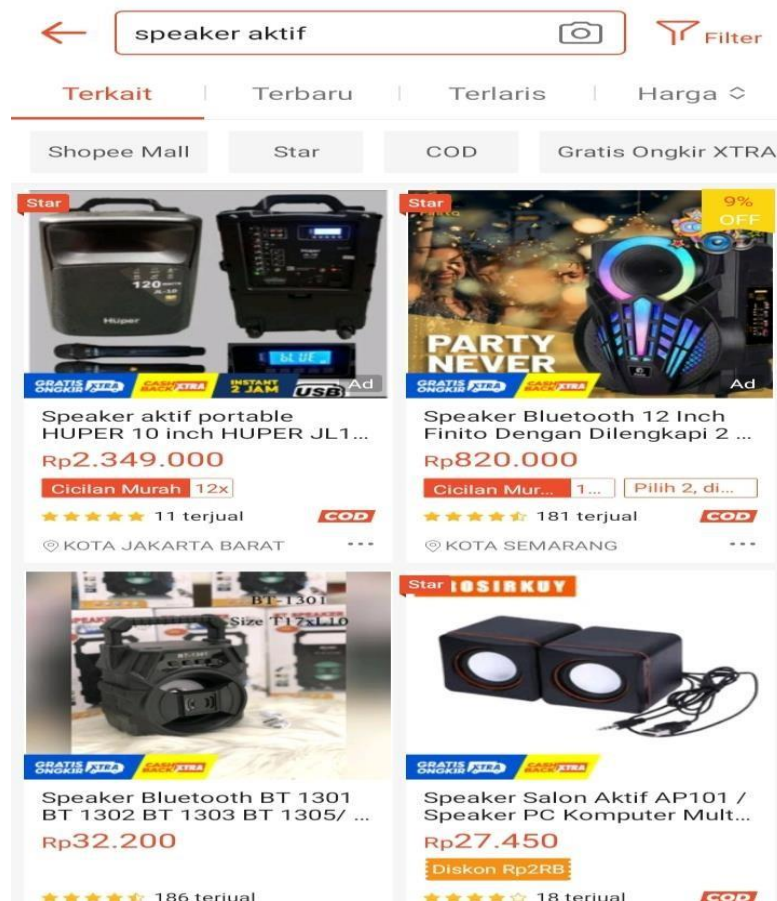
Merupakan salah satu aplikasi atau fitur unggulan yang memudahkan para pengguna untuk berbagi foto. Sistem berjualan yang dapat digunakan dalam layanan ini dengan mengunggah foto dan video produk agar produk kita dilihat diberanda semua orang dan produk kita bisa dilihat orang di berbagai daerah maupun di negara. Selain itu kita juga bisa melakukan system promosi tetapi dengan mengeluarkan dana untuk menjagkau target market.



Gambar 5 Contoh berjualan di *Instagram*

3. *Shopee*

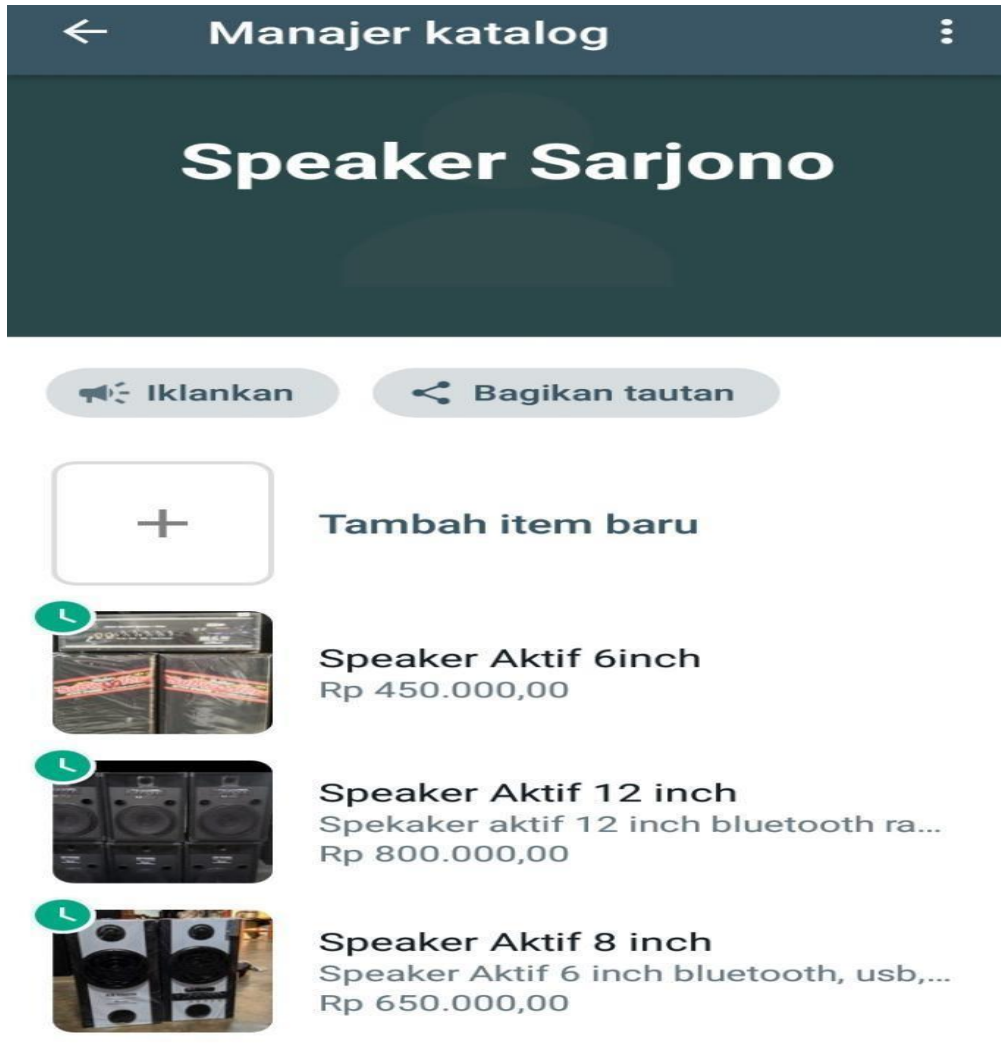
Merupakan aplikasi yang bisa membuat toko online . Dengan memosting foto produk di toko onlinemu secara menarik dan terlihat bagus jadi tidak perlu repot mencari pelanggan baru. Sebab pelangganlah yang akan mencari produkmu. Disini kita bisa menjual produk ke siapapun dan darimanapun dan dapat menjangkau banyak target pasar baru tanpa perlu mengeluarkan banyak biaya untuk iklan dan promosi.



Gambar 6 Contoh Berjualan di Shopee

4. Whatsapp Business

Di era yang semakin maju ini UMKM Sarjono bisa mencari target market mahasiswa. Dengan menggunakan whatsapp business dapat menggunakan fitur untuk mecantumkan profil bisnis seperti situs web dan alamat toko online agar konsumen mengetahui tempat usaha tersebut. Selain itu dapat mengupload foto produk di tampilan whatsapp business dan masih banyak fitur yang bisa digunakan.



Gambar 7 Contoh Berjualan di Whatsapp Busines

Tabel 1 Harga *Speaker Aktif*

NO	Nama Produk	Harga
1	Speaker Aktif Proven 6 inch 515	Rp.360.000
2	Speaker Aktif Proven 6 inch BT 5290	Rp.415.000
3	Speaker Aktif Proven 6291 BT	Rp. 490.00
4	Speaker Aktif Proven 6 inch dobel 6680 BT	Rp.625.000
5	Speaker Aktif Proven 8 inch BT	Rp.550.000
6	Speaker Aktif Proven 12 inch	Rp.900.000

Tabel 2 Harga *Speaker Pasif*

NO	Nama Produk	Harga
1	Speaker Pasif 4 inch	Rp.150.000
2	Speaker Pasif 5 inch	Rp.160.000
3	Speaker Pasif 6 inch	Rp.175.000
4	Speaker Pasif 8 inch	Rp.265.000
5	Speaker Pasif 10 inch	Rp.350.000

Tabel 3 Harga *Box Audio*

No	Nama Produk	Harga
1	Box 6 inch kecil	Rp. 40.000
2	Box 6 inch besar	Rp. 50.000
3	Box 6 inch aktif pendek	Rp. 115.000
4	Box 6 inch aktif tinggi	Rp. 130.000
5	Box 6 inch aktif dobel wofer	Rp. 150.000
6	Box 8 inch kecil	Rp. 48.000
7	Box 8 inch subwofer	Rp. 50.000
8	Box 8 inch besar	Rp. 58.000
9	Box 8 inch subwofer karpet	Rp. 65.000
10	Box 10 inch Bazoka	Rp. 90.000
11	Box 10 inch Yamaha	Rp.120.000
12	Box 12 inch subwofer	Rp. 55.000
13	Box 12 inch subwofer karpet	Rp. 70.000
14	Box 12 inch bazooka	Rp. 105.000
15	Box 12 inch Yamaha	Rp. 125.000
16	Box 15 inch Yamaha rem besi full	Rp. 375.000
17	Box 15 inch Yamaha rem besi cat	Rp. 450.000
18	Box 18 inch Yamaha	Rp. 400.000

Tabel 4 *Harga Mic*

NO	Nama Produk	Harga
1	ADC DM 835	Rp. 85.000
2	Ashley CDR2	Rp. 275.000
3	Ashley Perfection	Rp. 800.000
4	Ashley Voice 1 PP	Rp. 650.000
5	Ashley V28	Rp. 325.000
6	Betavo GW 998	Rp. 300.000
7	Betavo V 100	Rp. 100.000
8	Black Spider Beta 58	Rp. 125.000
9	Black Spider DM 9000	Rp. 125.000
10	Black Spider DM 9902	Rp. 90.000
11	Bmb KB 01	Rp. 90.000
12	Chrismon Pro 318	Rp. 90.000
13	Huzler HZ 604	Rp. 90.000
14	Huzler NK 77	Rp. 100.000
15	Kenwood FB 178	Rp. 90.000
16	Kriezt Beta 58 Non Saklar	Rp. 90.000
17	Kriezt Beta 58 Saklar	Rp. 90.000
18	Kriezt BM 301	Rp.90.000
19	LAD D 600	Rp. 90.000
20	Philip DM 9901	Rp.90.000

Tabel 5 *Harga Tweeter Speaker*

NO	Nama Produk	Harga
1	Arrow pct 8000 Piezo Super Tweeter	Rp. 175.000
2	Acr Pct 2500 Piezoelectrico Tweeter	Rp. 20.000
3	Acr 701 Super Polymide Dome Tweeter	Rp. 37.500
4	Acr 9 KH Super Dome Tweeter	Rp. 100.000
5	Arrow pct 9000 Piezo Super Tweeter	Rp. 22.500
6	Arrow Pct 9500 Piezo Super Tweeter	Rp. 30.000
7	ACR 660 Woofer 6 inch	Rp. 60.000
8	ACR 810 TR Fullrange 8 inch	Rp. 150.000
9	ACR 1018 Woofer 10 inch	Rp. 215.000
10	ACR 1225 Fullrang 12 inch	Rp. 250.000
11	ACR 12 LHF Woofer 12 inch	Rp. 350.000
12	ACR 15200 Fullrange 15 inch	Rp. 600.000



PROVEN 515



PROVEN 515



PROVEN 5290



KAIN PROVEN 5290

KAIN

Gambar 8 Contoh Speaker 6 inch



PROVEN 6291



DRILL 'ROVEN 6291

DRILL



PROVEN 6680



KAI ROVEN 6680

KAIN



PROVEN 6680 HITAM



DRIL ROVEN 6680 HITAM

DRILL



PROVEN 6680 MERAH



DRIL ROVEN 6680 MERAH

DRILL

Gambar 9 Contoh Speaker 8 inch dobel Drill

**PROVEN 12****MEETIN ROVEN 12****MEETING****PROVEN 12****A ROVEN 12****AB**Gambar 10 Contoh *Speaker 12 inch*

D. KESIMPULAN

Selama Kuliah Kerja Usaha (KKU) di UMKM Sarjono Speaker berlangsung dapat disimpulkan Strategi Pemasaran produk UMKM Speaker Sarjono dilakukan secara online yang menggunakan media elektronik dan menggunakan akses jaringan internet. Pemasaran produk yang dilakukan secara online sekarang lebih banyak menggunakan handphone dan banyak orang lebih memilih yang praktis untuk menemukan barang yang di inginkan. Adapun produk yang dijual di UMKM Sarjono speaker seperti *speaker aktif, speaker pasif, box speaker, amplifier dan mix*.

Dalam mengatasi hambatan strategi pemasaran serta meningkatkan penjualan usaha agar berhasil untuk mencapai tujuan sangat dipengaruhi oleh kemampuan umkm dalam memasarkan produknya. Strategi Pemasaran yang dilakukan secara online melalui beberapa toko online seperti facebook, Instagram, dan shope dengan harapan supaya penjualan di UMKM Sarjono Speaker meningkat dan terus berkembang.

E. SARAN

Selama Kurang lebih 2 bulan Kuliah Kerja Usaha yang dilaksanakan di UMKM Sarjono Speaker. Saran untuk usaha tersebut agar kedepanya bisa lebih baik untuk strategi pemasarannya ataupun penjualanya.

1. Untuk Saran jika berjualan di toko online seperti facebook, Instagram, shope UMKM Sarjono Speaker agar memberikan potongan harga sedikit sebagai usaha menarik konsumen untuk melakukan pembelian seperti memberikan diskon awal tahun, diskon akhir tahun ataupun yang lainnya.
2. Menambah karyawan sebagai admin untuk mengurus penjualan online.

Lampiran 1 Loogbook

Minggu ke	Tanggal	Kegiatan	Masalah
1	04-02-2023	1.Pengenalan lingkuan tempat magang 2.Pengenalan jenis produk speaker	Tempat yang kurang strategis sulit konsumen untuk mengetahui
2	11-02-2023	1.Pengenalan jenis produk box speaker 2.Pengenalan harga speaker aktif maupun pasif	Kurangnya karyawan di bagian amdin
3	15-02-2023	1.pengenalan harga speaker aktif maupun pasif 2.Membantu perhitungan stock di gudang .	Kurangnya strategi pemasaran secara online
	20-02-2023	1.Pengenalan harga box audio 2.Membantu perhitungan stock box speaker	Peraturan karyawan yang kurang tegass
4	25-02-2023	1.Pengenalan harga box audio 2.Membantu melayani costumer 3.Membantu pengiriman barang di toko	Tidak adanya penawaran barang di toko toko
5	03-03-2023	1.Membantu penerimaan barang datang 2.Membantu	Alat kerja yang masih kurang

		perhitungan stock barang 3.Membantu penataan barang datang	
6	11-03-2023	1.Mengirimkan barang di toko 2.Membantu melayani konsumen 3.Membantu menyiapkan stock box audio	Tidak ada pemakaian pengamanan kerja karyawan
7	17-03-2023	1.Perhitungan stock barang di gudang 2.Penataan speaker digudang 3.Melayani konsumen	Belum ada yang menggunakan media sosial untuk berjualan
8	23-03-2023	1.Mengirimkan barang di toko 2.Membantu pelayanan konsumen	Kurangnya strategi pemasaran
	25-03-2023	1.Membantu penataan barang datang 2.Membantu persediaan stock barang.	Kurangnya strategi pemasaran

Lampiran 2 DOKUMENTASI KEGIATAN



Perhitungan stock barang di gudang



Perhitungan stock barang di gudang



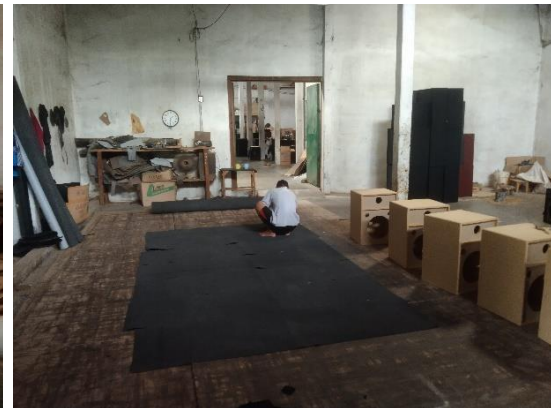
Mencatat stock box speaker



Penataan barang dating



Proses pemotongan kayu



Proses pengeleman karpet dan box



Penempelan karpet ke box speaker



Pengisian box speaker

Lampiran 3 Presensi Selama Magang



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

Nama Mahasiswa : BAYU DICEY SETIAWAN Name Instansi : PT. BUKITIAH
 NIM : 26120624 Alamat Instansi : KARANGTURI RT. 03/ RW. 07
 Pembimbing : PUTEI MAISAPAH Nama Pimpinan : RIYU SURJONO
 No. Telp Pembimbing : 08999277015 No. Telp Pimpinan : 089633125359

FEBRUARI 2023																												
RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU
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	

MAREK 2023																												
RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU
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

APRIL 2023																												
SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU
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	

Surakarta, 25 Maret 2023
 Pimpinan/Ketua/Kepala Instansi

