

**STRATEGI UPAYA PENGEMBANGAN KUALITAS PELAYANAN  
DI APOTEK AL - FATH**



**LAPORAN KULIAH KERJA USAHA  
Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Syarat  
Program Studi Strata 1 Manajemen  
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta**

**Disusun oleh  
DESI INDAH RATNASARI  
20.12.0028**

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

# **LAPORAN KULIAH KERJA USAHA**

## **STRATEGI UPAYA PENGEMBANGAN KUALITAS PELAYANAN DI APOTEK AL- FATH**

Disusun oleh  
**DESI INDAH RATNASARI**  
20.12.0028

Telah disetujui dan disahkan dengan baik oleh Pembimbing Laporan Kuliah Kerja  
Usaha, guna melengkapi tugas dan sebagian persyaratan kelulusan sarjana.  
Program Studi Strata 1

Surakarta, 10 Mei 2023

Mengetahui

Ketua Program Studi Manajemen



**Tri Ratna Parmikatsih S.,E.,M.B.A**

NIDN: 0610119201

Dosen Pembimbing



**Andri Nurtantiono,S.E.,M.M**

NIDN: 0616016701

## KATA PENGANTAR

Assalamualaikum wr. Wb

Puji syukur kepada Allah SWT atas berkat dan hidayah-Nya, sehingga Laporan Kuliah Kerja Usaha Laporan Kuliah Kerja Usaha yang berjudul “STRATEGI UPAYA PENGEMBANGAN PELAYANAN DI APOTEK AL-FATH ” ini bertujuan untuk memenuhi sebagian persyaratan akademik program studi strata satu pada jurusan manajemendi Sekolah tinggi ilmu dan ekonomi surakarta.

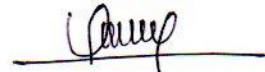
Penulis menyadari bahwa tanpa bimbingan, bantuan dan doa dari berbagai pihak. Laporan Kuliah Kerja Usaha ini tidak akan dapat diselesaikan tepat waktu. Oleh karena itu penulis mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam proses penulisan laporan kuliah kerja usaha ini, yaitu kepada :

1. Bp Dr, Budi Istiyanto, S.E., M.M., M.H. selaku Ketua Program Studi
2. Ibu Ari Susanti, S.Pt., M.M. Selaku Wakil Ketua Program Studi
3. Bu Tri Ratna Parmikatsih S., E., M.B.A. selaku Ketua Program Studi Manajemen.
4. Bp Andri Nurtantiono, S.E., M.M Selaku Dosen Pembimbing.
5. Bp Eka Purnomo, M.Sc selaku Owner Apotek Al Fath.
6. Teman- teman SI Manajemen R2 Kelas A yang saling mendukung
7. Teman-teman rekan kerja yang saya hormati dan
8. Orangtua dan Keluarga yang senantiasa mendampingi.

Semoga Segala kebaikan yang sudah diberikan mendapat balasan berlipat dari Allah SWT . Penulis menyadari adanya kekurangan dalam proses penulisan laporan ini. Sebagai bentuk perbaikan, penulis terbuka pada kritik dan saran masukan. Akhirnya semoga laporan ini bermanfaat sebagaimana yang diharapkan.

Surakarta, 10 Mei 2023

Penulis



Desi Indah Ratnasari

## DAFTAR ISI

|                                     |     |
|-------------------------------------|-----|
| HALAMAN JUDUL.....                  | i   |
| HALAMAN PENGESAHAN.....             | ii  |
| KATA PENGANTAR .....                | iii |
| DAFTAR ISI.....                     | iv  |
| DAFTAR TABEL .....                  | v   |
| DAFTAR GAMBAR .....                 | vi  |
| DAFTAR LAMPIRAN.....                | vii |
| KULIAH KERJA USAHA .....            | 1   |
| A. LATAR BELAKANG .....             | 1   |
| B. DIVISI KERJA DAN KEGIATAN.....   | 4   |
| 1. Sejarah Berdirinya.....          | 4   |
| 2. Visi dan Misi.....               | 4   |
| 3. Struktur Organisasi .....        | 5   |
| 4. Standar Operasional Apotek ..... | 6   |
| C. POKOK MASALAH .....              | 8   |
| D. PEMBAHASAN .....                 | 8   |
| E. SIMPULAN DAN SARAN .....         | 13  |
| 1. Simpulan .....                   | 13  |
| 2. Saran .....                      | 13  |
| DAFTAR PUSTAKA .....                | 14  |
| LAMPIRAN.....                       | 15  |

## **DAFTAR TABEL**

### **1.1 TABEL BAGAN APOTEK DI INDONESIA**

## **DAFTAR GAMBAR**

- 1.1 GAMBAR STRUKTUR ORGANISASI
- 1.2 GAMBAR SOP APOTEK
- 1.3 GAMBAR SOP PENYIMPANAN OBAT
- 1.4 GAMBAR PELAYANAN APOTEK
- 1.5 GAMBAR FISIK APOTEK AL-FATH
- 1.6 GAMBAR IZIN USAHA APOTEK AL-FATH

## **DAFTAR LAMPIRAN**

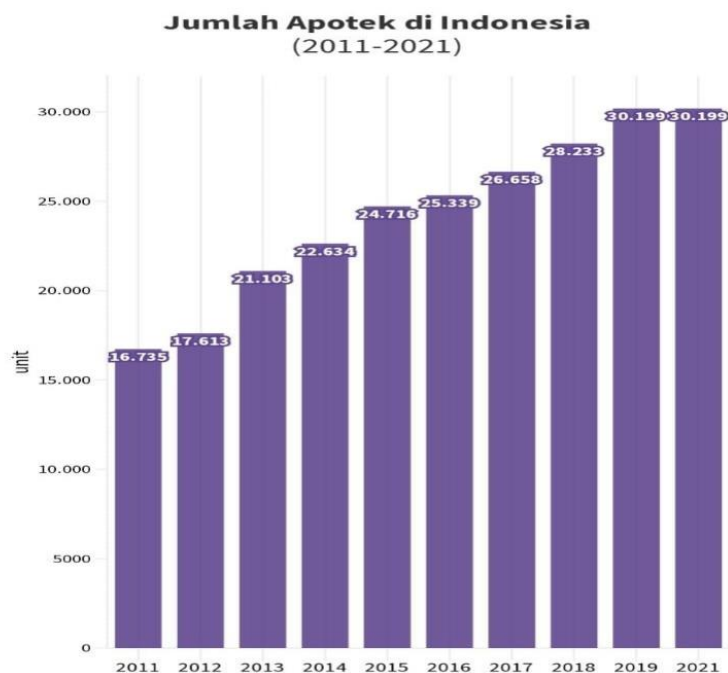
- 1.1 Log Book
- 1.2 Absensi
- 1.3 Lembar Penilaian

# KULIAH KERJA USAHA

## A. LATAR BELAKANG

Dalam era sekarang kesehatan merupakan hal paling utama. Kesehatan menjadi hal yang diprioritaskan untuk menunjang aktivitas. Tak heran apabila obat menjadi solusi di masyarakat ketika merasa kurang fit , dan sakit. Menurut permenkes obat adalah bahan atau paduan bahan , termasuk produk biologi yang digunakan untuk mempengaruhi atau menyelidiki sistem fisiologi atau keadaan patologi dalam rangka penetapan diagnosis, pencegahan, penyembuhan, pemulihan, peningkatan kesehatan, dan kontrasepsi untuk manusia. Apotek lah sebagai penyedia obat tersebut. Di apotek selain menjual obat, meramu hingga membuat obat juga merupakan tempat bagi apoteker untuk praktik profesi sekaligus menjadi pirantel.

Menurut DataIndonesia.id yang bersumber dari Kementerian Kesehatan Indonesia sendiri memiliki 30,199 apotek pada 2021, tidak berubah dibanding setahun sebelumnya. Dari jumlah itu , hanya ada 3910 apotek yang bekerja sama dengan BPJS kesehatan.



1.1 TABEL BAGAN APOTEK DI INDONESIA

Sementara data apotek di Jawa tengah sejumlah 3768 unit (Menurut Kemenkes) Apotek adalah sarana pelayanan kesehatan untuk membantu meningkatkan kesehatan bagi masyarakat, apotek juga sebagai tempat praktik tenaga profesi apoteker dalam melakukan pekerjaan kefarmasian(Hartini dan Sulasno, 2007). Pekerjaan kefarmasian adalah pembuatan termasuk pengendalian mutu sediaan farmasi, pengamanan, pengadaan, penyimpanan, dan pendistribusian atau penyaluran obat , pengelolaan obat, pelayanan obat atas resep dokter, pelayanan informasi obat serta pengembangan obat, bahan obat dan obat tradisional( Undang-Undang Nomor 23 Tahun 1992 tentang kesehatan). Dalam undang-undang tersebut pelayanan kefarmasian adalah suatu pelayanan langsung dan bertanggungjawab kepada pasien yang berkaitan dengan sediaan farmasi dengan maksud mencapai hasil yang pasti untuk meningkatkan mutu kehidupan pasien. Berdasarkan Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No 25 Tahun 1980, tugas dan fungsi apotek sebagai berikut:

1. Tempat pengabdian profesi seorang apoteker yang telah mengucapkan sumpah jabatan.
2. Sarana farmasi yang melaksanakan peracikan, pengubahan bentuk, pencampuran dan penyerahan atau obat atau bahan obat.
3. Sarana penyalur perbekalan farmasi yang harus menyebarkan obat yang diperlukan masyarakat secara meluas dan merata

Dalam Kemenkes RI No. 1027/Menkes/SK/IX/2004, pengelolaan suatu apotek meliputi

1. Pembuatan, pengolahan, peracikan, pengubahan bentuk, pencampuran, dan penyerahan obat atau bahan obat.
2. Pengadaan, penyimpanan, penyaluran dan penyerahan perbekalan farmasi lainnya.
3. Pelayanan informasi mengenai perbekalan farmasi:
  - a. Pelayanan informasi tentang obat dan perbekalan farmasi diberikan baik kepada dokter dan tenaga kesehatan lainnya maupun kepada masyarakat.

- b. Pengamatan dan pelaporan informasi mengenai khasiat, keamanan, bahaya dan atau suatu obat dan perbekalan farmasi lainnya.

Dalam pengertian diatas berkaitan dengan pokok permasalahan yang terjadi dikasus Apotek Al Fath maka penulis akan membahas tentang strategi upaya pengembangan kualits pelayanan di apotek al- fath.

Strategi itu sendiri menurut para ahli yaitu ; strategi menurut Pearce dan Robinson mendefinisikan sebagai suatu rencana main oleh suatu perusahaan yang mencerminkan kesadaran sutau perusahaan tentang kapan , dimana dan bagaimana ia harus bersaing untuk menghadapi lawan dengan maksud serta memiliki tujuan tertentu. Menurut Davis (2004) strategi merupakan cara untuk mencapai tujuan dalam jangka panjang. Adapun strategi bisnis sendiri dapat berupa perluasan geografis, diversifikasi akusisi serta pengembangan produk dan rasionalisasi karyawan, penetrasi pasar, divestasi,likuidasi dan joint venture. Untuk itu penulis ingin menjelaskan lebih tentang strategi upaya pengembangan pelayanan di apotek al- fath

Pelayanan terhadap konsumen sangat diperlukan dalam berbisnis,apalagi pelayanan obat di apotek. Pelayanan terjadi untuk membentuk relasi antar satu sama lain agar mendapat keinginan yang diharapkan. Konsumen akan merasa senang apabila pelayanan tersebut ramah dan memuaskan. Maka dari itu, sumber daya manusia juga perlu mempelajari bagaimana melakukan pelayanan dengan baik. Selain sumber daya manusia pelayanan bisa dilakukan menggunakan aplikasi sehingga perlunya untuk terus mengikuti perkembangan teknologi itu juga tak kalah penting.

Di Apotek Al-Fath menerapkan pelayanan dengan 5 M yaitu Senyum, Salam, Sapa, Sopan dan Santun. Hal ini menjadi pembeda dari apotek yang lain dan menjadi hal untuk menarik perhatian konsumen agar tetap menjadi pelanggan. Meskipun begitu Apotek AL – Fath hanya menerapkan pelayanan dan ketersediaan obat dengan langsung di tempat. Apotek ini belum menerapkan apotek online sehingga untuk jangkauannya belum luas. Perlu adanya perkembangan dan pertumbuhan ke teknologi agar ranah bisnis ini juga mampu bersaing antar apotek yang sudah maju menggunakan teknologi.

## B. DIVISI KERJA DAN KEGIATAN

### 1. Sejarah Berdirinya



Apotek Al – Fath berada di Jalan Lawu NO 19B RT 01/RW 08 Kutorejo Jetis Sukoharjo. Apotek Al Fath berdiri pada tanggal 01 Agustus 2019 dan didirikan langsung oleh BP. Eko Purnomo,M.Sc. ,Ibu Rini Puasanti, Bp Muh Faisal dan Ibu Dwi Kurniawati. Apotek Al Fath ini memiliki 1 Apoteker Penanggung Jawab dan 2 Apoteker Pendamping.

### 2. Visi dan Misi

#### a. Visi

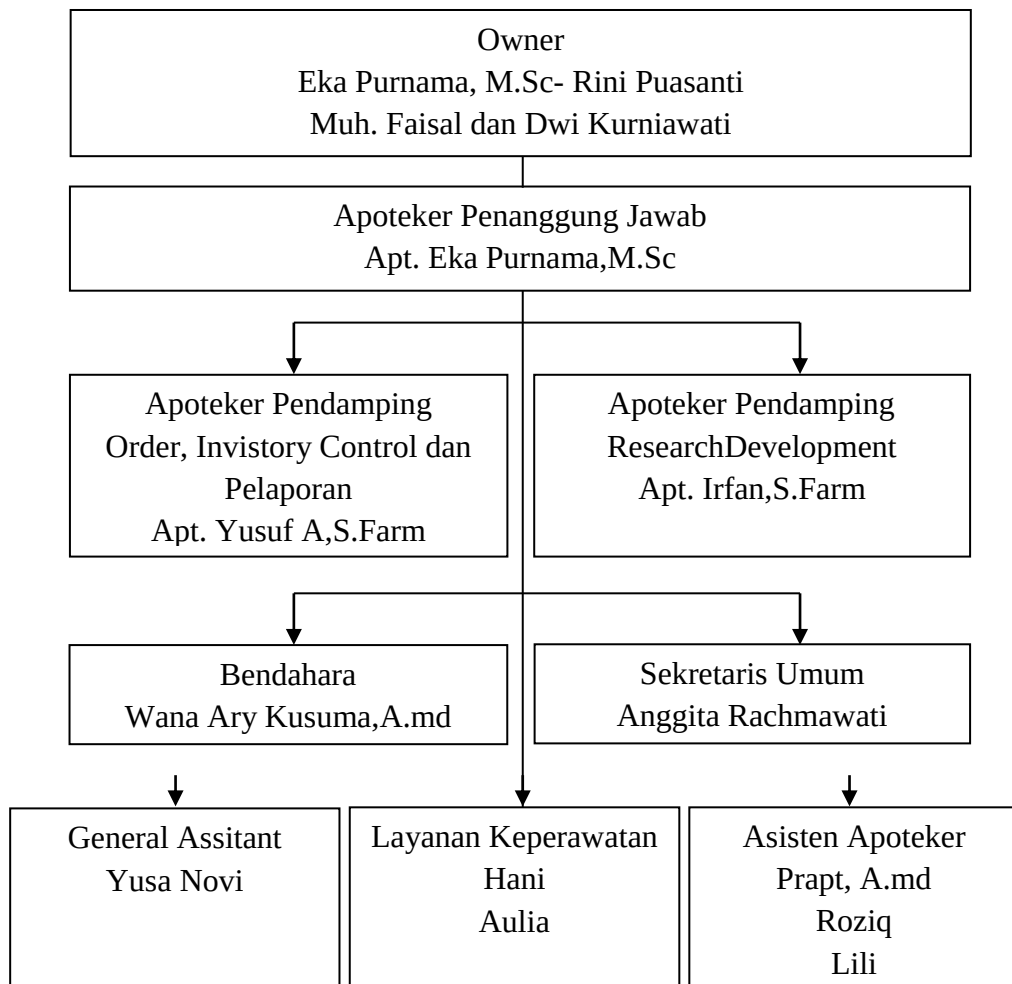
Menjadi Apotek yang profesional dalam membantu kesehatan masyarakat

#### b. Misi

- 1) Melayani masyarakat dengan niat hati untuk membantu dan menolong masyarakat.
- 2) Melayani masyarakat dengan hati yang ikhlas, tulus, ramah, teliti dan cepat serta mendoakan kesembuhan bagi yang sakit
- 3) Memiliki ruangan yang bersih, rapi, nyaman, dan aman dengan menerapkan protokol kesehatan
- 4) Menyediakan obat dan alat kesehatan yang lengkap dengan harga bersahabat.
- 5) Menjaga kualitas persediaan obat dengan baik sesuai standar penyimpanan obat
- 6) Memiliki tim farmasi yang profesional dan berpengalaman.
- 7) Menjaga hubungan baik dan bersinergi dengan Tenaga Kesehatan Dokter Umum, Dokter Gigi , Dokter Hewan, Bidan dan Perawat.

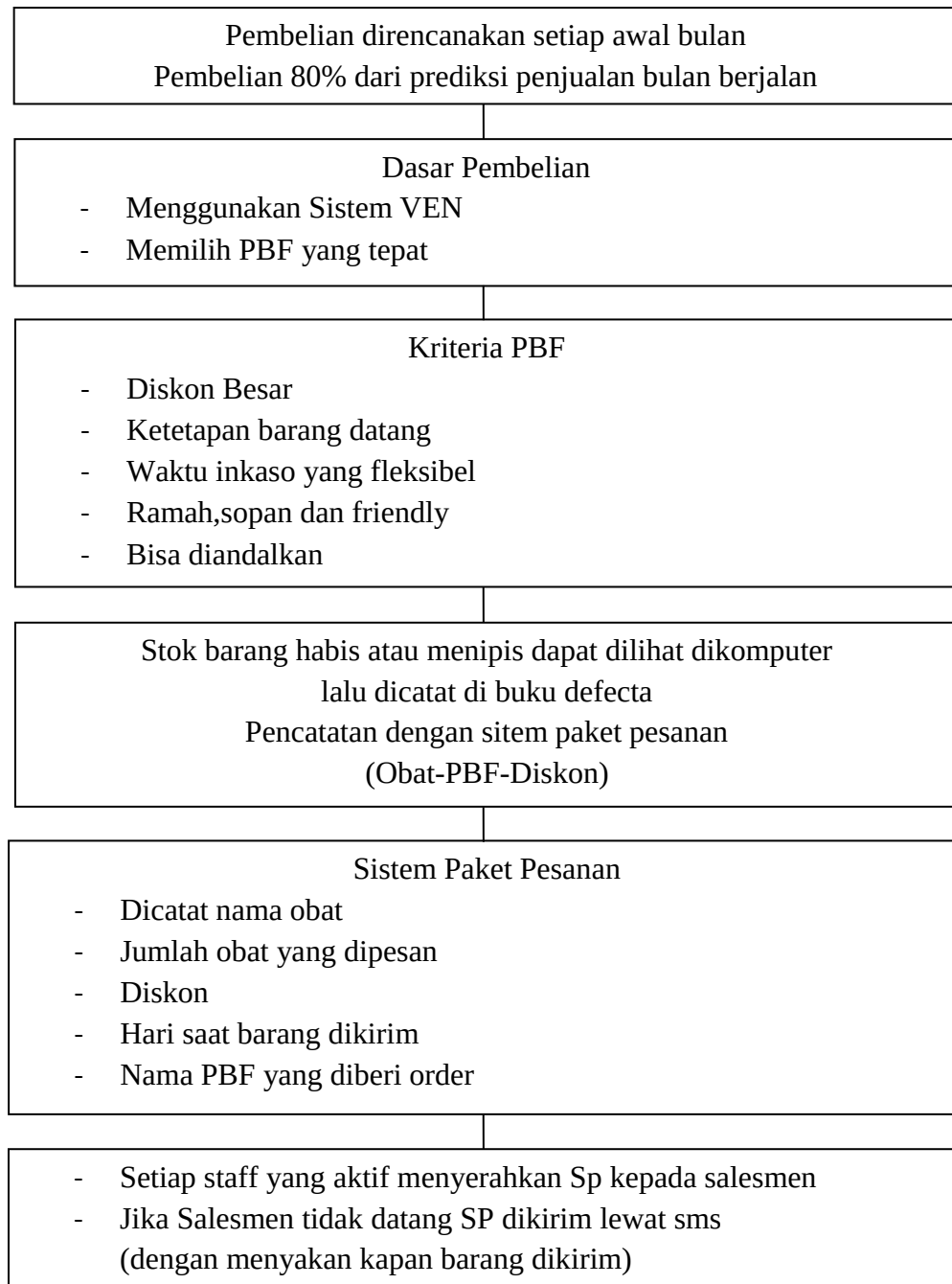
- 8) Menjaga kepercayaan rekanan supplier.
- 9) Menjaga hubungan baik dengan Apotek Rekanan yang lain

### 3. Struktur Organisasi

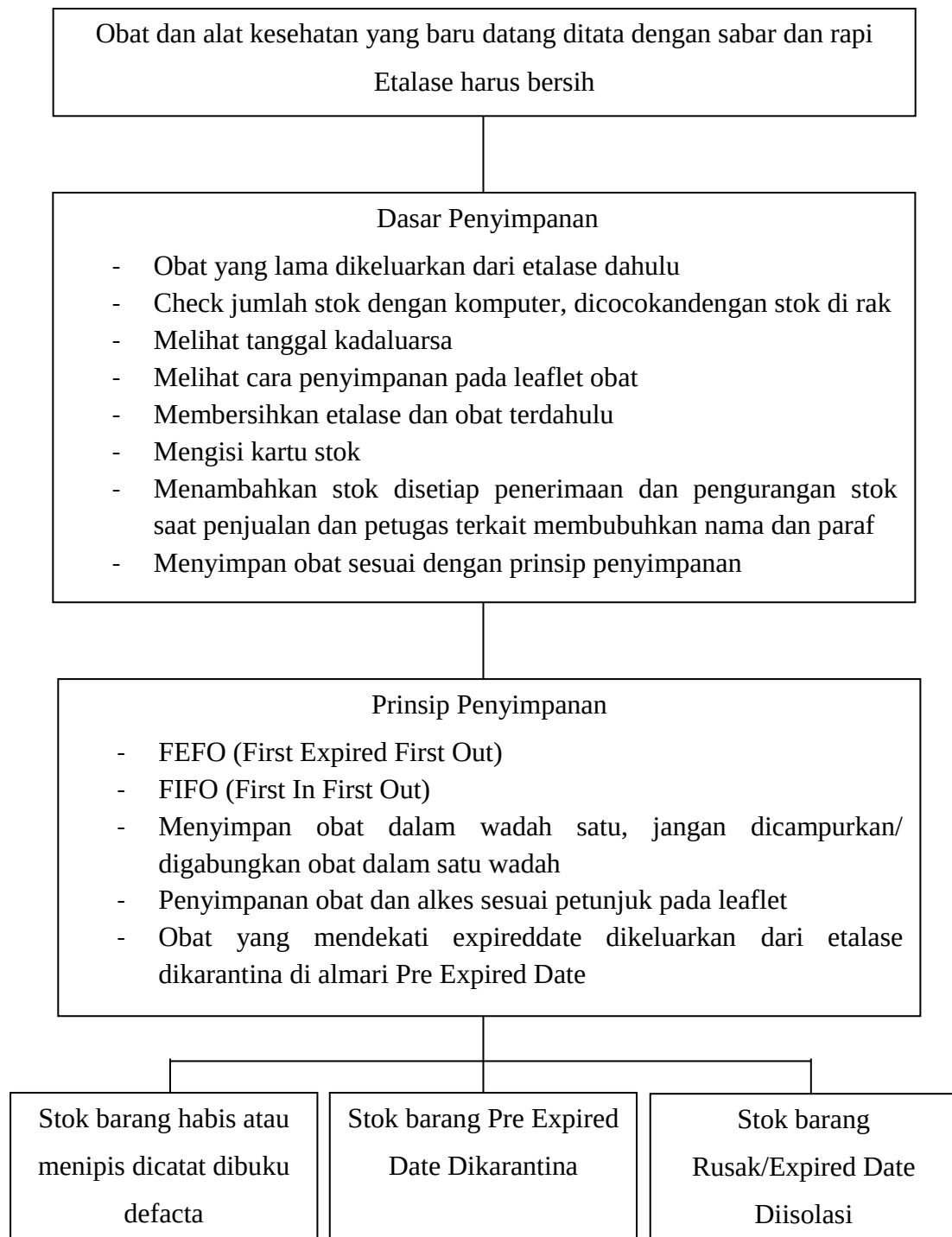


1.1 GAMBAR STRUKTUR ORGANISASI

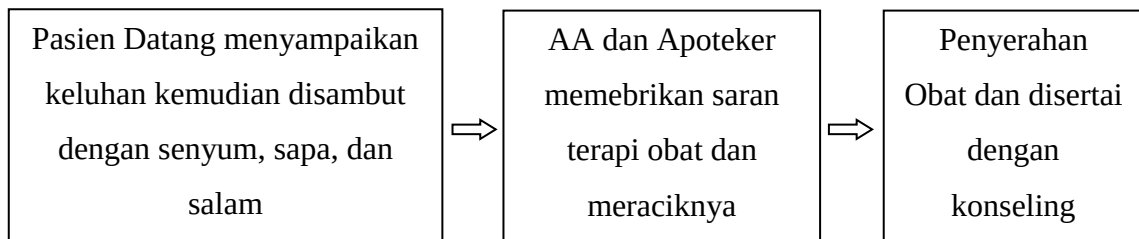
#### 4. Standar Operasional Apotek



#### 1.2 GAMBAR SOP APOTEK



1.3 GAMBAR SOP PENYIMPANAN OBAT



1.4 GAMBAR PELAYANAN APOTEK

### C. POKOK MASALAH

Pokok masalah yang ingin dibahas mengenai strategi apa saja yang diterapkan di Apotek Al Fath untuk upaya dalam penerapan kualitas pelayanan.

### D. PEMBAHASAN

Apotek AL-Fath adalah apotek yang memberikan pelayanan dan kemudahan bagi masyarakat. walaupun tempat apotek ini bukan di pinggir jalan utama, namun apotek ini termasuk apotek yang cukup rame di Sukoharjo. Hal yang unik dan menjadi ciri khas apotek ini yaitu mengedepankan pelayanan yang ramah dan baik , serta menghadirkan obat dengan harga yang murah, lengkap, dan berkualitas. Pelanggan di apotek ini juga sudah cukup banyak dan memberikan kesan yang begitu baik untuk apotek ini. Apotek ini juga sudah didukung dengan sistem komputerisasi , namun dalam pelayanan obat masih berbasis offline belum keranah online. Hal ini lah yang akan dibahas penulis lebih dalam. Sebelum membahas itu penulis ingin membahas 5 kualitas layanan di Aptek AL-Fath

#### 1. Bukti Fisik (*Tangibles*)



1.5 GAMBAR FISIK APOTEK AL-FATH

Apotek AL-Fath memiliki luas sekitar 6x7m. Apotek AL fath dilengkapi ruangan ber-AC , nyaman dan terstruktur. Selain itu Apotek Al Fath juga menyediakan alat pengukur suhu , handsanitizer , wastafel pencuci tangan dengan dipijak dan tangga dengan pegangan untuk orangtua serta toilet yang berada disamping. Segala fasilitas untuk menunjang kenyamanan dan keamanan untuk pelanggan sangat diprioritaskan, sehingga upaya untuk memperbaiki selalu diterapkan agar masyarakat mudah dalam belanja obat.

## 2. Keandalan (*Reliability*)

Apotek AL Fath menjanjikan pelayanan yang benar-benar memperhatikan pelanggan. Ini dibuktikan dengan menghadirkan 1 Apoteker dan beberapa Asisten Apoteker (AA) dalam 1 Shift jaga setiap harinya guna pelayanan yang tepat, efektif dan efisien. Apotek ini juga sangat terbuka untuk membantu apotek rekanan, klinik bahkan rumah sakit. Selain itu, apotek ini juga menampung aspirasi masyarakat tentang ketersediaan obat agar untuk dilengkapi sesuai keinginan pelanggan. Bahkan apotek ini sampai mencatat apa saja obat yang dipesan oleh konsumen dan apa saja obat yang mengalami reject dalam buku pencatatan Pesanan Obat dan Rejection Obat.

Apotek AL-Fath memiliki sumber daya manusia sebanyak 13 orang untuk operasionalnya yang dibagi menjadi 2 shift pagi dan siang. Dengan menghadirkan banyaknya tenaga kerja harapannya agar Apotek ini mengedepankan untuk pelayanan cepat, ramah dan tepat sebagai kepuasan pelanggan menjadi nomor 1.

## 3. Daya Tanggap (*Responsiveness*)

Ketepatan dalam menghadirkan obat pesanan pelanggan menjadi hal yang selalu diutamakan dan difollow up bagi Apotek Al-Fath. Apotek ini memberikan pelayanan untuk pasien berkonsultasi agar menemukan solusi atas sakit yang dirasa kepada tenaga kerja apotek, menerima apabila ada keluhan ketidakseuaian yang ada diapotek Al-fath. Dan merespon cepat apa yang diinginkan pasiennya.

#### 4. Jaminan (Assurance)



1.6 GAMBAR IZIN USAHA APOTEK AL-FATH

Izin atas pendirian apotek sudah terbit sehingga kelegalitas apotek ini tidak diragukan lagi. Tak hanya itu, Apotek al fath ini juga memastikan bahwa 13 tenaga kerjanya handal dan berkualitas sehingga dalam menjalankan pekerjaannya pasti dilakukan dengan tepat pada sasaran.

5. Perhatian (*Empaty*)

Apotek AL –Fath selalu berupaya untuk menyapa pelanggan, mendengarkan keluhan pasien, memberikan pelayanan terbaik, membantu pelanggan menemukan solusi atas keluhannya, solidaritas dan selalu berupaya memperhatikan pelanggan.

Penulis berasumsi bahwa apotek ini termasuk dalam apotek yang legal dan berkualitas. Apotek ini juga sudah termasuk apotek yang lengkap dan dibutuhkan masyarakat. Namun, mungkin ada beberapa kekekurangan yang masih perlu diperbaiki yaitu salah satunya apotek ini walaupun sudah menggunakan komputerisasi tapi belum menerapkan apotek berbasis teknologi online.

Pada masa kini segala sesuatu sudah berbasis internet, begitupun dengan apotek yang sudah banyak merambah dalam perdagangan online. Apotek online merupakan salah satu inovasi dalam pelayanan kefarmasian dengan menerapkan teknologi digital. Pasien bisa memperoleh obat dengan melakukan pemesanan obat melalui situs apotek online, selanjutnya obat akan diantar langsung ke alamat pemesan. Seperti halnya contoh aplikasi atau situs apotek online yaitu :

- a. K24. [k24klik.com](http://k24klik.com).
- b. GoApotik. [tokopedia.com](http://tokopedia.com).
- c. Klik-Apotek. [apkpure.com](http://apkpure.com).
- d. Apoplus. [themesinfo.com](http://themesinfo.com).
- e. PharmaNet B2B. [appadvice.com](http://appadvice.com).
- f. Apotek Alfa Medika. [accessify.com](http://accessify.com).
- g. KALBE Store. [apkmonk.com](http://apkmonk.com).

- h. Halodoc
- i. Alodokter

Adapun kelebihan dari apotek online ini :

- a. Beli obat lebih nyaman dan praktis
- b. Konsumen dapat memesan berbagai jenis obat dengan mengunduh aplikasi atau mengakses situs di smartrphone. Selain itu konsumen juga dimudahkan dalam mencari obat yang diperlukan .
- c. Jam Buka Apotek lebih lama
- d. Pada kebanyakan apotek hanya memiliki jam operasional dari jam 7 pagi sampai jam 10 malam saja , bahkan ada yang kemungkinan tiba-tiba tutup dikarenakan hal sesuatu. Sehingga tidak jarang konsumen kecewa. Di Apotek Online sebagian besar melayani 24 jam atau sesuai dengan sistem
- e. penerapan apotek tersebut. Cukup lakukan pemesanan, pembayaran dan obat akan diantar ke tempat tujuan.
- f. Beli obat dengan harga hemat
- g. Diera ini tidak sedikit apotek online menawarkan obat dan produk kesehatan dengan harga bersaing dan promo . ini dilakukan untuk lebih menarik konsumen
- h. Kategori produk lebih lengkap
- i. Mudah memahami detail produk
- j. Biasanya diapotek online menampilkan produk beserta detail produk sehingga memudahkan untuk menentukan produk mana yang akan dibeli
- k. Terdapat fitur chat dan konsultasi apoteker
- l. Dilengkapi fitur tebus resep
- m. Hemat waktu
- n. Bebas antri dan terkadang gratis ongkir

Adapun kekurangan dari apotek online ini, yaitu

- a. Bila tidak ada promo , harga relatif lebih mahal
- b. Kurangnya interaksi antar penjual dan pembeli .

- c. Terjadi penyelewangan hingga penipuan
- d. Tidak mengetahui keadaan obat yang sebenarnya

Kelebihan dan kekurangan dalam pelayanan apotek online tentunya masih ada, namun untuk mengikuti perkembangan teknologi itu sangat penting agar tidak tertinggal dan tetap bersaing di dalam bisnis.

## **E. SIMPULAN DAN SARAN**

### **1. Simpulan**

Kesimpulan yang dapat diambil yaitu Apotek Al-Fath dalam penerapan strategi pengembangan kualitas pelayanan sudah efektif dan efisien sesuai hukum dan ketentuan yang berlaku. Namun, walaupun demikian apotek ini penerapan pelayanan dengan online perlu terus dikembangkan agar bisnis mampu bersaing dengan bisnis yang lainnya. Selain itu teknologi juga mampu mendorong agar omset dapat naik tidak stuck diangka sebelumnya.

### **2. Saran**

Harapan penulis Apotek Al Fath mampu merubah strategi pelayanan dalam mengembangkan apotek ini menjadi lebih baik dan lebih menguntungkan, yaitu dengan penerapan pelayanan dengan menggunakan teknologi yang sudah berkembang. Ini akan menjadi hal yang menguntungkan untuk menjalankan bisnis ini, selain menguntungkan juga mudah serta efektif dan efisien.

## **DAFTAR PUSTAKA**

Pelayanan publik.id

<https://www.farmaku.com/artikel/sehat-jadi-mudah-ini-kelebihan-apotek-online/apoteker.net>

<https://www.idntimes.com/tech/gadget/nena-zakiah-1/aplikasi-apotek-online-terbaik>

## **LAMPIRAN**

## **LOG BOOK**

1. Melayani pasien
2. Mencatat buku hutang
3. Melunasi buku hutang
4. Input faktur
5. Mantata barang
6. Menstok barang
7. Menulis buku defakta
8. Pembayaran faktur hutang
9. Menawarkan produk/obat



# 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

## NILAI KULIAH KERJA USAHA (KKU)

Nama Mahasiswa  
NIM  
Dosen Pembimbing  
Nama Perusahaan  
Judul

: Desi Indah Ratnasari  
: 20120028  
: B. Andan Nurkasiono, S.E., M.M.  
: Apotek Al-Fath  
: Strategi Upaya Pengembangan Kualitas Pelayanan

| NO.                                          | KETERANGAN                   | NILAI PERUSAHAAN |
|----------------------------------------------|------------------------------|------------------|
| <b>A</b>                                     | <b>KEDISIPLINAN</b>          |                  |
| 1                                            | Ketepatan Waktu / Disiplin   | 90               |
| 2                                            | Sikap Kerja / Prosedur Kerja | 90               |
| 3                                            | Tanggungjawab Terhadap Tugas | 90               |
| 4                                            | Kehadiran / Absensi          | 90               |
| 5                                            | Mematuhi Peraturan           | 90               |
| <b>B</b>                                     | <b>PRESTASI KERJA</b>        |                  |
| 1                                            | Kemampuan Kerja              | 90               |
| 2                                            | Keterampilan Kerja           | 90               |
| 3                                            | Kualitas Hasil Kerja         | 90               |
| 4                                            | Kemampuan Beradaptasi        | 90               |
| 5                                            | Kerjasamanya                 | 90               |
| 6                                            | Kerajinan / Inisiatif        | 90               |
| <b>C</b>                                     | <b>KREATIVITAS</b>           |                  |
| 1                                            | Mampu berpendapat            | 80               |
| 2                                            | Mampu menganalisis masalah   | 80               |
| 3                                            | Mampu memecahkan masalah     | 80               |
| <b>D</b>                                     | <b>PERFORMANCE</b>           |                  |
| 1                                            | Penampilan                   | 90               |
| 2                                            | Etika Berpakaian             | 90               |
| Nilai Rata-Rata Perusahaan                   |                              | 1410 / 88,125    |
| Nilai Dosen Pembimbing KKKU                  |                              | 90               |
| Total Nilai (Perusahaan dan Pembimbing KKKU) |                              | 178,125          |

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

☐ YA

☐ TIDAK

PIMPINAN / DIREKTUR  
INSTANSI / BADAN USAHA

DOSEN PEMBIMBING

NIK: .....  
Pura Purmono, M. S. A.

NIDN: 0616616701  
Nuri Murtanilow, S.E. MM

MENGETAHUI  
KETUA PROGRAM STUDI SI MANAJEMEN

NIDN: 061049201.....

Catatan : Pedoman Penilaian

| Nilai dalam Huruf | Poin | Rentang Score |
|-------------------|------|---------------|
| 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   |
| D                 | 1.00 | 40.00-54.99   |
| E                 | 0    | 00.00-39.99   |

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



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

Periode .....

Nama Mahasiswa : Desi Indah R. Nama Instansi : Apotek Al Fath  
 NIM : 20120828 Alamat Instansi : Jl. Lawu No 19, Purwodadi 1/8 Jember, Sukoharjo  
 Pembimbing : Bp. Andri Nurtantono, S.E., M.M. Nama Pimpinan : Bp. Eka Purnomo, M.Sc., Apt.  
 No. Telp Pembimbing : 0813 2649 5673 No. Telp Pimpinan : 0856 9716 1816

| FEBRUARI 2023 |       |        |       |        |       |        |       |       |        |       |        |       |        |       |       |        |       |        |       |        |       |       |        |       |        |       |        |
|---------------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|
| RABU          | KAMIS | JUM'AT | SABTU | MINGGU | SENIN | SELASA | RABU  | KAMIS | JUM'AT | SABTU | MINGGU | SENIN | SELASA | RABU  | KAMIS | JUM'AT | SABTU | MINGGU | SENIN | SELASA | RABU  | KAMIS | JUM'AT | SABTU | MINGGU | SENIN | SELASA |
| 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     |
| HADIR         | HADIR | HADIR  | HADIR | HADIR  | LIBUR | HADIR  | HADIR | HADIR | HADIR  | HADIR | HADIR  | HADIR | HADIR  | HADIR | HADIR | HADIR  | HADIR | HADIR  | HADIR | LIBUR  | HADIR | HADIR | HADIR  | HADIR | HADIR  | HADIR | HADIR  |

| MARET 2023 |       |        |       |        |       |        |       |       |        |       |        |       |        |       |       |        |       |        |       |        |       |       |        |       |        |       |        |       |       |        |
|------------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|-------|--------|
| RABU       | KAMIS | JUM'AT | SABTU | MINGGU | SENIN | SELASA | RABU  | KAMIS | JUM'AT | SABTU | MINGGU | SENIN | SELASA | RABU  | KAMIS | JUM'AT | SABTU | MINGGU | SENIN | SELASA | RABU  | KAMIS | JUM'AT | SABTU | MINGGU | SENIN | SELASA | RABU  | KAMIS | JUM'AT |
| 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     |
| HADIR      | LIBUR | HADIR  | HADIR | HADIR  | HADIR | HADIR  | HADIR | HADIR | HADIR  | LIBUR | HADIR  | HADIR | HADIR  | HADIR | HADIR | HADIR  | HADIR | LIBUR  | HADIR | HADIR  | HADIR | HADIR | HADIR  | HADIR | HADIR  | HADIR | HADIR  | HADIR | HADIR | HADIR  |

| APRIL 2023 |        |       |        |      |       |        |       |        |       |        |      |       |        |       |        |       |        |      |       |        |       |        |       |        |      |       |        |
|------------|--------|-------|--------|------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|------|-------|--------|
| SABTU      | MINGGU | SENIN | SELASA | RABU | KAMIS | JUM'AT | SABTU | MINGGU | SENIN | SELASA | RABU | KAMIS | JUM'AT | SABTU | MINGGU | SENIN | SELASA | RABU | KAMIS | JUM'AT | SABTU | MINGGU | SENIN | SELASA | RABU | KAMIS | JUM'AT |
| 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     |
|            |        |       |        |      |       | LIBUR  |       |        |       |        |      |       |        |       |        |       |        |      |       |        | LIBUR |        |       |        |      |       |        |

Surakarta, .....  
 Pimpinan/Ketua/Kepala Instansi

Apotek  
 Eka Purnomo, M.Sc., Apt.  
 Sahabat Sehat Keluarga Anda