

**STRATEGI MARKETING DAN KEMITRAAN CUP-Q GO UNTUK KAUM
MILENIAL**



LAPORAN KULIAH KERJA USAHA

Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Syarat Program Studi Strata 1 Manajemen
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta

Disusun oleh

Romadan
20.12.0111

PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI SURAKARTA
2023

LAPORAN KULIAH KERJA USAHA

STRATEGI MARKETING DAN KEMITRAAN CUP-Q GO UNTUK KAUM MILENIAL

Disusun oleh:

Romadan

20.12.0111

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, 30 Mei 2023

Mengetahui,

Dosen Pembimbing Manajemen



(Andri Nurtantiono, S.E., M.M.)
NIDN : 0616016701

Kepala Program Studi



(Tri Ratna Pamikasih, S.E., M.B.A.)
NIDN : 0610119201

KATA PENGANTAR

Assalamu 'alaikum warahmatullah wabarokatuh.

Alhamdulillahirrabbi 'aalamiin. Puji syukur kehadiran Allah SWT, Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang atas segala limpahan rahmat, nikmat, karunia, serta hidayahnya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan laporan magang ini dengan baik. Dengan kerendahan hati perkenalkan penulis untuk menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada pihak yang telah membantu:

1. Bapak Drs. Budi Istiyanto S.E, M.M, M.H. Selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta
2. Ibu Tri Ratna Pamikasih, S.E., M.B.A. selaku Kepala Program Studi Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta.
3. Bapak Andri Nurtantiono, S.E., M.M. selaku dosen pembimbing, yang telah membantu membimbing dan memberikan arahan untuk penyusunan dan penulisan laporan KKU.
4. PT. INTRAFood SINGABERA INDONESIA yang telah mengizinkan terlaksananya KKU ini. Khususnya kepada Manager Bapak.
5. Staff HRGA yaitu , Pak Aji dan Mbak Farah, serta Divisi Frenchise Mas Ruvy, juga tak lupa seluruh Staff Marketing dan Karyawan yang tidak dapat saya sebutkan satu per-satu yang telah memberikan informasi dan data-data yang penulis butuhkan.
6. Keluarga tercinta dan teman-teman yang telah meluangkan waktu untuk membantu mendukung dan memberi masukan-masukan yang positif dalam menyelesaikan laporan ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan laporan Kuliah Kerja Usaha ini masih kurang sempurna. Dengan begitu penulis berharap agar semoga laporan Kuliah Kerja Usaha ini dapat bermanfaat bagi semua pihak.

Surakarta, 23 Maret 2023

Romadan

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	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 DAN KEGIATAN.....	2
C. POKOK MASALAH.....	3
D. PEMBAHASAN	4
E. KESIMPULAN DAN SARAN	13
F. DAFTAR PUSTAKA.....	15
LAMPIRAN.....	17

Laporan KKKU Reguler

A. Latar Belakang

PT Intrafood Singabera Indonesia yang beralamat di Jl. Arak-arak, Telukan, Sukoharjo merupakan pelopor sekaligus Industri dan produsen minuman siap saji Tradisional Indonesia yaitu jahe instan, didirikan di Kabupaten Sukoharjo pada tahun 1984 oleh Na Sing Hie.

Karena kualitas dan khasiatnya, INTRA Jahe Wangi sudah merambah pasar internasional seperti Amerika, Australia, dan Belanda. PT Intrafood Singabera Indonesia, merupakan industri dan produsen minuman jahe, seperti namanya “Singabera” merupakan kata dari bahasa Sanskerta yang berarti “Jahe”.

Selama lebih dari 30 tahun, Intrafood berkomitmen untuk senantiasa menjaga cita rasa tradisi yang kaya manfaat dengan menggunakan rempah-rempah dan bahan alami terbaik dari para petani di Indonesia. Kualitas tinggi produk pertahankan dengan pengembangan proses produksi yang berteknologi modern dan ditangani oleh para tenaga ahli. Produk Intrafood kini telah tersebar di dalam maupun luar negeri. Intrafood juga berkomitmen terus memproduksi minuman khas Indonesia untuk dipasarkan ke berbagai negara. Mendukung pula Kabupaten Sukoharjo sebagai kota Jamu.

PT Intrafood singabera Indonesia terus berkreasi dan berinovasi dalam membuat produk yang tidak hanya yang berbahan dasar dari jahe. Sejumlah produk terkenal produksi Intrafood antara lain Jahe Wangi, Serbat Wangi, Beras Kencur, Kopi Jahe, Jahe Coklat, Singabera, Fruto, dan kini memasarkan Cup Q Chocolate.

Dinamisasi bisnis terus berkembang seiring selera konsumen. Banyak merek-merek baru yang bermunculan untuk ikut meramaikan pasar yang sudah ada. Kuncinya dibutuhkan strategi jitu dan kemampuan untuk beradaptasi agar tetap bertahan dan eksis di masa depan. Seperti halnya yang dilakukan PT. Intrafood Singabera Indonesia. Lewat diversifikasi produk baru yaitu dengan meluncurkan produk minuman cokelat ‘Cup-Q Chocolate’. Bahkan inovasi produk baru ini diharapkan bisa menjangkau segmentasi konsumen yang lebih luas dari produk yang telah dimiliki sebelumnya. Disamping bisa jadi produk unggulan baru di pasar dalam negeri. Intrafood produsen minuman spesialis jahe mulai merambah dan melakukan inovasi produk minuman cokelat yang memiliki peluang pasar lebih besar dan luas. Launching produk berlabel Cup Q Chocolate bertepatan dengan HUT ke- 35 perusahaan tersebut.

Tren minuman cokelat nampaknya masih akan bersinar pada 2023 ini. Mengingat peminat minuman yang biasa diminum anak-anak hingga dewasa ini, menjadi gaya hidup bagi sebagian kaum milenial. Terlihat dari beragam menu minuman coklat yang ada di *café-café*. Setelah melalui proses *research* yang melibatkan responden pihak internal dan eksternal, Intrafood memilih untuk menonjolkan Belgian Dark Chocolate dengan kekentalan dan rasa manis yang pas. sebelum memproduksi Cup-Q Chocolate. Terlebih pasar coklat dinilai lebih besar dibandingkan jahe. Keyakinan tersebut diperluas dengan distribusi dan market. Guna

mengenalkan produk baru tersebut ke masyarakat, akan dibuka 5 ribu outlet Cup-Q Chocolate di Jawa tengah. Berdasarkan uraian di atas penulis tertarik mengambil judul tugas yaitu: “STRATEGI MARKETING DAN KEMITRAAN CUP-Q GO UNTUK KAUM MILENIAL”.

B. Divisi Kerja dan Kegiatan

❖ Divisi Cup- Go

PT. Intrafood Singabera Indonesia selalu berinovasi untuk bisa mengenalkan dan memasarkan Produk-produknya ke masyarakat umum. Berbagai cara telah ditempuh yang akhirnya bermuara kepada dibukanya kemitraan yang Bernama Cup-Q Go.

Cup-Q Go adalah salah satu pelopor Franchise Street di Indonesia. Berdiri sejak 2020 di Kota Solo dibawah naungan Perusahaan PT Intrafood Singabera Indonesia, yang memiliki visi dan misi akan terus mencetak para pengusaha muda menjadi mitra bisnis mandiri sehingga Bersama-sama berkembang dan berkontribusi memajukan sektor waralaba di seluruh Indonesia.

Cup-Q Go merupakan Franchise dalam konsep Kemitraan yang bergerak dalam bidang kuliner berupa Minuman yang produknya adalah ice blend drink dengan merek dagang CUP-Q GO serta selingan makanan berupa kue berbentuk ikan yang tren di Korea Bernama Taiyaki.

Divis ini bergerak dalam bidang pemasaran dan penawaran usaha bisnis kemitraan dengan penawaran berupa sebuah gerai atau stand minuman beserta peralatannya. Divisi Cup-Q Go sendiri telah berhasil membuka dan menjalin kemitraan dengan para wirausaha di Solo raya, disamping juga menawarkan kemitraan dengan masyarakat umum, Cup-Q Go sendiri juga berdiri sendiri dibawah naungan PT Intrafood Singabera Indonesia dengan membuka stand di Mall yang tersebar di Solo dan Jogja.

❖ Kegiatan

Kegiatan keseharian KKU selama 2 bulan di PT Intrafood Singabera Indonesia

Awal dimulainya kegiatan KKU di PT Intrafood Singabera Indonesia adalah dengan pengenalan lingkungan perusahaan dan divis kerja supaya setelah pengenalan dan adaptasi tidak kaget dan bingung. Kemudian penempatan divisi. Setelah

pengenalan lingkungan perusahaan selesai setelah itu penempatan divisi yang kebetulan ditempatkan di divisi CUP-Q GO.

Divisi CUP-Q GO merupakan divisi yang berdiri sendiri dibawah perusahaan langsung yang mengurus tentang marketing dan sales untuk produk Cup-Q Go. Selama penempatan, ketika hari pertama masih mengenai masa pengenalan dan adaptasi dengan divisi yang diampu. Selama hari pertama di perusahaan diajari tentang input data harian dari hasil penjualan minuman Cup-Q Go di setiap Gerai.

Kegiatan berikutnya dihari kedua adalah mengepost Loker yang ditujukan untuk daerah Yogyakarta tepatnya di Ambarrukmo Plaza yang kebetulan juga ketika pertama KGU akan ada pembukaan gerai baru di Mall tersebut sehingga membutuhkan karyawan baru untuk menjaga gerai Cup-Q Go. Membantu membuat Postingan lowongan pekerjaan dan Info loker tersebut disebarakan melalui media sosial Facebook dengan masuk ke grup loker Yogyakarta.

Cup-Q Go merupakan produk minuman ice bland yang berada dibawah PT Intrafood singabera Indonesia yang mejual Powder Minuman untuk dipasarkan dan di kirimkan disetiap gerai dengan menggunakan sistem PO (*Purchase Order*) yang prosedurnya dengan cara si pemesan atau pegawai setiap gerai menghubungi Admin dengan pesan singkat melalui WA Cup-Q Go berisikan apa yang akan diorder, kemudian pihak Admin akan meng-acc pemesanan tersebut dan membuat PO (*Purchase Order*) sesuai pesanan dan jumlah yang dikehendaki setelah itu mencetak PO yang selanjutnya akan diberikan kepada pihak kepala Gudang yang kemudian akan diteruskan kepada Admin Gudang untuk mempersiapkan produk pesanan dan akhirnya produk tersebut akan dikirim ke alamat tujuan ataupun diambil langsung di Pabrik.

Contoh PO (*Purchase Order*) :

intrafood		FORM		No. Dokumen	FR-S&D-03		
PURCHASE ORDER		No. Meja	FR-01	Tanggal Pemesan	29-03-23		
		Halaman	1 dari 1				
Ship To Pak Steven Na Solo Grandmall Slamet Riyadi, Perumung, Kec. Laweyan, Surakarta		Customer Solo Grandmall No PO Customer: 27-230227 PO Date: 29-03-23 No PO Referensi: Tgl Kirim: 29-03-23 Ekspedisi: Diantar Mas Ruvy Afterlunch					
Invoice To Pak Steven Na Solo Grandmall Slamet Riyadi, Perumung, Kec. Laweyan, Surakarta		Payment 30 D PKP/ Non PKP					
No.	Product	Packaging	Note	Permisikan stock	Quantity	Price per unit	Total
1	Powder Chocolate	Standing Pouch	With Cup		5	Rp. 63.063	Rp. 315.315
2	Powder Matcha	Standing Pouch	With Cup		1	Rp. 63.063	Rp. 63.063
3	Powder Strawberry	Standing Pouch	With Cup		1	Rp. 63.063	Rp. 63.063
Sub Total						Rp. 441.441	
Disc 5%						Rp. 22.072	
PPN						Rp. 48.559	
Shipping Fee						Rp. -	
Total						Rp. 465.500	
Note: Harga terbaru per 1 Desember 2022							

Mohon pembayaran ditransfer ke rekening:
 BANK BCA CABANG SLAMET RYADI SOLO
 A/C : 015 399 9977
 AN : PT. INTRAFOD SINGABERA INDONESIA

intrafood		FORM		No. Dokumen	FR-S&D-03		
PURCHASE ORDER		No. Meja	FR-01	Tanggal Pemesan	29-03-23		
		Halaman	1 dari 1				
Ship To Ambarrukmo Plaza Jl. Laksa Adisucipto No.80, Ambarrukmo, Caturtunggal, Kec. Depok, Kabupaten Sleman, DIY 55281		Customer Ambarrukmo Plaza No PO Customer: 27-230226 PO Date: 29-03-23 No PO Referensi: Tgl Kirim: 29-03-23 Ekspedisi: Diantar Mas Ruvy Afterlunch					
Invoice To Ambarrukmo Plaza Jl. Laksa Adisucipto No.80, Ambarrukmo, Caturtunggal, Kec. Depok, Kabupaten Sleman, DIY 55281		Payment 30 D PKP/ Non PKP					
No.	Product	Packaging	Note	Permisikan stock	Quantity	Price per unit	Total
1	Powder Strawberry	Standing Pouch	With Cup		1	Rp. 63.063	Rp. 63.063
2	Powder Sweet Mango	Standing Pouch	With Cup		1	Rp. 63.063	Rp. 63.063
3	Powder Sweet Orange	Standing Pouch	With Cup		1	Rp. 63.063	Rp. 63.063
4	Powder Choco Banana	Standing Pouch	With Cup		1	Rp. 63.063	Rp. 63.063
5	Powder Kopi Hitam	Standing Pouch	With Cup		1	Rp. 63.063	Rp. 63.063
6	Powder Matcha	Standing Pouch	With Cup		1	Rp. 63.063	Rp. 63.063
7	Powder Jajir	Standing Pouch	With Cup		1	Rp. 63.063	Rp. 63.063
8	Powder Red Velvet	Standing Pouch	With Cup		1	Rp. 63.063	Rp. 63.063
9	Matcha Ice	Standing Pouch	With Cup		1	Rp. 63.063	Rp. 63.063
10	Matcha Ice	Standing Pouch	With Cup		1	Rp. 63.063	Rp. 63.063
11	Powder Chocolate	Standing Pouch	With Cup		5	Rp. 63.063	Rp. 315.315
Sub Total						Rp. 742.542	
Disc 5%						Rp. 37.127	
PPN						Rp. 80.500	
Shipping Fee						Rp. -	
Total						Rp. 785.500	
Note: Harga terbaru per 1 Desember 2022							

Mohon pembayaran ditransfer ke rekening:
 BANK BCA CABANG SLAMET RYADI SOLO
 A/C : 015 399 9977
 AN : PT. INTRAFOD SINGABERA INDONESIA

intrafood		FORM		No. Dokumen	ER-S&D-03
		PURCHASE ORDER		No. Revisi	5
				Revisi Revisi	01-Apr-22
				Halaman	1 dari 1

Ship To:		Customer	
Sieman City Hall		Sieman City Hall	
Jl. Magelang KM 9, Denggung, Tridadi, Kec. Sleman		No PO Customer	
Kab. Sleman, DIY		27 230325	
		PO Date	
		29-03-23	
		No PO Referensi	
		Tgl Kirim	
		29-03-23	
		Ekspedisi	
		NCS	

Invoice To:		Payment	
Sieman City Hall		30 D	
Jl. Magelang KM 9, Denggung, Tridadi, Kec. Sleman		PKP/ Non PKP	
Kab. Sleman, DIY			

No.	Product	Packaging	Note	Permita an stock	Quantity	Price per unit	Total
1	Powder Chocolate	standing Pouch	With Cup		5	Rp 63.063	Rp 315.315
2	Powder Chocolate	standing Pouch	With Cup		1	Rp 63.063	Rp 63.063
3	Powder Strawberry	standing Pouch	With Cup		1	Rp 63.063	Rp 63.063
4	Powder Sunset Orange	standing Pouch	With Cup		1	Rp 63.063	Rp 63.063
5	Powder Tiramisu	standing Pouch	With Cup		1	Rp 63.063	Rp 63.063
6	Powder Taro	standing Pouch	With Cup		1	Rp 63.063	Rp 63.063
Sub Total						Rp 630.631	Rp 630.631
Disc 5%						Rp 35.000	
PPN 10%						Rp 20.810	
Shipping Fee						Rp -	
Total						Rp 616,441	

Note: **Harga terbaru per 1 Desember 2022**

Mohon pembayaran ditransfer ke rekening :
 BANK BCA CABANG SLAMET RIYADI SOLO
 A/C : 015 399 9977
 A/N : PT. INTRAFood SINGABERA INDONESIA

C. Pokok Masalah

1. Bagaimana prosedur dan tahapan bermitra dengan Cup-Q Go?
2. Apa saja benefit yang bisa diperoleh dengan bermitra Bersama Cup-Q Go?
3. Produk apa saja yang ditawarkan oleh Cup-Q Go kepada konsumen?
4. Strategi pemasaran Cup-Q Go?

D. Pembahasan

1. Prosedur dan tahapan Bermitra dengan Cup-Q Go

- Melengkapi Letter Of Interest
- Membayar Booking Fee
- Menandatangani MOU
- Menyelesaikan Total Pembayaran
- Menerima Paket Peralatan dan Bahan Baku

Ada beberapa pilihan paket yang dapat dipilih oleh calon mitra diantaranya adalah :

Paket Silver



Fasilitas :	Perlengkapan yang diperoleh :	
- Eksklusif Booth Portable + Tas	Blander Philips	Gula Cair
- Press Sealer + Roll Sealer	Colokan Listrik	Susu Carnation
- Bebas biaya royalti fee	Box Cooler	Topping Oreo
- Free 468 Set Cup, Bahan baku & Sedotan (Kebutuhan stock selama 2 Minggu)	Galon Aqua	Topping Meises/Kg
- Media Promosi (Roll Banner + Sosial Media)	Box Powder	Topping Coklat
- Training & Standar Operasional Prosedur	Box topping	Compon/Kg
- Marketing Support	Parutan Stainless	Topping Keju/Kg
	X-Banner	Topping Boba/Kg
	Seragam + Apron	Kresak
	Buku Menu	Serokan Es
	Pompa Galon	Pembuka Kaleng
	DVD	Sendok Takar
	Gula Cair	Serbet
	Susu Carnation	Kanebo
	Wadah Sedotan	Kursi Duduk
	Ember + Tutup	

Paket Ekonomis



Fasilitas :	Perlengkapan yang diperoleh :	
- Eksklusif Booth Portable	Blander Miyako	Gula Cair
- Bebas biaya royalti fee	Colokan Listrik	Susu Carnation
- Free 468 Set Cup, Bahan baku & Sedotan (Kebutuhan stock selama 2 Minggu)	Box Cooler	Topping Oreo
- Media Promosi (Roll Banner + Sosial Media)	Galon Aqua	Topping Meises/Kg
- Training & Standar Operasional Prosedur	Box Powder	Topping Coklat
- Marketing Support	Box topping	Compon/Kg
	Parutan Stainless	Topping Keju/Kg
	X-Banner	Topping Boba/Kg
	Seragam + Apron	Kresek
	Buku Menu	Serokan Es
	Pompa Galon	Pembuka Kaleng
	DVD	Sendok Takar
	Gula Cair	Serbet
	Susu Carnation	Kanebo
	Wadah Sedotan	Kursi Duduk
	Ember + Tutup	

Paket mitra Royalty



Fasilitas :	Perlengkapan yang diperoleh :	
- Eksklusif Booth Portable	Blander Miyako	Gula Cair
- Free 312 Set Cup, Bahan baku & Sedotan (Kebutuhan stock selama 2 Minggu)	Colokan Listrik	Susu Carnation
- Media Promosi (Roll Banner + Sosial Media)	Box Cooler	Topping Oreo
- Training & Standar Operasional Prosedur	Galon Aqua	Topping Meises/Kg
- Marketing Support	Box Powder	Topping Coklat
	Box topping	Compon/Kg
	Parutan Stainless	Topping Keju/Kg
	X-Banner	Topping Boba/Kg
	Seragam + Apron	Kresek
	Buku Menu	Serokan Es
	Pompa Galon	Pembuka Kaleng
	DVD	Sendok Takar
	Gula Cair	Serbet
	Susu Carnation	Kanebo
	Wadah Sedotan	Kursi Duduk
	Ember + Tutup	

- Training Offline

Training Offline bertujuan untuk membimbing mitra yang baru bergabung untuk mengelola stand dan meracik serta membuat minuman. Training ini dilaksanakan Bersama dengan pihak Cup-Q Go supaya kedepannya dari pihak mitra bisa mengelola sendiri dan tidak gugup dalam melayani konsumen. Apabila masih terjadi kendala dalam pelaksanaan kedepannya maka dari pihak admin Cup-Q Go tidak lepas tangan namun akan selalu terbuka dan membantu disetiap kesulitan yang dihadapi mitra Cup-Q Go.

- Opening Outlet

Pembukaan Outlet/Stand adalah tahap akhir dalam prosedur bermitra dengan Cup-Q Go, apabila mitra telah selesai dan paham dalam training pengelolaan dan pembuatan maka dari pihak Admin Cup-Q Go dapat mempercayakan sepenuhnya kepada mitra dan mitra dapat segera berjualan minuman dan dari pihak Cup-Q Go sendiri akan selalu memantau perkembangan dan peningkatan penjualannya.

Apabila prosedur tersebut telah terpenuhi maka ada beberapa syarat supaya bisa bermitra dengan Cup-Q Go diantaranya :

- Siap menjadi Entrepreneur sukses

Kalimat diatas dalam artian seseorang yang ingin menjadi seorang intrapreneur yang sukses harus bisa berkorban dalam hal ini adalah modal. Entrepreneur harus kuat dan Tangguh dalam berbagai hal, Cup-Q Go disini merupakan rujukan yang tepat karena akan selalu dibimbing terus apabila bermitra dengan Cup-Q Go hingga sukses dalam menjalankan bisnis tersebut.

- Memiliki modal yang cukup

Modal untuk bermitra dengan Cup-Q Go bervariasi mulai dari :

1. Mitra Royalty (Rp 1000.000)
2. Paket Ekonomis (Rp 3.800.000)
3. Paket Silver (Rp 6.500.000)

- Bersedia meluangkan waktu untuk terjun mengawasi perkembangan bisnis
- Memahami risiko bisnis
- Wajib membeli bahan baku dari pusat
- Bersedia mentaati segala peraturan dan perjanjian dalam surat kontrak.

2. Keuntungan dan benefit yang dapat diperoleh dengan bermitra dengan Cup-Q Go

Dengan sistem kerja yang cukup mudah dan dengan modal yang terjangkau membuat berbisnis menjadi lebih mudah walau belum memiliki pengalaman berwirausaha. Benefit yang diperoleh sebagai berikut :

- Balik modal relevan cepat 2-3 bulan
- Peralatan dengan kualitas terbaik
- Harga jual terjangkau dengan tetap menjaga mutu produk
- Investasi super murah mulai 1 juta-an
- Free Maintenance Service dan Konsultasi Bisnis
- Pelatihan pembuatan Standar Operasional Prosedur (SOP)
- No Royalty fee
- Eksklusif dan Simple Booth / Stand / Gerai
- Profit salary yang real (pasti) dengan asumsi penjualan yang diperoleh
- Bisa dibuka dimana saja tanpa memerlukan space yang luas.

3. Cup-Q Go merupakan Produk Minuman Ice Bland yang merupakan Produk dibawah naungan PT. Intrafood Singabera Indonesia. Produk minuman dari Cup-Q Go tidak selalu tentang Chocolate melainkan dengan berbagai inovasi dan permintaan pasar Cup-Q Go berusaha membuat Produk minuman yang variatif serta banyak diminati masyarakat. Dengan Slogan “Kami Berkomitmen untuk menyediakan produk **Ice Blend Premium** dengan pelayanan yang maksimal dan Profesional. Menggunakan bahan baku yang berkualitas dan powder terbaik. Untuk menarik konsumen dari berbagai kalangan Cup-Q Go menawarkan berbagai macam Variant menu. Berikut beberapa jenis minuman yang ditawarkan Cup-Q GO disetiap gerainya :

- Produk andalan Cup-Q Go



- Produk Variasi dari Cup-Q Go



- Produk kolaborasi Cup-Q Go dengan Yakult



Yaberry



Yalegrass



Yanowry



Yasema



Yasuneo

- Produk varian minuman Teh



Black tea (Java breakfast)



Jasmine tea



Lemongrass tea



Early gray



Milk tea



Orange Tea

4. Cup-Q Go merupakan sebuah bisnis dengan sistem kemitraan yang berarti orang-orang boleh ikut serta dalam menjalankan bisnis dengan cara bermitra. Cup-Q Go memiliki strategi dalam menjalankan bisnisnya dengan beberapa cara sebagai berikut :

➤ Segmenting

Segmenting dilakukan dengan membagi pelanggan menjadi sekelompok orang dengan karakteristik dan kebutuhan yang sama. Untuk melakukan Segmenting, Cup-Q Go menggunakan beberapa pendekatan antara lain :

- Demografis : Cup-Q Go merupakan Brand minuman ICE BLEND yang memiliki berbagai Varian yang disukai masyarakat, target pembeli minuman adalah untuk semua kalangan dari anak-anak, mahasiswa, orang dewasa, dan orang tua.
- Geografis : Cup-Q Go adalah sebuah Brand dengan cara penjualan produknya dengan menggunakan stand atau Gerai. Biasanya Cup-Q Go menempatkan Standnya di lingkup Mall dan Food tenand untuk memudahkan orang-orang dalam menjumpai untuk membeli minuman. Penempatan di Mall dan food tenand memiliki alasan yang jelas yaitu ditempat itu banyak orang-orang yang berkunjung dari orang yang sekedar jalan-jalan baik Bersama teman, keluarga, maupun pacar. Dari anak-anak, remaja sampai orang tua.

Apabila ada yang ingin bermitra dengan Cup-Q Go maka akan disurvei terlebih dahulu tempat yang digunakan untuk berbisnis apakah cocok atau tidak, ramai atau tidak. Apabila tempat yang akan digunakan untuk mendirikan stand tersebut kurang memungkinkan maka dari pihak Cup-Q Go akan memberi saran dan penyelesaian dengan cara mencarikan tempat yang strategis.

- Psikografis : pembeli dan penikmat minuman Cup-Q Go adalah orang-orang yang memiliki kesukaan dengan minuman yang manis, disamping dengan berbagai varian minuman yang beragam juga Cup-Q Go menawarkan harga yang terjangkau sehingga dapat dinikmati semua lapisan masyarakat.
- Perilaku : Cup-Q Go berupaya menjadi brand minuman yang dapat dinikmati semua kalangan dan dapat diingat masyarakat. Maka dari itu setiap ada suatu peringatan Cup-Q Go menawarkan berbagai diskon dan promo untuk menggaet jumlah pembeli dari berbagai kalangan dan usia. Apabila hal-hal yang dilakukan Cup-Q Go berhasil maka akan menjadi rujukan orang-orang untuk membeli

produknya apabila ada suatu peringatan atayupun event karena dengan diskon dan segala promonya.

➤ Targeting

- Ukuran :

Cup-Q Go berfokus pada penjualan minuman untuk semua kalangan naik muda maupun tua, cup dari minuman Cup-Q Go standar yang berarti tidak terlalu besar maupun terlalu kecil. Hal ini dimaksudkan untuk supaya cita rasa dan tekstur dari minuman Cup-Q Go tidak berubah karena menggunakan konsep Ice Blend atau minuman Blender.

- Fokus pada manfaat :

Cup-Q Go berfokus pada minuman yang terjangkau untuk semua kalangan baik muda maupun tua. Dari anak-anak, pelajar, maupun rombongan keluarga yang kenetulan berkeliling di mall mauoun tempat yang menjual produk Cup-Q Go. Harga yang ditawarkan juga bersaing dengan produk minuman serupa dengan juga memperhatikan kualitas dan higienitas guna untuk meningkatkan kepuasan konsumen dan meningkatkan kepercayaan sebagai produk minuman yang murah, ramah, dan bersih, juga sebagai pelopor minuman Ice Blende yang ada di kota Surakarta. Banyak pilihan Varian yang ditawarkan Cup-Q Go degan harga yang relatif sama seperti varian lainnya dan apabila hebda menambahkan topping maka dikenakan biaya tambahan yang juga tidak terlalu mahal.

- Perbedaan

Cup-Q Go memiliki persamaan dengan produk yang ada di kota Surakarta yang memiliki konsep yang juga serupa, sebagai contoh adalah Produk Fremilt. Fremilt merupakan produk saingan dari Cup-Q Go namun perbedaan yang jamak terlihat adalah dalam hal menu variant yang ditawarkan. Jika Fremilt menawarkan produknya dengan variat seperti teh tarik, Thai Tea, minuman Serba susu, dsb. Maka Cup-Q Go menawarkan produk dengan varian chocolate, strawberry, taro, mango,dsb. Namun bisa divariasikan dengan minuman lain seperti Yakult, Chocomaltin, dan oreo. Jadi dari

produk Cup-Q Go lebih Variatif dan juga lebih terjangkau selisih Rp 2000- Rp 5000 dari Produk minuman Fremilt.

➤ Positioning

- Tawarkan solusi

Cup-Q Go memiliki tawaran solusi untuk 2 hal :

1. Solusi untuk orang yang ingin bermitra dan berwirausaha dengan modal yang terjangkau maka di Cup-Q Go adalah cara yang tepat. Dengan hanya modal yang terbatas bisa langsung membuka Stand dan langsung berjualan dengan keuntungan yang cepat hanya 2-3 bulan sudah balik modal, harga jual produk yang terjangkau untuk semua kalangan sehingga dapat membeli dan menikmati kesegaran dari Cup-Q Go, apabila terjadi kendala dan masalah tidak harus khawatir karena dari pihak Cup-Q Go selalu bisa membantu.
2. Solusi untuk konsumen yang menginginkan suatu Produk minuman yang menyegarkan, murah, dan berkualitas dengan harga terjangkau jawabanya adalah Cup-Q Go. Karena sesuai dari Mottonya akan selalu menyajikan produk yang berkualitas. Cup-Q Go merupakan salah satu minuman yang terjangkau namun nikmat, jadi tidak heran apabila banyak sekarang berjamuran stand Cup-Q Go dari mulai pinggir-pinggir jalan hingga sekarang dapat dijumpai didalam Mall.

- Indetifikasi Unique Selling Proposition

Minuman Ice Blend Cup-Q Go selalu mengedepankan kualitas rasa dan mutu setiap produknya walau harganya terjangkau. Hal ini menjadi nilai lebih bagi Cup-Q Go untuk dapat dikenal dan menjadi primadona minuman Ice blend bagi konsumen. Kebersihan dan kualitas minuman akan menjadi nilai lebih bagi produk. Dengan cara pembuatan yang langsung dilakukan ditempat dan dengan takaran yang telah ditentukan membuat cita rasa tidak berbeda dari satu dengan yang lain, tidak terlalu hambar maupun terlalu manis sehingga memiliki rasa yang pas. Penempatan stand juga berpengaruh terhadap banyaknya konsumen karena letak dan suasana juga turut berpengaruh.

- **Kembangkan Kampanye Pemasaran**

Pihak Admin Cup-Q Go selalu memperhatikan setiap Standnya serta meninjau seberapa ramai standnya. Untuk menarik lebih banyak konsumen maka dari pihak admin selalu berusaha memperkenalkan Cup-Q Go kepada masyarakat umum melalui media sosial seperti Instagram dan Facebook. Melalui media tersebut pihak admin dapat mengelola dan mempromosikan produk produk Cup-q Go serta dapat membantu Mitra dalam mengembangkan bisnisnya. Masyarakat selalu tertarik dengan adanya Diskon maupun potongan harga. Hal ini dapat dimanfaatkan dan diterapkan admin untuk mengembangkan dan menarik pembeli serta meningkatkan pendapatan setiap gerai. Pihak admin Cup-Q Go selalu menawarkan diskon bagi konsumen disetiap event dan diskon tersebut dibuat dalam bentuk pamflete yang dapat ditempel didepan gerai maupun dishare melalui media sosial resmi Cup-Q Go. Contoh Diskon yang ditawarkan Cup-Q Go ketika ada suatu event adalah saat bulan Ramadhan, apabila membeli 2 maka mendapat 1 minuman all variant.

E. Simpulan dan saran

- **Simpulan**

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa Cup-Q Go merupakan salah satu produk dari PT Intrafood Singabera Indonesia, yang bergerak dalam bidang Frenchise dengan sistem kemitraan yang menawarkan produk berupa minuman Ice Blend dengan konsep stand minuman yang ditawarkan untuk dua sasaran yaitu calon pembisnis dan konsumen.

Penawaran yang ditawarkan dari Cup-Q Go sangat menarik dan menguntungkan untuk calon pembisnis apabila siap dan tekun dalam menjalankan bisnis, dengan modal yang ada dan dapat menyesuaikan dengan paket yang dikehendaki, serta dalam menjalankan bisnis selalu dbimbing dan diawasi dari pihak Cup-Q Go hingga dapat berjalan lancar sampai sukses dalam menjalankan bisnis Cup-Q Go.

Konsep yang diterapkan oleh Cup-Q Go sangat bagus dalam artian dapat merambah ke semua lapisan masyarakat karena dapat ditemui dimana saja sehingga memudahkan konsumen dalam membeli produk Cup-Q Go. Pilihan variant yang ditawarkan sangat banyak dan Variatif sehingga konsumen tidak bosan dengan menu yang itu-itu saja, konsumen juga bisa mencoba berbagai varian dengan harga yang sama.

▪ **Saran**

Dari hasil selama saya melakukan kegiatan KKU di PT Intrafood Singabera Indonesia, saya memberikan saran KKU dapat dilaksanakan dengan lancar dan baik kedepannya serta saya berharap :

Kepada para peserta KKU agar mempersiapkan diri dengan menguasai pelajaran yang akan diterapkan dalam industri, agar memudahkan dalam melakukan praktek Kerja lapangan di perusahaan.

Saya juga ingin memberi saran pada pihak perusahaan terutama di Divisi Cup-Q Go agar selalu merangkul terhadap anak magang dan juga membimbing seperti halnya mitra yang bergabung di kemitraan Cup- Q Go, usahakan memberikan tugas asalkan dengan bimbingan terlebih dahulu sebelum tugas dilaksanakan, agar hasilnya menjadi efektif dan efisien.

F. Daftar Pustaka

<https://jatengonline.com/2019/04/08/intrafood-luncurkan-cup-q-chocolatte-bidik-pasar-anak-muda/>

<https://www.saluransebelas.com/>

<https://sinikini.com/web/ekonomi-bisnis/pt-intrafood-diversifikasi-produk-lewat-cup-q-chocolatte/>

<https://jatengpos.co.id/intrafood-luncurkan-cup-q-chocolatte/>

<https://bemfe.unimus.ac.id>

LAMPIRAN

Lampiran 1. Data Aktivitas Mahasiswa (*logbook*)

Logbook KKU Mahasiswa

Nama : Romadan
NIM : 20120111
Program Studi : Manajemen
Judul : “STRATEGI MARKETING DAN KEMITRAAN CUP-Q GO
UNTUK KAUM MILENIAL”

No	Hari/Tanggal	Kegiatan
1	08/02/2023	Pengenalan lingkungan perusahaan, divisi, dan teknis kerja
2	09/02/2023	Penempatan bidang dan membantu menyebar lowongan pekerjaan di media sosial dan menghimpun calon kandidat.
3	10/02/2023	Follup calon-calon kandidat dan membantu dalam seleksi calon kandidat
4	11/02/2023	<i>Libur</i>
5	12/02/2023	<i>Libur</i>
6	13/02/2023	Input laporan hasil penjualan di setiap gerai dan menyiapkan barang-barang di gudang untuk persiapan grand opening di Ambarukmo Plaza.

7	14/02/2023	Berbelanja untuk persediaan stok jualan dan untuk perlengkapan gerai baru.
8	15/02/2023	Ikut memantau persiapan untuk pembukaan gerai baru di Ambarukmo Plaza.
9	16/02/2023	Membuat konten untuk promosi produk di Solo Grand Mall
10	17/02/2023	Ikut membantu menyalurkan bantuan untuk pengungsi banjir.
11	18/02/2023	<i>Libur peringatan Isra mi'raj</i>
12	19/02/2023	<i>Libur</i>
13	20/02/2023	Mengirim persediaan stok ke Solo Grand mall
14	21/02/2023	input laporan pendapatan penjualan di setiap gerai dan mewakili untuk menyiapkan barang di Gudang untuk pengiriman.
15	22/02/2023	Datang dan Mengawasi pembuatan Tenant di Sawit Boyolali
16	23/02/2023	Ikut berbelanja untuk kebutuhan Stand dan menyiapkan barang di Gudang untuk dikirim ke Jogja
17	24/02/2023	Menghitung dan menata barang Produksi di Gudang
18	25/02/2023	<i>Libur</i>
19	26/02/2023	<i>Libur</i>
20	27/02/2023	Input laporan Penjualan setiap Gerai
21	28/02/2023	Membantu Divisi Audit untuk menyortir dan mengurutkan PO
22	01/03/2023	Ikut Mengantar bahan baku ke Jogja dan memantau keadaan setiap Gerai
23	02/03/2023	<i>Ambil libur untuk nyadran ke Tegal</i>
24	03/03/2023	Input data laporan penjualan setiap Gerai
25	04/03/2023	<i>Libur</i>
26	05/03/2023	<i>Libur</i>
27	06/03/2023	Membuat PO untuk SGM, SCH, JCM, dan AmPlaz
28	07/03/2023	Menginput laporan penjualan setiap Gerai
29	08/03/2023	Membantu mengirimkan stok barang ke Solo Grand mall
30	09/03/2023	Membantu mempersiapkan perlengkapan untuk kedatangan Siswa SD (Kunjungan)
31	10/03/2023	Input laporan hasil penjualan dan memantau keadaan gerai di SGM
32	11/03/2023	<i>Libur</i>
33	12/03/2023	<i>Libur</i>
34	13/03/2023	Menginput laporan Penjualan dan membantu mempersiapkan bahan baku untuk dikirim di SGM
35	14/03/2023	Ikut serta dalam pemantauan gerai di Yogyakarta
36	15/03/2023	Menginput data hasil penjualan di setiap gerai
37	16/03/2023	Bakti sosial ke warga kampung sekitar Perusahaan
38	17/03/2023	Membuat konten di Solo Grand mall untuk mempromosikan produk
39	18/03/2023	<i>Libur</i>

40	19/03/2023	<i>Libur</i>
41	20/03/2023	Membuat Konten di Gerai Cup-Q Go untuk persiapan Bulan Puasa
42	21/03/2023	Menginput laporan hasil Penjualan di setiap gerai
43	22/03/2023	
44	23/03/2023	Membantu persiapan untuk kunjungan siswa SD
45	24/03/2023	Membantu persiapan barang untuk dikirim ke Grand mall
46	25/03/2023	<i>Libur</i>
47	26/03/2023	<i>Libur</i>
48	27/03/2023	Mengurutkan PO guna untuk laporan ke pada bagian keuangan
49	28/03/2023	Input data hasil penjualan di setiap gerai
50	29/03/2023	Mengarsipkan berkas PO yang disetujui
51	30/03/2023	Mengemasi produk untuk dibagikan ke pegawai (gift ramadhan)
52	31/03/2023	Ramadhan berkah (mengirimkan sembako untuk warga sekitar)
53	01/04/2023	<i>Libur</i>
54	02/04/2023	<i>Libur</i>
55	03/04/2023	<i>Ijin konsultasi dosen pembimbing ke kampus</i>
56	04/04/2023	Mendata dan menginput ketersediaan barang di Gudang
57	05/04/2023	Interview guna mempersiapkan pekerja untuk bagian pembuatan Gula semut
58	06/04/2023	<i>Penjemputan oleh dosen pembimbing</i>
59	07/04/2023	<i>Tanggal merah</i>
60	08/04/2023	<i>libur</i>

Lembar Konsultasi Dosen Pembimbing

Nama : Romadan
 NIM : 20120111
 Program Studi : Manajemen
 Judul : “STRATEGI MARKETING DAN KEMITRAAN CUP-Q GO UNTUK KAUM MILENIAL”
 Dosen Pembimbing : Drs. Andri Nurtantiono, S.E., M.M.

No	Hari/Tanggal	Keterangan	TTD

--	--	--	--

Lampiran 2. Data Presensi Kehadiran KKU



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

Periode

Nama Mahasiswa : POLYDAN Nama Instansi : PT. LAMPUNG SINGAPERBA INDOKSE
NIM : 20120111 Alamat Instansi : Jl. PIRI - RAMP. 32 TELUKAN SURABAYA
Pembimbing : ANDRIAN LAMOND SE, NIM Nama Pimpinan :
No. Telp Pembimbing : 0813 7644 5673 No. Telp Pimpinan :

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
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28

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

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	MINGGU
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
						LIBUR															LIBUR								

Surakarta, 6 April 2023
Pimpinan/Ketua/Kepala Instansi


PT. LAMPUNG SINGAPERBA INDOKSE

Lampiran 3. Formulir penilaian Mahasiswa KKU

STIE Surakarta

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI SURAKARTA

J. Slamet Riyadi, M. Alimbarak 435 - 437

Telp. (0271) 717785 Fax. (0271) 724310

Kartasura, Sukoharjo, Surakarta.

Website : www.stiesurakarta.ac.id

Email : info@stiesurakarta.ac.id / sties123@gmail.com

NILAI KULIAH KERJA USAHA (KKU)

Nama Mahasiswa

NIM

Dosen Pembimbing

Nama Perusahaan

Judul

ROMADAN
KARIR II
ANDRI HUG TANTIONG SE, PM
PT INDAFOOD SINGAPER, KANASA

NO.	KETERANGAN	NILAI PERUSAHAAN
A	KEDISIPLINAN	
1	Ketepatan Waktu / Disiplin	A (89.00)
2	Sikap Kerja / Prosedur Kerja	A (87.00)
3	Tanggungjawab Terhadap Tugas	A (89.00)
4	Kehadiran / Absensi	A (90.00)
5	Mematuhi Peraturan	A (85.00)
B	PRESTASI KERJA	
1	Kemampuan Kerja	A (85.00)
2	Keterampilan Kerja	A (85.00)
3	Kualitas Hasil Kerja	A (86.00)
4	Kemampuan Beradaptasi	A (88.00)
5	Kerjasamanya	A (89.00)
6	Kerajinan / Inisiatif	A (88.00)
C	KREATIVITAS	
1	Mampu berpendapat	A (88.00)
2	Mampu menganalisis masalah	A (87.00)
3	Mampu memecahkan masalah	A (89.00)
D	PERFORMANCE	
1	Penampilan	A (90.00)
2	Etika Berpakaian	A (89.00)
Nilai Rata-Rata Perusahaan		87,6
Nilai Dosen Pembimbing KKKU		90
Total Nilai (Perusahaan dan Pembimbing KKKU)		177,6

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

☒ YA☐ TIDAK

PIMPINAN / DIREKTUR
INSTANSI / BADAN USAHA

DOSEN PEMBIMBING

NIK:.....

NIDN: 0616016701

MENGETAHUI
KETUA PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN

NIDN: 06/01/2011

Nilai dalam Huruf	Point	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	50.00-54.99
E	0	00.00-49.99

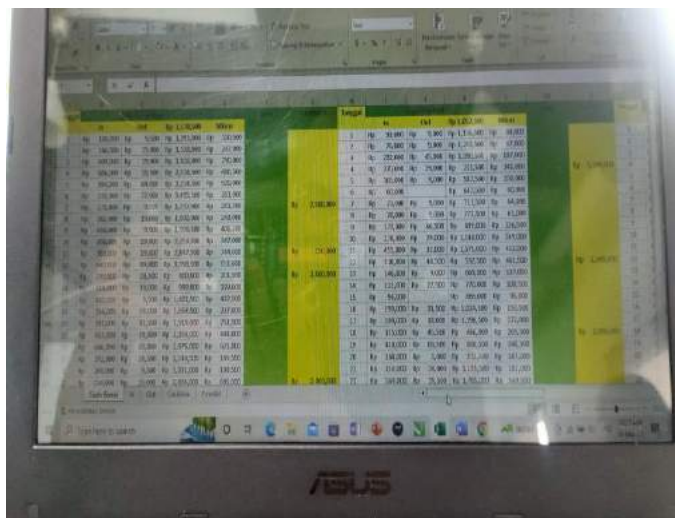
(Gurubank / Direktur Instansi / Badan Usaha dan Dosen dimohon memberikan nilai sesuai dengan pedoman di atas, terima kasih)

Lampiran 4. Dokumentasi Kegiatan KKU

1.1. memantau pembuatan Stand untuk pembukaan Cup-Q Go di Amplaz

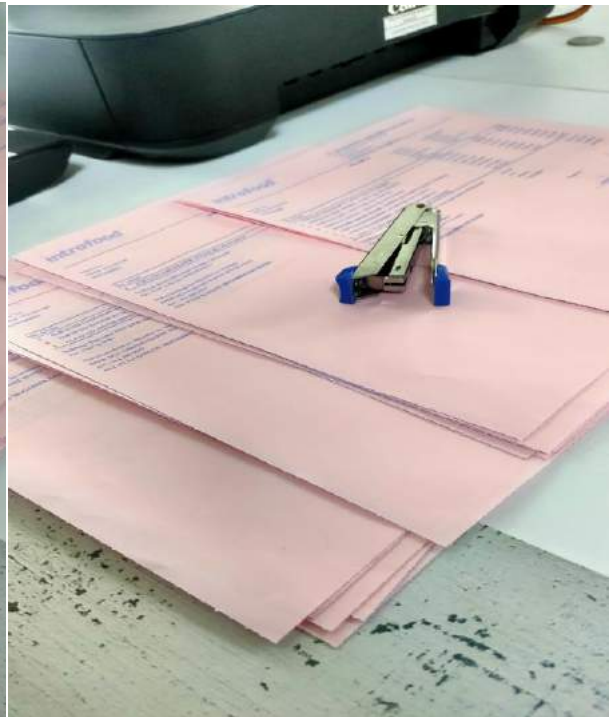
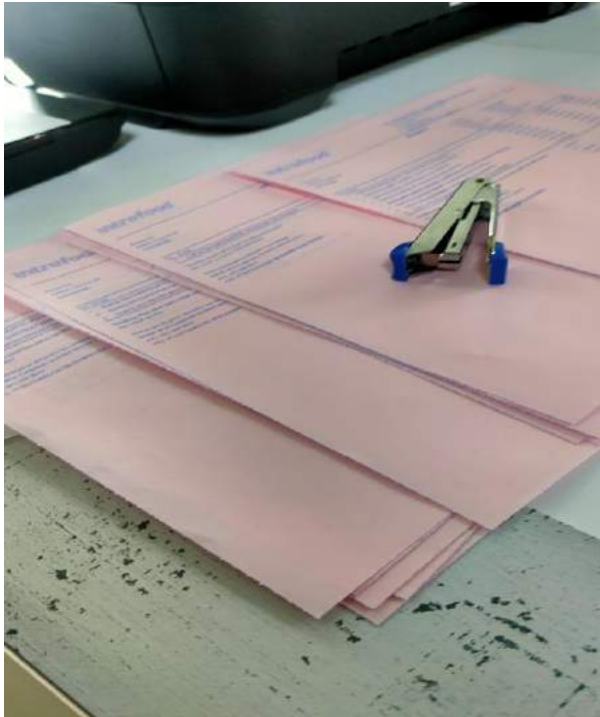


1.2. crosscek laporan hasil penjualan diaplikasi Gobiz



Saldo Awal				Saldo Akhir			
Tanggal	In	Out	Rp	Tanggal	In	Out	Rp
1	Rp 50,000	Rp 8,000	Rp 42,000	1	Rp 40,000	Rp 9,000	Rp 31,000
2	Rp 60,000	Rp 8,000	Rp 52,000	2	Rp 200,000		Rp 629,500
3	Rp 110,000	Rp 8,000	Rp 60,000	3	Rp 110,000	Rp 26,000	Rp 714,500
4	Rp 80,000	Rp 8,000	Rp 68,000	4	Rp 230,000	Rp 30,000	Rp 915,500
5	Rp 200,000	Rp 22,000	Rp 178,000	5	Rp 405,000	Rp 62,000	Rp 359,500
6	Rp 50,000	Rp 8,000	Rp 42,000	6	Rp 50,000	Rp 9,000	Rp 400,500
7	Rp 80,000	Rp 8,000	Rp 72,000	7	Rp 50,000	Rp 9,000	Rp 441,500
8	Rp 20,000	Rp 8,000	Rp 12,000	8	Rp 80,000	Rp 13,500	Rp 508,000
9	Rp 90,000	Rp 10,000	Rp 80,000	9	Rp 40,000		Rp 548,000
10	Rp 210,000	Rp 16,000	Rp 194,000	10	Rp 100,000	Rp 22,500	Rp 625,500
11	Rp 470,000	Rp 26,000	Rp 444,000	11	Rp 519,000	Rp 69,500	Rp 1,075,000
12	Rp 50,000		Rp 50,000	12	Rp 437,000	Rp 52,500	Rp 259,500
13	Rp 90,000	Rp 12,000	Rp 78,000	13	Rp 180,000	Rp 9,000	Rp 430,500
14	Rp 200,000	Rp 15,000	Rp 185,000	14	Rp 99,000	Rp 9,000	Rp 490,500
15	Rp 140,000	Rp 15,000	Rp 125,000	15	Rp 208,000	Rp 27,000	Rp 671,500
16	Rp 180,000	Rp 16,000	Rp 164,000	16	Rp 195,000	Rp 22,500	Rp 845,000
17	Rp 500,000	Rp 25,000	Rp 475,000	17	Rp 156,000	Rp 19,000	Rp 982,000
18	Rp 880,000	Rp 22,500	Rp 857,500	18	Rp 236,000	Rp 28,000	Rp 1,190,000
19	Rp 110,000	Rp 8,000	Rp 102,000	19	Rp 240,000	Rp 30,000	Rp 400,000
20	Rp 220,000	Rp 8,000	Rp 212,000	20	Rp 160,000		Rp 560,000
21	Rp 270,000	Rp 15,000	Rp 255,000	21	Rp 96,000	Rp 18,000	Rp 638,000
22				22	Rp 395,000	Rp 46,000	Rp 888,000

1.5. Pembuatan dan Crosscek untuk PO bulan Februari



FORM
PURCHASE ORDER

No. Dokumen	ETR 58D-03
No. Revisi	2
Tanggal dibuat	01-Apr-23
Revisi	1 dan 1

Customer	Solo Grandmall
No PO Customer	27 230209
PO Date	16-03-23
No PO Revisi	

UR FORM	17-03-23
1.000000	Dianlar Mes Ruvy Afterlunc

Payment	30 D
PROV Non PRO	

ASUS

1.6. menyalurkan Sembako dalam kegiatan bulan Ramadhan



1.7 Kegiatan Pelepasan KKKU

