

**PENTINGNYA PENINGKATAN STRATEGI MOTIVASI DAN
KOMPENSASI UNTUK MENGURANGI *TURNOVER*
KARYAWAN DI BNB MERONAH *BEAUTY CARE***



LAPORAN KULIAH KERJA USAHA

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

Disusun oleh

NOVIA NELVISIA FERINDA

20.12.0084

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI SURAKARTA 2023

LAPORAN KULIAH KERJA USAHA

PENTINGNYA PENINGKATAN STRATEGI MOTIVASI DAN KOMPENSASI UNTUK MENGURANGI *TURNOVER* KARYAWAN DI BNB MERONAH *BEAUTY CARE*

Disusun oleh:

Novia Nelvisia Ferinda

20.12.0084

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, 1 April 2023

Mengetahui,

Dosen Pembimbing



(Putri Maisara, SE., M.B.A)

NIDN: 0631079301

Kepala Program Studi Manajemen



(Tri Ratna Pamikatsih, S.E., M.B)

NIDN: 0610119201

KATA PENGANTAR

Saya ucapkan puji syukur serta nikmat kepada Allah SWT atas rahmat-NYA yang melimpah. Laporan ini dibuat sebagai salah satu syarat untuk memenuhi persyaratan tugas mata kuliah kerja praktek di program studi Manajemen – S1 STIE SURAKARTA

Dalam penyusunan laporan magang ini, tentu tak lepas dari arahan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh sebab itu, penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu. Pihak-pihak yang terkait tersebut diantaranya sebagai berikut:

1. Dr. Budi Istiyanto, S. E., M.M selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta.
2. Tri Ratna Pamikatsih, S.E., M.B selaku Kepala Program Studi Manajemen
3. Putri Maisara, SE., M.B.A selaku Dosen Pembimbing Kuliah Kerja Usaha
4. Seluruh Dosen dan Staf Akademik Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta yang telah membantu dalam penyusunan Laporan Kuliah Kerja Usaha.
5. Bapak Rifa dan Ibu Jayanti, selaku *owner* di BNB Meronah *Beauty Care*

Laporan KKU ini memang masih jauh dari kesempurnaan, tapi penulis sudah berusaha sebaik mungkin. Sekali lagi terima kasih, semoga laporan magang ini bisa bermanfaat bagi kita semua.

Surakarta, 1 April 2023

Novia Nelvisia Ferinda

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL/ COVER DALAM.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR TABEL.....	v
DAFTAR GAMBAR.....	vi
DAFTAR LAMPIRAN.....	vii
LAPORAN KULIAH KERJA USAHA.....	1
A. LATAR BELAKANG	1
B. DIVISI KERJA.....	6
C. AKTIVITAS.....	10
D. POKOK MASALAH	11
E. SOLUSI.....	11
F. KESIMPULAN.....	12
DAFTAR PUSTAKA.....	27

DAFTAR TABEL

Tabel 1 Data Nama Struktur Organisasi BNB MERONAH *BEAUTY CARE*.....7

Tabel 2 Daftar Harga Produk BNB MERONAH *BEAUTY CARE*9

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Struktur Organisasi BNB MERONAH <i>BEAUTY CARE</i>	10
---	----

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Data Aktivitas Mahasiswa (<i>logbook</i>).....	13
Lampiran 2 Dokumentasi Kegiatan.....	22
Lampiran 3 Lembar Absensi.....	23
Lampiran 4 Gambar Produk Meronah <i>Beauty Care</i>	24

LAPORAN KULIAH KERJA USAHA

A. LATAR BELAKANG

Seiring dengan pertumbuhan ekonomi, persaingan ekonomi yang semakin ketat menyebabkan terjadinya gejolak ekonomi di semua lapisan masyarakat. Banyaknya kebutuhan dan keinginan manusia tidak terpenuhi secara maksimal disebabkan karna adanya kesenjangan harga barang di pasar dengan pemenuhan kebutuhan akibat gejolak ekonomi yang terjadi. Namun hal ini juga tidak diimbangi dengan pendapatan yang cenderung stabil untuk mengimbangi kebutuhan yang meningkat, sehingga menyebabkan manusia lebih bekerja keras dalam meningkatkan pendapatan untuk memenuhi kebutuhannya.

Manusia akan berusaha keluar dari zona nyaman bekerja sebagai pegawai atau karyawan, yang mana pendapatannya cenderung tetap dan sesuai standar pendidikan serta tidak lebih dari kebutuhan pangan harian. Kejadian tersebut membuat perusahaan khawatir karena bisa berdampak pada berkurangnya jumlah karyawan yang mengakibatkan penurunan produksi. Tentu menjadi perhatian serius perusahaan dalam menghindari pengurangan karyawan dari keinginan individu karyawan sendiri yang ingin keluar dari pekerjaannya atau dikenal dengan istilah *turnover intention*.

Turnover adalah berhentinya seseorang karyawan dari tempatnya bekerja secara sukarela. Dengan demikian *turnover intention* adalah kecenderungan atau niat karyawan untuk berhenti bekerja dari pekerjaannya secara sukarela menurut pilihannya sendiri. Intensi adalah niat atau keinginan yang timbul pada individu untuk melakukan sesuatu. Sementara *turnover* adalah berhentinya seseorang karyawan dari tempatnya bekerja secara sukarela. BNB Meronah *Beauty Care* yang berdiri pada tahun 2018, telah banyak juga menjual produk kecantikan ke seluruh Indonesia. BNB Meronah *Beauty Care* ini sendiri adalah sebuah perusahaan yang bergerak di bidang kecantikan, BNB Meronah *Beauty Care*

menjualkan berbagai jenis produk *skincare* dan *bodycare*. Semakin meningkatnya target penjualan, maka diperlukan memiliki tenaga kerja yang terbaik dalam membantu proses promosi dan penjualan. Apabila telah memiliki tenaga kerja yang memiliki tingkat kinerja yang tinggi, maka sebaiknya perusahaan melakukan pengelolaan karyawan tersebut agar karyawan dapat disiplin dan memiliki semangat kerja yang tinggi dalam bekerja

Sebelum terjadinya *turnover* dari karyawan, maka akan adanya *turnover intention* dari karyawan atau niat mau berhenti dari karyawan. Hal ini menjadi permasalahan karena berdampak langsung kepada kinerja karyawan, akan menimbulkan sikap bekerja yang menurun atau tidak maksimal dalam melakukan pekerjaan karena munculnya perasaan malas dalam melakukan pekerjaan secara maksimal, sehingga menurunkan tingkat kinerja karyawan.

Beberapa faktor yang dapat mempengaruhi keinginan keluar karyawan (*turnover intention*) dari suatu organisasi yaitu kurangnya motivasi kerja, kompensasi yang rendah,. Maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Pentingnya Peningkata Strategi Motivasi Dan Kompensasi Untuk Mengurangi *TURNOVER* karyawan di BNB Meronah *BEAUTY CARE*”

Pengertian Motivasi & Kompensasi

Motivasi berasal dari kata Latin “*movere*” yang berarti dorongan atau menggerakkan. Secara umum motivasi didefinisikan sebagai pengarahannya tingkahlaku dan pelajaran mengenai tingkah laku. Motivasi adalah pemberian daya penggerak yang menciptakan gairah kerja seseorang, agar mereka mau bekerja sama, bekerja efektif dan terintegrasi dengan segala upayanya untuk mencapai kepuasan.

Fillmore H. Stanford (1969:173) mendefinisikan bahwa motivasi sebagai suatu kondisi yang menggerakkan manusia ke arah tujuan tertentu. Stephen P.

Robbins dan Mary Counter (1999: 50) menyatakan bahwa motivasi kerja sebagai kesediaan untuk menjalankan pekerjaannya dalam mencapai tujuan-tujuan organisasi. Motivasi sangat penting dalam sebuah perusahaan karena merupakan upaya untuk menyalurkan dan mendukung manusia agar giat dalam bekerja dan antusias mencapai hasil yang optimal

Tujuan Pemberian Motivasi

Berikut ini adalah tujuan pemberian motivasi kerja karyawan di sebuah perusahaan (Hasibuan, 2008:97):

- a) Mendorong gairah dan semangat kerja karyawan,
- b) Meningkatkan moral dan kepuasan kerja karyawan,
- c) Meningkatkan produktivitas kerja karyawan,
- d) Mempertahankan loyalitas dan kestabilan karyawan perusahaan,
- e) Meningkatkan kedisiplinan dan menurunkan tingkat absensi karyawan,
- f) Mengefektifkan pengadaan karyawan,
- g) Menciptakan suasana dan hubungan kerja yang baik,
- h) Meningkatkan kreativitas dan partisipasi karyawan,
- i) Meningkatkan tingkat kesejahteraan karyawan,

Metode-metode Motivasi

Menurut Malayu S.P Hasibuan (2008:100) metode-metode dalam pemberian motivasi ada dua yaitu:

a. Motivasi Langsung (*Direct Motivation*)

Merupakan motivasi (materiil dan non materiil) yang diberikan secara langsung kepada setiap individu karyawan untuk memenuhi kebutuhannya. Dalam pemberian motivasi metode langsung contohnya seperti memberikan pujian, penghargaan, bonus, piagam, dan lain sebagainya.

b. Motivasi Tidak Langsung (*Indirect Motivation*)

Merupakan motivasi yang diberikan berupa fasilitas-fasilitas untuk mendukung serta menunjang gairah kerja atau kelancaran tugas, sehingga produktivitas kerja karyawan akan meningkat dan bersemangat dalam melakukan pekerjaannya.

Pengertian Kompensasi

Menurut Handoko, (2005:165) kompensasi adalah segala sesuatu yang diterima oleh karyawan sebagai balas jasa atas pekerjaannya. Pemberian kompensasi sangat penting bagi karyawan karena dapat merangsang karyawan untuk melakukan hal yang lebih dari apa yang diinginkan perusahaan. Sedangkan

Tujuan Kompensasi

Menurut Suwatno dan Priansa (2011:222) kompensasi harus mempunyai dampak positif baik bagi karyawan maupun bagi perusahaan, berikut ini tujuan - tujuan kompensasi yaitu:

- a) Ikatan kerja sama
- b) Kepuasan kerja
- c) Pengadaan efektif
- d) Motivasi
- e) Disiplin

Jenis-Jenis Kompensasi

Menurut Malayu S.P. Hasibuan (2016:118) kompensasi dibedakan menjadi dua yaitu:

- 1) Kompensasi langsung (direct compensation) berupa gaji, upah, dan upah insentif.
 - a. Gaji adalah balas jasa yang dibayar secara periodik kepada karyawan tetap, serta mempunyai jaminan yang pasti. Maksudnya, gaji akan tetap

dibayarkan walaupun pekerja tersebut tidak masuk kerja.

b. Upah insentif adalah tambahan balas jasa yang diberikan kepada karyawan yang berprestasi atau mampu mencapai target perusahaan.

2) Kompensasi tidak langsung

a. *Benefit* dan *service* adalah kompensasi tambahan (*finansial* atau *nonfinansial*) yang diberikan berdasarkan kebijakan perusahaan terhadap semua karyawan dalam upaya untuk meningkatkan kesejahteraan mereka. Seperti tunjangan hari raya, uang pensiun, pemberian hak cuti, mushola

Manfaat Kompensasi

Menurut Notoadmojo dalam Putranto (2012:4) menguraikan beberapa manfaat kompensasi antara lain:

1) Manfaat kompensasi bagi karyawan yaitu:

a. Biaya hidup

Seorang karyawan bekerja untuk memperoleh gaji atau upah yang digunakan untuk biaya hidupnya dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari.

b. Kepuasan (*Satisfaction*)

Kepuasan merupakan suatu sikap yang menggambarkan suka atau tidak suka terhadap sesuatu. Besarnya kompensasi yang diberikan oleh mempengaruhi tingkat kepuasan karyawan.

2) Manfaat kompensasi bagi perusahaan yaitu:

a. Memperoleh karyawan yang bermutu

Dengan tingkat kompensasi yang tinggi mampu menarik lebih banyak calon karyawan dan mempunyai peluang yang lebih besar untuk memilih karyawan yang berkualitas.

b. Menciptakan loyalitas karyawan

Sistem pemberian kompensasi yang baik akan menciptakan loyalitas karyawan yang tinggi dalam suatu perusahaan.

B. DIVISI KERJA

Selama pelaksanaan Kuliah Kerja Usaha di BNB Meronah *Beauty Care* bagian *Customer Service Online* . Penulis dipercaya melayani customer untuk kegiatan utamanya. Pelaksanaan tugas magang berjalan lancar dan tertib sesuai dengan peraturan dan tata tertib yang berlaku di BNB Meronah *Beauty Care*. Pihak Perusahaan juga memberikan bimbingan kepada penulis untuk pelaksanaan tugas dengan baik, sehingga memudahkan penulis dalam melaksanakan tugas yang diberikan.

Customer service Online memiliki tugas untuk memberikan pelayanan kepada customer pada saat sebelum, selama, atau setelah pembelian produk atau layanan. Di samping itu, juga memiliki tanggung jawab untuk mengetahui, mempelajari, dan menjelaskan secara rinci terkait produk atau jasa bisnis yang ditawarkan. Dengan mengetahui produk atau jasa bisnis, *Customer service Online* mampu melakukan penawaran dan memberikan solusi terbaik kepada customer. Beberapa tanggung jawab lainnya, seperti:

- a) Menjalani komunikasi yang baik dengan customer.
- b) Menjaga citra bisnis agar tetap positif.
- c) Memberikan solusi di tiap kendala yang dihadapi *customer* dengan bahasa yang mudah dimengerti.
- d) Menjaga dan meningkatkan kepuasan *customer* dengan memberikan layanan atau *service* yang baik. Misalnya, menggunakan bahasa yang sopan dan mudah dimengerti, sabar menghadapi keluhan *customer*, dan mampu menjadi pendengar dan pemberi solusi.

Dengan menjaga tugas dan tanggung jawab tersebut, maka agen mampu untuk menjalankan tugasnya dengan baik.

Table 1 Data Nama Struktur Organisasi BNB MERONAH BEAUTY CARE

No	Nama	Jabatan
1	Rifa Mahardika	<i>Owner</i>
2	Jayanti	<i>Owner</i>
3	Dian	<i>Leader SPG (Sales Promotion Girl)</i>
4	Ayu	<i>SPG (Sales Promotion Girl)</i>
5	Putri	<i>SPG (Sales Promotion Girl))</i>
6	Rekka	<i>Leader BNB 1</i>
7	Novia	<i>Customer service Online</i>
8	Sania	<i>Customer service Online</i>
9	Sekar	<i>Customer service Online</i>
10	Piya	<i>Customer service Online</i>
11	Ery	<i>Customer service Online</i>
12	Rofita	<i>Customer service Online</i>
13	Rika	<i>Customer service Online</i>
14	Revy	<i>Leader BNB 2</i>
15	Nanda	<i>Customer service Online</i>
16	Tata	<i>Customer service Online</i>
17	Anggi	<i>Customer service Online</i>
18	Wahyu	<i>Customer service Online</i>
19	Haryani	<i>Customer service Online</i>
20	Rania	<i>Customer service Online</i>
21	Sinda	<i>Customer service Online</i>
22	Puput	<i>Customer service Online</i>
23	Feby	<i>Customer service Online</i>
24	Novi	<i>Customer service Online</i>
25	Dinda	<i>Customer service Online</i>

26	Nurul	<i>Customer service Online</i>
27	Erika	<i>Leader BNB 3</i>
28	Liana	<i>Customer service Online</i>
29	Ayu	<i>Customer service Online</i>
30	Desima	<i>Customer service Online</i>
31	Elysa	<i>Customer service Online</i>
32	Tatik	<i>Leader BNB 4</i>
33	Muthia	<i>Customer service Online</i>
34	Rahayu	<i>Customer service Online</i>
35	Lia	<i>Customer service Online</i>
36	Riska	<i>Leader BNB 6</i>
37	Nahda	<i>Customer service Online</i>
38	Salma	<i>Customer service Online</i>
39	Saras	<i>Customer service Online</i>
40	Azizah	<i>Customer service Online</i>
41	Santi	<i>Customer service Online</i>
42	Yulia	<i>Customer service Online</i>
43	Tyas	<i>Leader BNB 7</i>
44	Amel	<i>Customer service Online</i>
45	Ariska	<i>Customer service Online</i>
46	Anisa	<i>Customer service Online</i>
47	Tania	<i>Customer service Online</i>
48	Diah	<i>Customer service Online</i>
49	Rahmi	<i>Customer service Online</i>
50	Evi	<i>Customer service Online</i>
51	Dina	<i>Warehouse</i>
52	Gading	<i>Packing</i>
53	Rio	<i>Packing</i>

54	Tandy	Packing
55	Janu	Packing
56	Arman	Editor
57	Dipa	Editor

Sumber: Olah Data *Primer* 2023

Tabel 2 Daftar Harga Produk BNB MERONAH *BEAUTY CARE*

No	Nama Produk	Harga
1	Meronah Whitening Glowing Cream	Rp. 105.000
2	Serum Paltinum 10ML	Rp. 105.000
3	Serum Paltinum 20ML	Rp. 140.000
4	Serum Glowing	Rp. 75.000
5	Serum <i>Acne</i>	Rp. 100.000
6	Sabun <i>Collagen</i>	Rp. 70.000
7	Sabun <i>Acne</i>	Rp. 70.000
8	3 in 1 <i>Beauty Water</i>	Rp. 80.000
9	Collagen Drink	Rp. 55.000
10	Meronah <i>Brightening Shower Gel</i>	Rp. 79.000
11	Meronah <i>Deodorant Spray</i>	Rp. 55.000
12	<i>Cream Glow Underarm</i>	Rp. 85.000
13.	Meronah <i>Whitening Night</i> Body Serum	Rp. 95.000

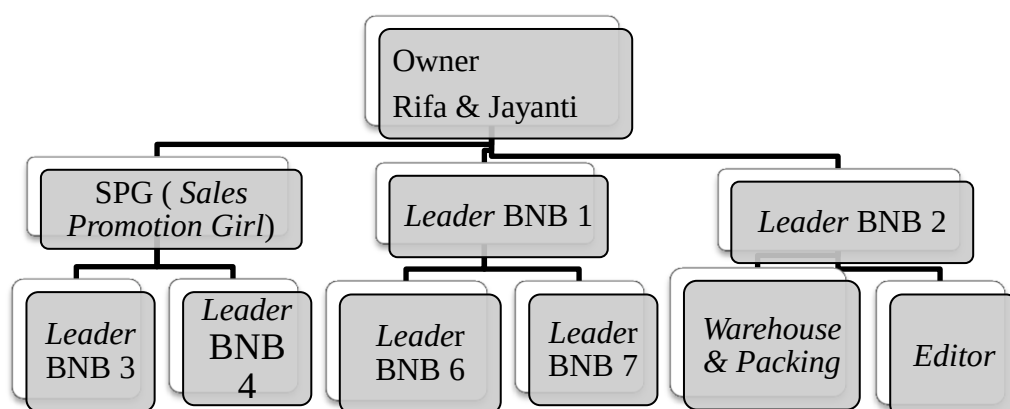
Sumber: Olah Data *Primer* 2023

C. AKTIVITAS

Selama pelaksanaan Kuliah Kerja Usaha di BNB Meronah *Beauty Care* bagian *Customer Service Online*. Penulis dipercaya menginput penjualan dan melayani *customer* untuk kegiatan utamanya. Pelaksanaan tugas magang berjalan lancar dan tertib sesuai dengan peraturan dan tata tertib yang berlaku di BNB

Meronah *Beauty Care*. Pihak Perusahaan juga memberikan bimbingan kepada penulis untuk pelaksanaan tugas dengan baik, sehingga memudahkan penulis dalam melaksanakan tugas yang diberikan. Selama pelaksanaan Kuliah Kerja Usaha, penulis banyak mendapatkan ilmu, pengalaman baru. Berdasarkan tugas dan aktivitas yang diberikan oleh pihak perusahaan, penulis menyimpulkan beberapa kegiatan yang dilakukan selama pelaksanaan Kuliah Kerja Usaha, diantaranya

- a) Menjalin komunikasi baik dengan customer
- b) Merespon keluhan *customer*
- c) Menginput penjualan
- d) Melakukan promosi di sosial media untuk meningkatkan penjualan
- e) Menghubungi atau merespon pesan dari *customer*



Gambar 1 Struktur Organisasi BNB MERONAH *BEAUTY CARE*

Sumber: Olah Data *Primer* 2023

D. POKOK MASALAH

Permasalahan di *BNB Meronah Beauty Care* yaitu:

1. Motivasi karyawan berkurang dalam bekerja karena sulit untuk mencintai pekerjaan sehingga lebih banyak mengalami tekanan.
Inilah yang menyebabkan turnover karyawan pada suatu perusahaan menjadi lebih tinggi, karena karyawan menjadi frustrasi dan memilih untuk meninggalkan perusahaan
2. Gaji Kurang Sesuai Dengan Target Penjualan
Pemberian gaji dan Bonus yang didapat kurang sepadan dengan target penjualan yang harus dicapai.
3. Sistem seleksi karyawan yang kurang tepat
Banyak karyawan baru saat *training* hanya bertahan di perusahaan selama beberapa hari atau beberapa minggu saja karna kurang cocok dengan pekerjaan di perusahaan
4. Kurangnya kekompakan / eratnya tali persaudaraan antar karyawan satu dengan yang lain
5. Kurangnya apresiasi untuk karyawan, sehingga kinerja karyawan menurun

E. SOLUSI MASALAH

1. menetapkan tujuan dengan melibatkan karyawan untuk mengembangkan rasa kepemilikan pada tujuan, mengetahui kepentingan dengan menyelaraskan antara kepentingan perusahaan dan kebutuhan karyawan, menerapkan komunikasi efektif untuk mencapai pemahaman yang sama, Integrasi tujuan dengan menyatukan tujuan perusahaan dan tujuan karyawan, menyediakan fasilitas bagi karyawan di *Bnb Meronah Beauty Care* untuk mendukung kelancaran pekerjaan dan menjamin kepuasan karyawan dan membentuk team work agar karyawan dapat bekerjasama mencapai tujuan perusahaan

2. Membuka lowongan pekerjaan tambahan untuk karyawan seperti konten tiktok, host live tiktok dan memberikan *gift* setiap bulan saat mengadakan *game*
3. Melakukan penyaringan kandidat dengan lebih selektif lagi dengan memperhatikan kecocokan spesifikasi yang dibutuhkan pekerjaan
4. Mengadakan *Outbound*, buka bersama, halal bihalal, dan acara lainnya untuk mempererat tali persaudaraan antar karyawan
5. Memberikan pujian, memberikan apresiasi berupa *reward/bonus*, dan meningkatkan fasilitas perusahaan

F. KESIMPULAN

Dari hasil KKKU (Kuliah Kerja Usaha) yang dilaksanakan di BNB Meronah *Beauty Care* dapat ditarik kesimpulan mengenai Pentingnya Peningkatan Strategi Motivasi Dan Kompensasi Untuk Mengurangi *Turnover* Karyawan Di Bnb Meronah *Beauty Care* yaitu Penerapan motivasi kerja pada karyawan di Bnb Meronah *Beauty Care* seperti menetapkan tujuan dengan melibatkan karyawan untuk mengembangkan rasa kepemilikan pada tujuan, mengetahui kepentingan dengan menyelaraskan antara kepentingan perusahaan dan kebutuhan karyawan, menerapkan komunikasi efektif untuk mencapai pemahaman yang sama, Integrasi tujuan dengan menyatukan tujuan perusahaan dan tujuan karyawan, menyediakan fasilitas bagi karyawan di Bnb Meronah *Beauty Care* untuk mendukung kelancaran pekerjaan dan menjamin kepuasan karyawan., dan membentuk *team work* agar karyawan dapat bekerjasama mencapai tujuan perusahaan, dengan adanya tim kerja yang tepat mampu memberikan semangat bagi karyawan karena dapat memotivasi satu sama lain antar rekan kerja.

LAMPIRAN

Lampiran 1 Data Aktivitas Mahasiswa

Nama : Novia Nelvisia Ferinda
 NIM : 20120084
 Kelas : Manajemen R2 – B
 Tanggal Praktik : 1 Februari – 31 Maret 2023

No.	Tanggal	Kegiatan
1	1 Februari 2023	Membalas <i>chat customer</i> <i>Broadcast</i> & bikin <i>story</i> promosi Mencatatat pesanan <i>customer</i> Input pesanan ke smartseller dan lazada Laporan pesanan yang akan dipacking Menempelkan resi paket
2	2 Februari 2023	Membalas <i>chat customer</i> Menelepon Mencatatat pesanan <i>customer</i> Input pesanan ke smartseller dan lazada laporan pesanan yang akan dipacking Menempelkan resi paket
3	3 Februari 2023	Membalas <i>chat customer</i> , <i>Broadcast</i> & bikin <i>story</i> promosi Mencatatat pesanan <i>customer</i> Input pesanan ke smartseller dan lazada Laporan pesanan yang akan dipacking
4	4 Februari 2023	Membalas <i>chat customer</i> , <i>Broadcast</i> & bikin <i>story</i> promosi Mencatatat pesanan <i>customer</i> Menempelkan resi paket

5	6 Februari 2023	Membalas <i>chat customer</i> Broadcast & bikin <i>story</i> promosi Mencatatat pesanan <i>customer</i> Input pesanan ke smartseller dan lazada Laporan pesanan yang akan dipacking Menempelkan resi paket
6	7 Februari 2023	Membalas <i>chat customer</i> , Broadcast & bikin <i>story</i> promosi Mencatatat pesanan <i>customer</i> Input pesanan ke smartseller dan lazada Laporan pesanan yang akan dipacking Menempelkan resi paket
7	8 Februari 2023	Membalas <i>chat customer</i> , Broadcast & bikin <i>story</i> promosi Mencatatat pesanan <i>customer</i> Input pesanan ke smartseller dan lazada Laporan pesanan yang akan dipacking Menempelkan resi paket
8	9 Februari 2023	Membalas <i>chat customer</i> Broadcast & bikin <i>story</i> promosi Mencatatat pesanan <i>customer</i> Input pesanan ke smartseller dan lazada Menempelkan resi paket
9	11 Februari 2023	Membalas <i>chat customer</i> Broadcast & bikin <i>story</i> promosi Menelepon <i>customer</i> Mencatatat pesanan <i>customer</i> Input pesanan ke smartseller dan lazada Menempelkan resi paket

10	13 Februari 2023	Membalas <i>chat customer</i> Broadcast & bikin story promosi Mencatatat pesanan <i>customer</i> Input pesanan ke smartseller dan lazada Laporan pesanan yang akan dipacking Menempelkan resi paket
11	14 Februari 2023	Membalas <i>chat customer</i> Broadcast & bikin story promosi Mencatatat pesanan <i>customer</i> Input pesanan ke smartseller dan lazada Laporan pesanan yang akan dipacking Menempelkan resi paket
12	15 Februari 2023	Membalas <i>chat customer</i> Broadcast & bikin story promosi Mencatatat pesanan <i>customer</i> Input pesanan ke smartseller dan lazada Laporan pesanan yang akan dipacking Menempelkan resi paket
13	16 Februari 2023	Membalas <i>chat customer</i> , Broadcast & bikin story promosi Mencatatat pesanan <i>customer</i> Input pesanan ke smartseller dan lazada Laporan pesanan yang akan dipacking Menempelkan resi paket
14	17 Februari 2023	Membalas <i>chat customer</i> Broadcast & bikin story promosi Mencatatat pesanan <i>customer</i> Input pesanan ke smartseller dan lazada IMenempelkan resi paket

15	20 Februari 2023	Membalas <i>chat customer</i> Broadcast & bikin <i>story</i> promosi Mencatatat pesanan <i>customer</i> Input pesanan ke smartseller dan lazada Laporan pesanan yang akan dipacking Menempelkan resi paket
16	21 Februari 2023	Membalas <i>chat customer</i> Broadcast & bikin <i>story</i> promosi Mencatatat pesanan <i>customer</i> Input pesanan ke smartseller dan lazada Laporan pesanan yang akan dipacking Menempelkan resi paket
17	22 Februari 2023	Membalas <i>chat customer</i> &menelepon Mencatatat pesanan <i>customer</i> Input pesanan ke smartseller dan spreadsheet Laporan pesanan yang akan dipacking Melacak resi paket <i>customer</i>
18	23 Februari 2023	Membalas <i>chat customer</i> &menelepon Mencatatat pesanan <i>customer</i> Input pesanan ke smartseller dan spreadsheet Laporan pesanan yang akan dipacking Melacak resi paket <i>customer</i>
19	24 Februari 2023	Membalas <i>chat customer</i> &menelepon Mencatatat pesanan <i>customer</i> Input pesanan ke smartseller dan spreadsheet Laporan pesanan yang akan dipacking Melacak resi paket <i>customer</i>
20	25 Februari 2023	Membalas <i>chat customer</i> Mencatata dan menginput <i>pesanan customer</i>

21	27 Februari 2023	Membalas chat <i>customer</i> Mencatatat pesanan <i>customer</i> Input pesanan ke smartseller dan spreadsheet Laporan pesanan yang akan dipacking Melacak resi paket <i>customer</i>
22	28 Februari 2023	Membalas chat <i>customer</i> Mencatatat pesanan <i>customer</i> Input pesanan ke smartseller dan spreadsheet Laporan pesanan yang akan dipacking Melacak resi paket <i>customer</i>
23	1 Maret 2023	Membalas chat <i>customer</i> Mencatatat pesanan <i>customer</i> Input pesanan ke smartseller dan spreadsheet Laporan pesanan yang akan dipacking Melacak resi paket <i>customer</i>
24	2 Maret 2023	Membalas chat <i>customer</i> Mencatatat pesanan <i>customer</i> Input pesanan ke smartseller dan spreadsheet Laporan pesanan yang akan dipacking Melacak resi paket <i>customer</i>
25	3 Maret 2023	Membalas chat <i>customer</i> Mencatatat pesanan <i>customer</i> Input pesanan ke smartseller dan spreadsheet Laporan pesanan yang akan dipacking Melacak resi paket <i>customer</i>
26	4 Maret 2023	Broadcast dan membuat story promosi Membalas chat <i>customer</i> Mencatatat dan menginput pesanan <i>customer</i> Melacak resi paket <i>customer</i>

27	4 Maret 2023	Membalas <i>chat customer</i> Mencatatat pesanan <i>customer</i> Input pesanan ke smartseller dan spreadsheet Laporan pesanan yang akan dipacking Melacak resi paket <i>customer</i>
28	6 Maret 2023	Membalas <i>chat customer</i> Mencatatat pesanan <i>customer</i> Input pesanan ke smartseller dan spreadsheet Laporan pesanan yang akan dipacking Melacak resi paket <i>customer</i>
29	7 Maret 2023	Membalas <i>chat customer</i> Mencatatat pesanan <i>customer</i> Input pesanan ke smartseller dan spreadsheet
30	8 Maret 2023	Membalas <i>chat customer</i> Mencatatat pesanan <i>customer</i> Input pesanan ke smartseller dan spreadsheet Laporan pesanan yang akan dipacking Melacak resi paket <i>customer</i>
31	9 Maret 2023	<i>Outbound</i> bersama ke Jogja
32	10 Maret 2023	Membalas <i>chat customer</i> Mencatatat pesanan <i>customer</i> Input pesanan ke smartseller dan spreadsheet Laporan pesanan yang akan dipacking Melacak resi paket <i>customer</i>
33	11 Maret 2023	Membalas <i>chat customer</i> Mencatatat pesanan <i>customer</i> Input pesanan ke smartseller dan spreadsheet Laporan pesanan yang akan dipacking Melacak resi paket <i>customer</i>

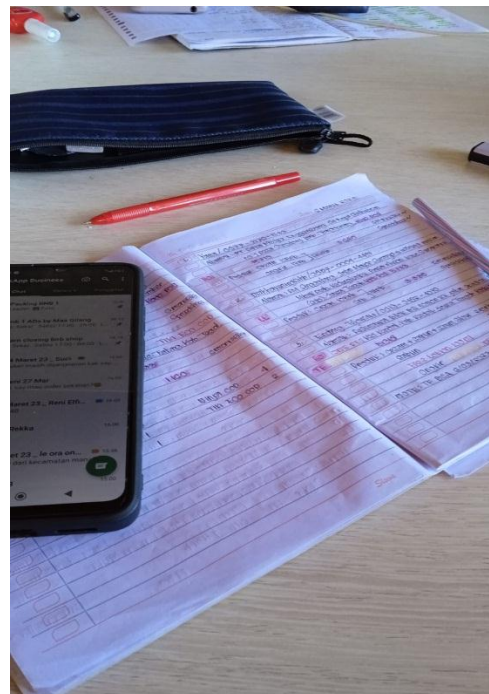
34	13 Maret 2023	Membalas chat <i>customer</i> Mencatatat pesanan <i>customer</i> Input pesanan ke smartseller dan spreadsheet Laporan pesanan yang akan dipacking Melacak resi paket <i>customer</i>
35	14 Maret 2023	Membalas chat <i>customer</i> Mencatatat pesanan <i>customer</i> Input pesanan ke smartseller dan spreadsheet Laporan pesanan yang akan dipacking Melacak resi paket <i>customer</i>
36	15 Maret 2023	Membalas chat <i>customer</i> Mencatatat pesanan <i>customer</i> Input pesanan ke smartseller dan spreadsheet Laporan pesanan yang akan dipacking Melacak resi paket <i>customer</i>
37	16 Maret 2023	Membalas chat <i>customer</i> Mencatatat pesanan <i>customer</i> Input pesanan ke smartseller dan spreadsheet Laporan pesanan yang akan dipacking Melacak resi paket <i>customer</i>
38	17 Maret 2023	Membalas chat <i>customer</i> Mencatatat pesanan <i>customer</i> Input pesanan ke smartseller dan spreadsheet Laporan pesanan yang akan dipacking Melacak resi paket <i>customer</i>
39	18 Maret 2023	Membalas chat <i>customer</i> Mencatatat pesanan <i>customer</i> Input pesanan ke smartseller dan spreadsheet Melacak resi <i>customer</i>

\

40	20 Maret 2023	Membalas chat <i>customer</i> Mencatatat pesanan <i>customer</i> Input pesanan ke smartseller dan spreadsheet Laporan pesanan yang akan dipacking Melacak resi paket <i>customer</i>
41	21 Maret 2023	Membalas chat <i>customer</i> Mencatatat pesanan <i>customer</i> Input pesanan ke smartseller dan spreadsheet Laporan pesanan yang akan dipacking Melacak resi paket <i>customer</i>
42	22 Maret 2023	Membalas chat <i>customer</i> Mencatatat pesanan <i>customer</i> Input pesanan ke smartseller dan spreadsheet Laporan pesanan yang akan dipacking Melacak resi paket <i>customer</i>
43	24 Maret 2023	Membalas chat <i>customer</i> Mencatatat pesanan <i>customer</i> Input pesanan ke smartseller dan spreadsheet Laporan pesanan yang akan dipacking Melacak resi paket <i>customer</i>
44	25 Maret 2023	Membalas chat <i>customer</i> Mencatatat pesanan <i>customer</i> Input pesanan ke smartseller dan spreadsheet Laporan pesanan yang akan dipacking Melacak resi paket <i>customer</i>
45	27 Maret 2023	Membalas chat <i>customer</i> Mencatatat pesanan <i>customer</i> Input pesanan ke smartseller dan spreeshet Melacak resi <i>customer</i>

46	28 Maret 2023	Membalas <i>chat customer</i> Mencatatat pesanan <i>customer</i> Input pesanan ke smartseller dan spreadsheet Laporan pesanan yang akan dipacking Melacak resi paket <i>customer</i>
47	29 Maret 2023	Membalas <i>chat customer</i> Mencatatat pesanan <i>customer</i> Input pesanan ke smartseller dan spreadsheet Laporan pesanan yang akan dipacking Melacak resi paket <i>customer</i>
48	30 Maret 2023	Membalas <i>chat customer</i> Mencatatat pesanan <i>customer</i> Input pesanan ke smartseller dan spreadsheet Laporan pesanan yang akan dipacking Melacak resi paket <i>customer</i>
49	31 Maret 2023	Membalas <i>chat customer</i> Mencatatat pesanan <i>customer</i> Input pesanan ke smartseller dan spreadsheet Laporan pesanan yang akan dipacking Melacak resi paket <i>customer</i>

Lampiran 2 Dokumentasi Kegiatan



Birds: Magnificent Beakbill Crane
 31 May 1919, 100 ft. Area: Swampy and partly cleared. Mangrove
 forest, Tullahoma
 0851 - 1228 - 1521 Gate



DAFTAR HADIR MAHASISWA STE SURAKARTA
KEGIATAN KULIAH KERJA USAHA (KKU)
1 Februari - 31 Maret 2023
Periode ...

[illegible][illegible]

APRIL 2023																													
SABTU	SENIN	SELASA	KAMU	KAMIS	JUMAT	SABTU	NINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU	NINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU	NINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU	NINGGU	
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
						LIBUR														LIBUR									

Surakarta, 31 Maret 2023

Retta Yuivani, A.Md. Kap,

Lampiran 4 Gambar Produk Meronah *Beauty Care*



Sabun Acne



Sabun Collagen



Meronah *Whitening Glowing Cream*



Serum Acne



Serum Pllatinum



Serum Glowing



Merona Brightening Shower Gel



Merronah *Deodorant Spray*



Cream Glow Underarm



3 in 1 Beauty Water

DAFTAR PUSTAKA

- Rachmawati, I. 2008. Manajemen Sumber Daya Manusia. Yogyakarta: Andi Offset.
- Robbins, S. P. 2007. Perilaku Organisasi. Edisi kesepuluh. Jakarta: PT Indeks.
- Saputri, D. 2018. “Hubungan Kompensasi dengan Kinerja Karyawan Food and Beverage Departement di Hotel Grand Central Pekanbaru. JOM VISIP. Vol. 5, No. 1
- Sopiah. 2008. Perilaku Organisasi. Yogyakarta: Andi Offset.
- Subekhi, A dan Jauhar, M. 2012. Pengantar Manajemen Sumber Daya Manusia (MSDM). Jakarta: Prestasi Pustakaraya.
- Suwatno, H dan Priansa, D. 2011. Manajemen SDM dalam Organisasi Publik dan Bisnis. Bandung: Alfabeta.