

**INOVASI POLA PEMASARAN BERBASIS MEDIA SOSIAL DI
UMKM BASOKA**



LAPORAN KULIAH KERJA USAHA

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

Disusun oleh

RAMANDA NOVA SAPUTRO

20.12.0099

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

LAPORAN KULIAH KERJA USAHA

INOVASI POLA PEMASARAN BERBASIS MEDIA SOSIAL DI UMKM BASOKA

Disusun Oleh:

RAMANDA NOVA SAPUTRO

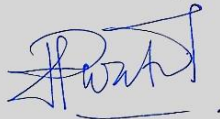
20.12.0099

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

Surakarta, Maret 2023

Mengetahui,

Dosen Pembimbing



Ida Ayu Kade R.K., S.E., M.M.
NIDN: 0010107501

Kepala Program Studi Manajemen



Tri Ratna Pambakasih, S.E., M.B.A.
NIDN: 0610119201

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan ridha-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan kegiatan Kuliah Kerja Usaha (KKU) yang dilaksanakan di UMKM BASOKA ini hingga menyusun Laporan Kuliah Kerja Usaha (KKU) dapat diselesaikan dengan baik dan tepat waktu.

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta menetapkan ketentuan, bahwa untuk seluruh mahasiswa Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta diharuskan menyusun laporan Kuliah Kerja Usaha untuk memberikan nilai tambah dan menjadi salah satu syarat yang harus dipenuhi untuk dapat melangkah ke jenjang pendidikan berikutnya. Penyusunan laporan Kuliah Kerja Usaha ini juga sebagai bukti bahawa penulis telah melaksanakan Kuliah Kerja Usaha di UMKM BASOKA untuk melihat secara langsung kenyataan yang ada di lapangan dan mempraktekan ilmu yang sudah diperoleh dari bangku kuliah ke masyarakat ataupun dunia industri.

KKU (Kuliah Kerja Usaha) yang telah diprogramkan oleh perguruan tinggi ini memang bertujuan dalam memberikan pengalaman dan wawasan kepada mahasiswa mengenai kehidupan di masyarakat maupun dunia kerja.

Laporan Kuliah Kerja Usaha ini tentunya tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak, pada kesempatan ini dengan rasa hormat saya ingin mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang terlibat dan membantu secara langsung maupun tidak langsung dalam pelaksanaan dan penyusunan laporan kegiatan Kuliah Kerja Usaha, khususnya kepada :

1. Ketua STIE SURAKARTA, Dr. Budi Istiyanto S.E., M.M., M.H.
2. Ketua Program Studi Manajemen, Tri Ratna Pamikatsih, S.E., M.B.A.
3. Dosen Pembimbing Kuliah Kerja Usaha, Ida Ayu Kade R.K., S.E., M.M.
4. Kepada Pimpinan BASOKA, Bapak Rohman Nur Hakim.
5. Kepada semua Karyawan BASOKA.
6. Kepada orang tua dan keluarga tercinta yang tiada henti selalu memberikan kasih sayang, motivasi dan dukungan.
7. Semua pihak yang membantu dan mendukung penulis dalam menyelesaikan laporan kuliah kerja usaha ini.

Penulis menyadari bahwa penulisan Laporan Kuliah Kerja Usaha ini jauh dari kata sempurna, penulis dengan senangtiasa menerima kritik dan saran dari pembaca yang bertujuan untuk meningkatkan mutu laporan ini.

Penulis berharap semoga laporan Kuliah Kerja Usaha ini dapat bermanfaat bagi kita semua, khususnya bagi mahasiswa STIE SURAKARTA dan perusahaan terkait.

Klaten, Maret 2023

Penulis

Ramanda Nova Saputro

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR TABEL	vi
DAFTAR LAMPIRAN	vii
LAPORAN KULIAH KERJA USAHA	1
A. LATAR BELAKANG	1
B. DIVISI KERJA	3
C. AKTIVITAS	4
D. POKOK MASALAH	4
E. SOLUSI.....	5
F. KESIMPULAN DAN SARAN.....	8
LAMPIRAN.....	10

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Daftar Produk Dan Harga BASOKA.....	1
--	---

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Data Aktivitas Mahasiswa (Log Book)	10
Lampiran 2. Dokumentasi Kegiatan Mahasiswa	13
Lampiran 3. Daftar Hadir Mahasiswa.....	14
Lampiran 4. Nilai Kuliah Kerja Usaha (KKU)	15

INOVASI POLA PEMASARAN BERBASIS MEDIA SOSIAL DI UMKM BASOKA

A. LATAR BELAKANG

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) mempunyai peran yang strategis dalam pembangunan ekonomi nasional, oleh karena itu selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja juga berperan dalam pendistribusian hasil pembangunan. Dalam krisis ekonomi yang terjadi di negara kita sejak beberapa waktu yang lalu, dimana banyak usaha berskala besar yang mengalami kerugian bahkan berhenti aktifitasnya, sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) terbukti lebih tangguh dalam menghadapi krisis tersebut. Mengingat pengalaman yang telah dihadapi oleh Indonesia selama krisis, kiranya tidak berlebihan apabila pengembangan sektor swasta difokuskan pada UMKM, terlebih lagi unit usaha ini seringkali terabaikan hanya karena hasil produksinya dalam skala kecil dan belum mampu bersaing dengan unit usaha lainnya.

Bakso merupakan salah satu produk olahan daging yang populer di berbagai kalangan di Indonesia. Awalnya daging yang digunakan berasal dari daging sapi, tetapi saat ini daging ayam, ikan dan babi juga sering digunakan untuk membuat bakso.

Tabel 1. Daftar Produk Dan Harga BASOKA

No.	Nama	Jumlah Isi Kemasan	Harga
1.	Bakso Kecil	30 Biji	Rp. 13.000
2.	Bakso Besar	20 Biji	Rp. 10.000
3.	Tahu Bakso	8 Biji	Rp. 10.000

Usaha BASOKA Pak Rohman dirintis pada tahun 2020, Pak Rohman menjual bakso siap makan juga ada bakso *frozen food* dan tahu bakso. Pak

Rohman mempunyai 3 karyawan yang membantu pekerjaannya di tempat usahanya. Pak Rohman biasanya berjualan keliling di area Kecamatan Wonosari dan di sekitarnya. Bakso Pak Rohman diberi harga Rp. 13.000 per bungkus, yang berisi 30 biji dan tahu bakso diberi harga Rp. 10.000 per bungkus, yang berisi 8 biji. Pak Rohman memberi nama usahanya “BASOKA”. Kata “BASOKA” merupakan Bakso Asli Kota Klaten, yang terbuat dari daging ayam pilihan. Usaha BASOKA berada di Mlilir, Lumbungkerep, Wonosari dan Klaten.

Setiap hari Pak Rohman di bantu 3 karyawan membuat dan menjual di usahanya sampai ke pasar-pasar. Selama berjualan bakso semakin meningkat pada tahun 2021 Pak Rohman mencoba menambah tahu bakso, yang awalnya hanya bakso kecil dan bakso besar. Pada tahun 2023 kini ada bakso kecil, bakso besar dan tahu bakso.

Bakso Pak Rohman terbuat dari daging ayam. Kriteria daging ayam yang berkualitas dengan harga Rp. 32.000/kg, untuk pembuatan bakso digunakan dada ayam. Bagian ini merupakan bagian yang terbaik menghasilkan kenyal dan lezat. Sehingga ketika dimakan akan terasa sekali daging ayam dan warna putih kekuningan-kuningan.

Karyawan BASOKA Pak Rohman terdiri dari 3 karyawan. Dengan adanya 3 karyawan kualitas pelayanan yang diberikan kepada pelanggan sangat cepat dan memuaskan. Dengan memberikan kualitas pelayanan pelanggan yang baik maka usaha BASOKA dapat bertahan sampai saat ini.

Selama berjualan bakso di usahanya tingkat perekonomian Pak Rohman semakin meningkat. Keuntungan berjualan bakso Pak Rohman dapat membeli motor untuk tambahan menghantar pesanan ke pelanggan. Dulu rumah Pak Rohman sangat sederhana. Dengan ketekunan yang dimilikinya, Pak Rohman dapat memperbaiki rumahnya menjadi lebih bagus.

B. DIVISI KERJA

Dalam sebuah manajemen di suatu UMKM BASOKA beberapa pembagian kerja dan menunjukan bagaimana kegiatan-kegiatan yang berbeda-beda agar bisa di koordinasikan. Selain itu pembagian kerja juga menunjukkan spesialisasi pekerjaan, saluran perintah dan penyampaian laporan.

Pembagian wewenang dan tanggung jawab masing-masing jabatan berdasarkan uraian pembagian pekerjaan di atas adalah sebagai berikut:

1. Pemilik
 - a. Mengevaluasi laporan menyeluruh dari Bidang Produksi.
 - b. Menjadwalkan volume dalam produksi.
 - c. Melakukan produksi bakso.
 - d. Melakukan pemasaran online maupun offline.
2. Bidang Produksi
 - a. Melaksanakan rencana produksi agar hasil produksi sesuai jadwal, volume, dan mutu yang ditetapkan.
 - b. Bertanggung jawab atas pengendalian bahan baku.
 - c. Memastikan kualitas barang dibeli serta barang jadi.
 - d. Melakukan pengemasan sesuai standar yang telah ditetapkan.
3. Bidang Keuangan
 - a. Membuat laporan pemasukan dan pengeluaran.
 - b. Membuat data rekapan.
 - c. Menyiapkan nota penjualan dan kas.
 - d. Menyusun rasio presentasi penjualan dan pengeluaran.

C. AKTIVITAS

Selama pelaksanaan Kuliah Kerja Usaha di UMKM BASOKA. Pelaksanaan tugas magang berjalan lancar dan tertib sesuai dengan peraturan yang berlaku di UMKM BASOKA. Pihak usaha UMKM BASOKA 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, dan gambaran tentang dunia kerja yang akan dihadapi setelah lulus kuliah. Berdasarkan tugas dan aktivitas yang dijalankan selama melakukan kegiatan kuliah kerja usaha, diantaranya:

1. Mengerjakan pembuatan tahu bakso.

Pada aktivitas ini mahasiswa melakukan pembuatan pengisian tahu bakso dengan menggunakan adonan.

2. Mengerjakan pengemasan untuk memenuhi pesanan.

Pada aktivitas ini mahasiswa melakukan pengemasan terhadap produk yang sudah jadi dan menyortir untuk siap di kemas.

3. Mengerjakan laporan pemasukan dan pengeluaran.

Pada aktivitas ini mahasiswa membuat laporan pemasukan dan pengeluaran untuk mengetahui biaya bulan.

D. POKOK MASALAH

Permasalahan yang terjadi dalam UMKM BASOKA minimnya pengetahuan penjualan melalui media sosial yang akan dibahas oleh mahasiswa yaitu tentang “Bagaimana membuat inovasi dengan pola pemasaran yang efektif dan efisien berbasis media sosial sehingga membantu meningkatkan daya jual”.

Adapun masalah dalam pemahaman atau penguasaan mengenai teknologi informasi. Salah satu yang menjadi perhatian adalah UMKM yang

dimiliki oleh perorangan (individu). Menjadi fokus adalah mengembangkan Usaha Bakso. Adapun permasalahan yang dihadapi oleh Pak Rohman:

1. Produk belum memiliki identitas seperti logo atau *branding*.
2. Minimnya pengembangan inovasi produk dari segi promosi, sehingga produk kurang mengikuti tren kuliner.
3. Pemasaran berbasis media sosial

E. SOLUSI

Berdasarkan permasalahan yang telah dipaparkan sebelumnya, maka solusi yang ditawarkan adalah sebagai berikut:

1. Merek, Logo, dan Kemasan

Merek adalah suatu identitas sebuah nama UMKM. Hal ini mencakup filosofi dari UMKM, dan produk yang dihasilkan. Selain itu merek juga membedakan antara UMKM satu dengan pesaingnya. Pak Rohman memberi nama “BASOKA”. Penjelasan dari nama tersebut secara garis besar intinya merupakan Bakso Asli Kota Klaten, penamaan tersebut karena mudah diingat dan di hafalkan oleh konsumen. BASOKA yang terbuat dari daging ayam yang berkualitas dan berada di Kota Klaten. Pak Rohman juga membuat logo sebagai penunjang dari sebuah merek yang berbentuk referensi visual yang mudah dikenali sebagai nama, simbol dari merek dagang, atau dengan kata lain logo adalah tanda tangan dari sebuah merek yang menjadi identitas pembeda dari para kompetitor.

Logo adalah suatu bentuk gambar atau sekedar sketsa dengan arti tertentu, dan mewakili suatu arti dari perusahaan, daerah perkumpulan, produk, negara, dan hal-hal lainnya dianggap membutuhkan hal yang singkat dan mudah diingat sebagai pengganti dari nama sebenarnya. Pak Rohman menggunakan logo wordmark yaitu dengan hanya menggunakan huruf saja untuk melambangkan suatu UMKM atau

perusahaan. BASOKA menggunakan tagline “bakso ya bakso”, sudah dikenal di masyarakat dan wilayah sekitar untuk pemberian logo agar berkesan memudahkan masyarakat sekitar mudah menghafal. kata lain logo adalah tanda tangan dari sebuah merek yang menjadi identitas pembeda dari para kompetitor.

Kemasan adalah seluruh kegiatan merancang atau memproduksi wadah atau kemasan produk yang menarik bagi konsumen. Bakso Pak Rohman dulu menggunakan plastik biasa untuk kemasan dan sekarang bakso Pak Rohman menggunakan plastik PET dan dipress supaya terjaga kebersihan dan kerapian dalam pengemasannya. Plastik kemasan juga dipang stiker logo dimana terdapat informasi mengenai produk dan identitas produk. Kemasan bakso sendiri praktis, aman, kedap air, tidak mudah bocor, efisien, menarik dan ekonomis. Daya tahan bakso menggunakan plastik PET bisa bertahan selama 1 bulan ketika dibekukan.

2. Pengembangan Inovasi Produk Dari Segi Promosi

Inovasi adalah menciptakan suatu penemuan yang baru yang belum pernah ada atau mengembangkan yang sebelumnya sudah ada. Pak Rohman membuat inovasi agar memunculkan ide-ide baru melihat berbagai sumber referensi yang nantinya akan menjadi tolak ukur dalam produksi bakso daging ayam. Setelah mencari referensi dalam pemasaran produk maka Pak Rohman memutuskan untuk memberikan inovasi dalam bentuk frozen jika di buat keluar kota serta inovasi tahu bakso karena memang di perumahan sekitar belum ada yang menjual bakso maupun tahu bakso yang diminati masyarakat. Bakso Pak Rohman juga sudah terkenal di wilayah Wonosari dan sekitarnya, karena memiliki cita rasa yang enak. Kemudian dengan pemanfaatan media elektronik sebagai media promosi produk BASOKA diharapkan dapat lebih menjangkau pasar yang luas dan juga bisa menyentuh kaum milenial lebih banyak menggunakan sosial media untuk membeli suatu barang dan makanan.

Promosi adalah upaya menawarkan produk yang menarik calon konsumen untuk membeli produk. Pak Rohman menawarkan promo menarik setiap 10 pelanggan datang awal akan mendapatkan promo yang menarik dalam pembelian 3 gratis 1 bakso frozen food, dan di media sosial setiap event di media sosial pasti mendapatkan potongan harga. karena terbatas jangan sampai kelawatan promo yang menarik.

3. Pemasaran Berbasis Media Sosial

Sosial adalah media online atau daring yang dimanfaatkan sebagai sarana pergaulan sosial secara online di internet. Fenomena lainnya dari media sosial dari *whatsapp*, *facebook*, dan *TikTok* banyak pengguna yang tertarik untuk mempopulerkan akun untuk menggugah produk penjualan semenarik mungkin dengan bertujuan di lihat konsumen luas supaya terjadi interaksi langsung antara satu atau lebih calon pemebeli.

Berdasarkan hasil survey di media sosial, peneliti mgasumsikan bahwa media sosial adalah salah satu strategi BASOKA memasarkan produknya. Media sosial *whatsapp*, *facebook*, dan *TikTok* tempat yang cocok untuk memasarkan produk saat ini, semua kalangan menggunakan media sosial, sekaligus untuk mempromosikan produk BASOKA. Media sosial memberi identitas kepada *brand* dan merek yang dipasarkan membantu BASOKA untuk menyebarkan atau menginformasikan produk BASOKA dengan cara komunikatif.

Pak Rohman akhirnya memilih media sosial *whatsapp*, *facebook*, dan *TikTok* untuk mempromosikan dan meningkatkan eksistensi produk UMKM BASOKA. Produk yang dipasarkan dalam media sosial akan berhasil apabila melakukan membuat video produk agar dapat memikat pelanggan menimbulkan rasa ingin tahu akan produk sehingga terdapat interaksi antara penjual dan calon pembeli.

F. KESIMPULAN DAN SARAN

1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penulisan dan pembahasan yang dilakukan pada UMKM BASOKA maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

- a. Penamaan merek BASOKA sangat cocok digunakan karena mudah diingat, simpel, dan dihafal oleh konsumen. Logo sendiri juga sangat simpel dan menarik untuk dilihat. Jenis logo yang digunakan logo wordmark dengan desain yang menarik. Taglinenya juga sangat menarik yaitu “bakso ya bakso” sudah dikenal masyarakat dan wilayah sekitar. Kemasan juga dipasang stiker BASOKA sebagai identitas produk.
- b. Inovasi yang dibuat awalnya yang siap dimakan, sekarang juga membuat inovasi dalam bentuk frozen agar bisa dikirim keluar kota dan memiliki daya simpan yang cukup lama. Promosi sendiri juga sudah dibuat semenarik mungkin untuk menarik pelanggan. Pelanggan 10 awal datang membeli akan mendapatkan promo beli 3 bungkus gratis 1 bungkus frozen food bakso, dan di media sosial setiap event di media sosial pasti mendapatkan potongan harga.
- c. Media sosial di UMKM Pak Rohman sudah berjalan, namun perlu ada penambahan dalam melakukan pemasaran produk baik secara langsung maupun di media sosial. Dalam memperkenalkan produk di media sosial perlu membuat video semenarik mungkin agar tidak kalah dengan produk-produk yang lainnya. Membantu produk BASOKA lebih berkembang lagi dengan cara menyebarkan atau menginformasikan produk BASOKA dengan komunikatif. Media sosial yang digunakan seperti *whatsapp*, *facebook*, dan *TikTok*.

2. Saran

Berdasarkan hasil penulisan dan pembahasan yang dilakukan pada UMKM BASOKA maka dapat memberikan beberapa saran sebagai berikut:

- a. Dalam pembuatan logo sebaiknya dibuat semenarik mungkin dan membuat filosofi dari logo BASOKA. Kemasan juga harus tetap menjaga kualitas makanan.
- b. Menggencarkan upaya promosi menawarkan promo menarik setiap 10 pelanggan datang awal akan mendapatkan promo yang menarik dalam pembelian 3 gratis 1 bakso frozen food, dan di media sosial setiap event di media sosial pasti mendapatkan potongan harga. karena terbatas jangan sampai kelawatan promo yang menarik.
- c. Melakukan pemasaran dengan langkah-langkah yang dapat dilakukan antara lain, melalui media sosial. Efisiensi promosi dapat dilakukan dengan cara memanfaatkan media sosial seperti membuat *whatsapp*, *facebook*, dan *TikTok*. Tujuan untuk menarik pelanggan dan berinteraksi dengan pelanggan melalui media sosial.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Data Aktivitas Mahasiswa (*Log Book*)

Bulan Februari

No.	Tanggal	Tugas
1.	Rabu, 1 Februari 2023	Mengerjakan pembuatan tahu bakso
2.	Kamis, 2 Februari 2023	Mengerjakan pembuatan tahu bakso
3.	Jum'at, 3 Februari 2023	Mengerjakan pengemasan untuk memenuhi pesanan
4.	Sabtu, 4 Februari 2023	Mengerjakan laporan pemasukan dan pengeluaran
5.	Minggu, 5 Februari 2023	Mengerjakan pembuatan tahu bakso
6.	Senin, 6 Februari 2023	Mengerjakan pembuatan tahu bakso
7.	Selasa, 7 Februari 2023	Mengerjakan pembuatan tahu bakso
8.	Rabu, 8 Februari 2023	Mengerjakan pembuatan tahu bakso
9.	Kamis, 9 Februari 2023	Mengerjakan pengemasan untuk memenuhi pesanan
10.	Jum'at, 10 Februari 2023	Mengerjakan pengemasan untuk memenuhi pesanan
11.	Sabtu, 11 Februari 2023	Mengerjakan laporan pemasukan dan pengeluaran
12.	Minggu, 12 Februari 2023	Mengerjakan pembuatan tahu bakso
13.	Senin, 13 Februari 2023	Mengerjakan pembuatan tahu bakso
14.	Selasa, 14 Februari 2023	Mengerjakan pembuatan tahu bakso
15.	Rabu, 15 Februari 2023	Mengerjakan pembuatan tahu bakso
16.	Kamis, 16 Februari 2023	Mengerjakan pengemasan untuk memenuhi pesanan
17.	Jum'at, 17 Februari 2023	Mengerjakan pengemasan untuk memenuhi pesanan
18.	Sabtu, 18 Februari 2023	Libur
19.	Minggu, 19 Februari 2023	Mengerjakan laporan pemasukan dan pengeluaran
20.	Senin, 20 Februari 2023	Mengerjakan pembuatan tahu bakso
21.	Selasa, 21 Februari 2023	Mengerjakan pembuatan tahu bakso
22.	Rabu, 22 Februari 2023	Mengerjakan pembuatan tahu bakso
23.	Kamis, 23 Februari 2023	Mengerjakan pembuatan tahu bakso
24.	Jum'at, 24 Februari 2023	Mengerjakan pembuatan tahu bakso
25.	Sabtu, 25 Februari 2023	Mengerjakan pengemasan untuk memenuhi pesanan
26.	Minggu, 26 Februari 2023	Mengerjakan pembuatan tahu bakso
27.	Senin, 27 Februari 2023	Mengerjakan pengemasan untuk memenuhi pesanan

28.	Selasa, 28 Februari 2023	Mengerjakan pengemasan untuk memenuhi pesanan
-----	--------------------------	---

Bulan Maret

No.	Tanggal	Tugas
1.	Rabu, 1 Maret 2023	Mengerjakan pembuatan tahu bakso
2.	Kamis, 2 Maret 2023	Mengerjakan pembuatan tahu bakso
3.	Jum'at, 3 Maret 2023	Mengerjakan pembuatan tahu bakso
4.	Sabtu, 4 Maret 2023	Mengerjakan pengemasan untuk memenuhi pesanan
5.	Minggu, 5 Maret 2023	Mengerjakan laporan pemasukan dan pengeluaran
6.	Senin, 6 Maret 2023	Mengerjakan pembuatan tahu bakso
7.	Selasa, 7 Maret 2023	Mengerjakan pembuatan tahu bakso
8.	Rabu, 8 Maret 2023	Mengerjakan pengemasan untuk memenuhi pesanan
9.	Kamis, 9 Maret 2023	Mengerjakan pengemasan untuk memenuhi pesanan
10.	Jum'at, 10 Maret 2023	Mengerjakan pembuatan tahu bakso
11.	Sabtu, 11 Maret 2023	Mengerjakan pembuatan tahu bakso
12.	Minggu, 12 Maret 2023	Mengerjakan laporan pemasukan dan pengeluaran
13.	Senin, 13 Maret 2023	Mengerjakan pembuatan tahu bakso
14.	Selasa, 14 Maret 2023	Mengerjakan pembuatan tahu bakso
15.	Rabu, 15 Maret 2023	Mengerjakan pembuatan tahu bakso
16.	Kamis, 16 Maret 2023	Mengerjakan pembuatan tahu bakso
17.	Jum'at, 17 Maret 2023	Mengerjakan pengemasan untuk memenuhi pesanan
18.	Sabtu, 18 Maret 2023	Mengerjakan pengemasan untuk memenuhi pesanan
19.	Minggu, 19 Maret 2023	Mengerjakan laporan pemasukan dan pengeluaran
20.	Senin, 20 Maret 2023	Libur
21.	Selasa, 21 Maret 2023	Mengerjakan pembuatan tahu bakso
22.	Rabu, 22 Maret 2023	Mengerjakan pembuatan tahu bakso
23.	Kamis, 23 Maret 2023	Mengerjakan pembuatan tahu bakso
24.	Jum'at, 24 Maret 2023	Mengerjakan pengemasan untuk memenuhi pesanan
25.	Sabtu, 25 Maret 2023	Mengerjakan pengemasan untuk memenuhi pesanan
26.	Minggu, 26 Maret 2023	Mengerjakan laporan pemasukan dan pengeluaran

27.	Senin, 27 Maret 2023	Mengerjakan pengemasan untuk memenuhi pesanan
28.	Selasa, 28 Maret 2023	Mengerjakan pengemasan untuk memenuhi pesanan
29.	Rabu, 29 Maret 2023	Mengerjakan pembuatan tahu bakso
30.	Kamis, 30 Maret 2023	Mengerjakan pembuatan tahu bakso
31.	Jum'at, 31 Maret 2023	Mengerjakan pembuatan tahu bakso

Lampiran 2. Dokumentasi Kegiatan Mahasiswa

1. Mengerjakan Pembuatan Tahu Bakso



2. Mengerjakan Pengemasan Untuk Memenuhi Pesanan



3. Mengerjakan Laporan Pemasukan Dan Pengeluaran



Lampiran 3. Daftar Hadir Mahasiswa



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

Periode 01 Februari 2023 s.d. 31 Maret 2023

Nama Mahasiswa : Ramanda Aywa Saparte
 NIM : 20120099
 Pembimbing : Ida Ayu Kade R.K.S.E., M.M.
 No. Telp Pembimbing : 0821.3614.0789

Nama Instansi : BASCOLA
 Alamat Instansi : Jl. R.102/14002, Lumbungrejo, Monejo, Jkt. Tengah
 Nama Pimpinan : Rahman, MUC.H.
 No. Telp Pimpinan : 0853.2507.5937

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
[Handwritten signatures]																											

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
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
																														

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
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
[Handwritten signatures]																											

Surakarta, 31 Maret 2023
 Pimpinan/Ketua/Kepala Instansi

[Handwritten signature]
 (Rahman Nur H.)

Lampiran 4. Nilai Kuliah Kerja Usaha (KKU)



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 : Ramonda Nova Sarwira
NIM : 20120099
Dosen Pembimbing : Ida Ayu Kade R.K., S.E., M.M.
Nama Perusahaan : BASOKA
Judul : IDENTIFIKASI BAGAIMANA MEMBUAT INOVASI DENGAN POLA PEMASARAN YANG EFEKTIF DAN EFISIEN BERBASIS MEDIA SOSIAL

NO.	KETERANGAN	NILAI PERUSAHAAN
A	KEDISIPLINAN	
1	Ketepatan Waktu / Disiplin	A / 90
2	Sikap Kerja / Prosedur Kerja	A / 90
3	Tanggungjawab Terhadap Tugas	A / 90
4	Kehadiran / Absensi	A / 100
5	Mematuhi Peraturan	A / 90
B	PRESTASI KERJA	
1	Kemampuan Kerja	A / 95
2	Keterampilan Kerja	A / 95
3	Kualitas Hasil Kerja	A / 95
4	Kemampuan Beradaptasi	A / 95
5	Kerjasamanya	A / 95
6	Kerajinan / Inisiatif	A / 95
C	KREATIVITAS	
1	Mampu berpendapat	A / 90
2	Mampu menganalisis masalah	A / 90
3	Mampu memecahkan masalah	A / 90
D	PERFORMANCE	
1	Penampilan	A / 95
2	Etika Berpakaian	A / 95
Nilai Rata-Rata Perusahaan		A / 93,1
Nilai Dosen Pembimbing KKU		
Total Nilai (Perusahaan dan Pembimbing KKU)		

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

☒ YA

☐ TIDAK

PIMPINAN / DIREKTUR
INSTANSI / BADAN USAHA

DOSEN PEMBIMBING

ROHMATI NORA H
NIK:

Ida Ayu Kade R.K., S.E., M.M.
NIDN:

MENGTAHUI
KETUA PROGRAM STUDI SI MANAJEMEN

NIDN:

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

Puapapan / Direktur Instansi / Badan Usaha dan Dosen ditohon memberikan nilai secara jujur, tepat dan objektif, tanpa kasih

