

**PERANCANGAN PROGRAM PENYEWAAN MOBIL PADA DEDI
RENTAL MOBIL KECAMATAN MIRI, KABUPATEN SRAGEN**



LAPORAN KULIAH KERJA USAHA

**Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Syarat Program Studi Strata I
Manajemen**

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta

Disusun oleh :

DEDI KRISTIYANTO

NIM 18120110

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI SURAKARTA

2021

LAPORAN KULIAH KERJA USAHA

Disusun oleh:

DEDI KRISTIYANTO

NIM 18120110

Telah disetujui dan disahkan dengan baik oleh pembimbing Laporan Kuliah Kerja
usaha, guna melengkapi tugas dan sebagian persyaratan kelulusan sarjana

Program Studi Strata I

Surakarta,

Mengetahui,

Kepala program studi



Ari Susanti, S.Pt., M.M
NIDN: 0323048302

Dosen pembimbing


Andri Nurtantiono, SE., M.M
NIDN: 0616016701

KATA PENGANTAR

Puji syukur alhamdulillah penulis panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat-Nya serta hidayah-Nya sehingga penulis bisa menyelesaikan Laporan Kuliah Kerja Usaha Pada Dedi Rental Mobil Kecamatan Miri, Kabupaten Sragen. Dengan baik dan lancar , dimulai tanggal 31 januari 2021 Sampai 31 maret 2021. Kegiatan ini diharapkan mampu meningkatkan pengetahuan, pengalaman, dan kemampuan serta ketrampilan yang mungkin tidak dapat diperoleh dari pendidikan formal di kampus. Selain itu mahasiswa dapat mengetahui, memahami, serta menganalisa masalah yang terjadi secara langsung di dunia kerja.

Laporan Kuliah Kerja Usaha ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat dalam menyelesaikan program Studi I Manajemen pada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta. Dan dalam proses penyusunan Laporan Kuliah Kerja Usaha ini, penulis mendapatkan banyak sekali bantuan, bimbingan serta dukungan dari berbagai pihak. Saya ingin menyampaikan ucapan terimakasih kepada:

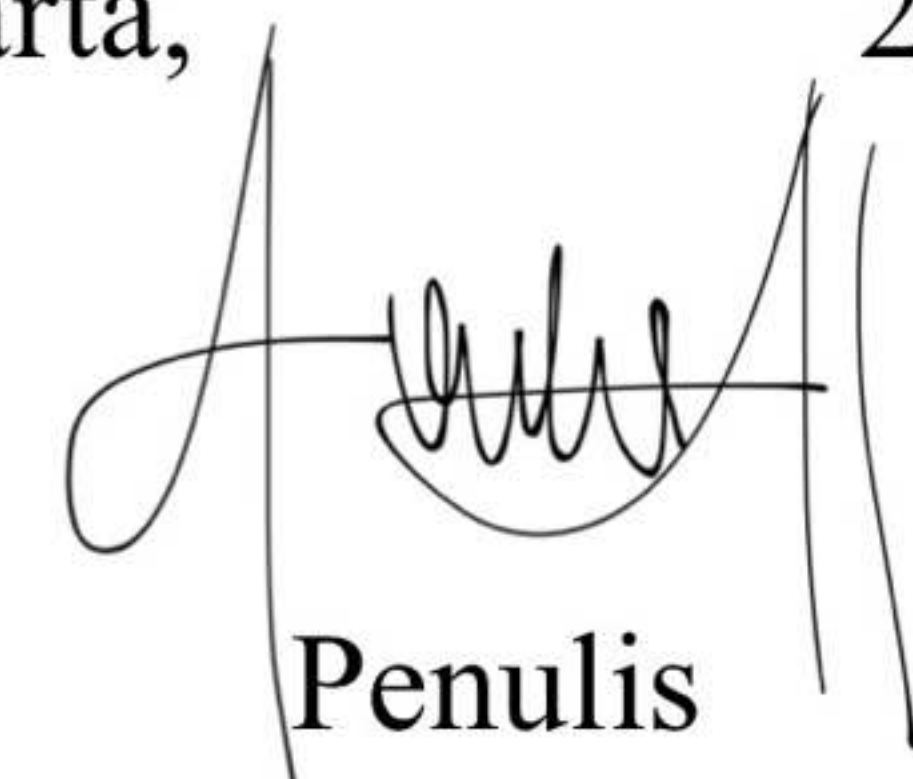
1. Allah SWT yang telah memberikan nikmat dan karunia-Nya kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Kuliah Kerja Usaha dengan baik dan lancar.
2. Bapak Dr. Pardi, S.E, M.M., M.H selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta.

3. Ibu Ari Susanti, S.Pt., M.M selaku ketua Program Studi Manajemen STIE Surakarta.
4. Bapak Andri Nurtantiono, SE., M.M. Selaku Dosen Pembimbing yang telah membimbing dan memberi ilmu dalam penulisan Laporan Kuliah Kerja Usaha.
5. Bapak Suwarno selaku Pemilik Dedi Rental Mobil yang telah memberikan kami izin untuk melaksanakan praktek kerja lapangan.
6. Bapak, Ibu, Adek dan Keluarga yang telah memberikan do'a dan semangat untuk menyelesaikan laporan ini.
7. Teman teman satu tempat KKU yang selama 2 bulan saling membantu dan mensupport

Dalam penyusunan Laporan Kuliah Kerja Usaha ini penulis menyadari bahwa laporan ini masih ada kekurangan. Kritik dan saran sngat diharapkan oleh penulis. Semoga penulisan ini dapat bermanfaat bagi semua.

Wassalamualaikum Wr.Wb

Surakarta, 2021



Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
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. DEFISI KERJA.....	2
C. AKTIVITAS	4
D. POKOK MASALAH	13
E. SOLUSI	14
F. KESIMPULAN.....	16
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1. Tabel unit dan tarif rental	9

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1. Promosi melalui Marketplace Facebook.....	7
Gambar 2. Promosi melalui Media Instagram.....	7
Gambar 3. Promosi menggunakan Google Map.....	8
Gambar 4. Pencucian Mobil Secara Berkala.....	12

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
1) Lampiran 1 : Formulir Persetujuan Kuliah Kerja Usaha	18
2) Lampiran 2 : Formulir Penilaian Dosen	19
3) Lampiran 3 : Formulir Penilaian Perusahaan	20
4) Lampiran 4 : Formulir Penilaian Akhir	22
5) Lampiran 5 : Pedoman Penilaian	23

LAPORAN KULIAH KERJA USAHA

A. PENDAHULUAN

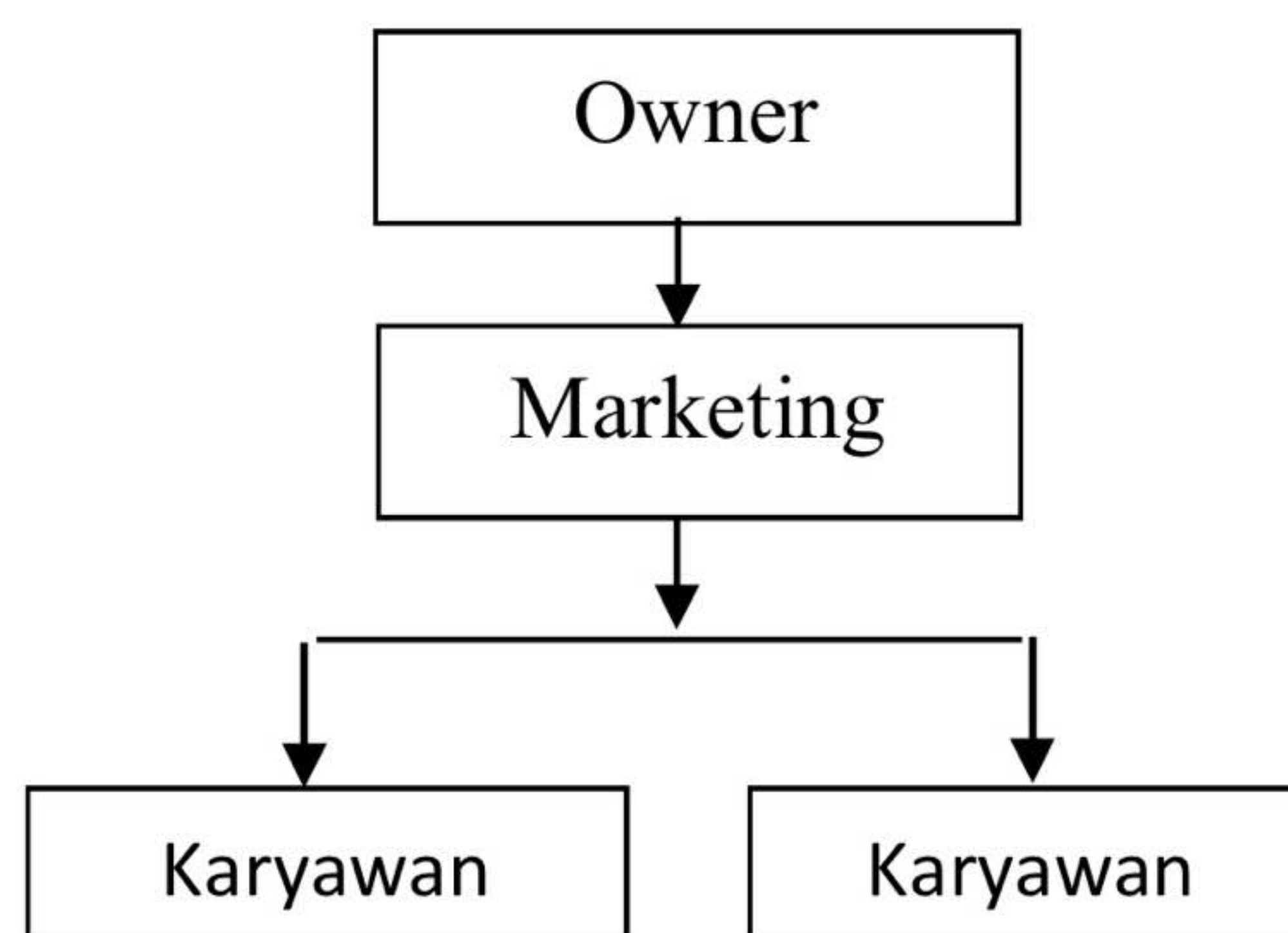
Di Indonesia terdapat berbagai macam jenis usaha baik usaha mikro maupun makro. Usaha merupakan salah satu kegiatan dengan mengerahkan tenaga, pikiran, atau badan untuk mencapai suatu maksud dan tujuan pekerjaan untuk dapat mencapai sesuatu. Dalam menjalankan atau membuka suatu usaha tentunya harus memiliki ide kreatif dan inovatif, agar mempunyai keunikan dan keunggulan. Selain itu, dalam menjalankan usaha harus mengikuti hukum-hukum ekonomi yang rasional serta norma- norma kebiasaan dalam dunia usaha sehingga dapat membantu pembangunan yang sedang dilaksanakan oleh pemerintah. Salah satu usaha yang banyak diminati pelaku usaha adalah usaha di bidang transportasi, hal tersebut disebabkan oleh wilayah Indonesia yang sangat luas dan terdapat banyak tempat wisata alam maupun buatan.

Salah satu usaha bidang transportasi tersebut adalah usaha rental mobil. Sejak dulu hingga saat ini usaha rental mobil terus menjamur tiada henti. Mulai dari usaha rental mobil kecil-kecilan rumahan hingga berbentuk suatu perusahaan khusus rental mobil dengan cabang di berbagai kota. Penyebabnya tentu saja peminat pengguna jasa rental mobil yang kian meningkat. Mobil merupakan salah satu kendaraan yang paling banyak digunakan oleh masyarakat setelah sepeda motor. Kelebihan menggunakan mobil yaitu terhindar dari panas dan hujan. Sayangnya kenyamanan yang diberikan oleh mobil harus ditebus dengan harga yang mahal. Sehingga tak semua orang bisa memilikinya. Kebutuhan masyarakat

Indonesia akan keberadaan mobil cukup tinggi. Misalnya untuk menghadiri acara di luar kota bersama keluarga, liburan, dan lain sebagainya. Hal inilah yang menjadi alasan utama munculnya usaha rental mobil. Bisnis rental mobil memang sangat banyak sehingga persaingannya cukup ketat. Namun tidak perlu khawatir karena jangkauan pasar bisnis ini sangat luas.

B. DEFISI KERJA

Struktur Organisasi DEDI RENTAL MOBIL



Penjelasan dari struktur “STRATEGI PEMASARAN DEDI RENTAL MOBIL” diatas yaitu , sebagai berikut :

1. OWNER

BERTUGAS:

- **Memimpin Usaha:** Pemilik usaha tentu harus menjadi pemimpin serta menawarkan jasa usahanya serta memastikan semua berjalan dengan lancar.
- **Membuat Peraturan Usaha :** Wewenang owner selanjutnya yaitu membuat peraturan dan kebijakan tertinggi diusaha yang dimilikinya

kemudian nantinya harus dipatuhi oleh para karyawan, serta pemakai layanan jasa tersebut

- **Bertanggungjawab atas Kerugian :** Rugi dan untung dalam bisnis memang menjadi hal biasa, dalam hal ini kerugian tentu menjadi tanggung jawab seorang owner.
- **Mengembangkan Strategi Bisnis :** Pengembangan strategi pemasaran harus terus diperbaharui sehingga dapat mencapai hasil maksimal.

2. MARKETING

BERTUGAS:

- Fungsi pertukaran yaitu melakukan pertukaran yang dimaksud disini adalah konsumen dapat membeli produk yang berasal dari produsen baik melakukannya dengan cara menukar uang dengan produk,
- Fungsi Perantara yaitu marketing dalam media perantara merupakan alat yang digunakan untuk menyampaikan produk dari produsen kepada konsumen yang menghubungkan aktivitas pertukaran dengan distribusi fisik.
- Membaca serta Menganalisis dan menentukan target pasar produk yang dijual.
- Analisis Produk di pasar
- Menetapkan harga barang: Setelah tahu harga rata-rata produk dipasaran, baru tentukan harga yang tepat untuk produk yang akan

dikeluarkan toko nanti. Cobalah untuk menetapkan harga yang sesuai atau mendekati harga rata-rata produk di pasar.

3. KARYAWAN

BERTUGAS:

- Mendata Mobil yang masuk dan keluar dari garasi
- Melakukan pengecekan mobil yaitu: kondisi ban, keadaan mesin, temperature, elektrik dalam kabil, kelistrikan- kelistrikan
- Melaksanakan servis rutin berjangka
- Mengecek Kembali kondisi mobil keluar dan masuk baik kondisi interior ataupun eksterior
- Melakukan pencucian setelah mobil masuk garasi/ pulang dari penyewaan.
- Mendisplay Kembali mobil yang sudah bersih pada showroom
- Ikut Mempromosikan usaha
- Membuat Laporan tentang data mobil keluar dan masuk

C. AKTIFITAS

Melihat banyaknya peluang dari orang yang mobilitas baik pulang pergi ke luar kota atau dari daerah ke kota besar, tentu mereka memerlukan transportasi. Menurut analisa banyak orang yang memilih untuk kenyamanan dan privasi dengan cara membawa mobil sendiri. misalnya dari kalimantan ke bandung, mereka lebih suka menyewa mobil dari pada angktan umum, selain harga nya yang cukup

terjangkau, mereka juga bebas menentukan rute liburan atau bagi mereka yang sibuk tugas ke luar kota mungkin lebih suka menggunakan jasa transportasi rental, selain cepat mereka juga tidak mengeluarkan banyak uang dan tenaga yang harus turun naik angkot atau transportasi.

A. Strategi Sukses Bisnis Rental Mobil

Berikut ini ada beberapa strategi sukses dari Dedi Rental Mobil yaitu:

1. Target dan Prospek

Target dan prospek memang sangat penting bagi semua usaha, pada usaha Dedi Rental Mobil ini tentunya menerapkan aspek tersebut. Memutuskan untuk memulai usaha sewa rental mobil pastinya bahwa prospek di tempat Dedi Rental Mobil sangat bagus dan menjanjikan. Penentuan target sangat berpengaruh bagi prospek kedepan dari usaha rental baik orang kantor, orang umum, orang luar pulau yang ingin berwisata, dan sebagainya.

2. Lokasi

Pemilihan lokasi yang strategis dan dekat dengan keramaian dan akses jalan. Lokasi ini sangat penting karena terkadang orang yang ingin menyewa mobil bingung jika lokasi nya jauh dan tidak begitu banyak dikenal orang, strategi lokasi yang dekat dengan keramaian. Pada strategi ini Dedi Rental Mobil juga sudah berlokasi yang strategis yaitu di Kecamatan Miri, Kabupaten Sragen. Yang dimana lokasi tersebut mencakup semua aspek dari pemilihan lokasi yang strategis.

3. Promosi dan pemasaran

Strategi pemasaran yang efektif maka akan memberi dampak yang sangat bagus untuk mendukung kesuksesan bisnis Dedi Rental Mobil, jadi memaksimalkan promosi dan pemasaran rental mobil. Melihat banyaknya persaingan rental mobil saat ini, jasa rental mobil Dedi Rental Mobil yang dijalankan supaya tidak sepi, maka seorang marketing harus cermat dan benar-benar memaksimalkan promosi dan pemasaran.

Strategi pemasaran dan Promosi yang efektif dengan cara:

1. Melalui Online

Seiring banyaknya pengguna Internet di Indonesia dan banyak orang yang lebih mengandalkan bertanya dengan Internet, maka promosi melalui online sangat Efektif dan bagus. Disini akan dijelaskan secara terperinci dan efektif tentang bagaimana cara mempromosikan Dedi Rental Mobil:

- Melalui jejaring sosial

Tidak diragukan lagi bahwa sekarang ini banyak sekali pengguna sosmed atau sosial media, dimana pengguna sosial media di Indonesia bisa dibilang sangat aktif. Sekarang ini banyak para pembisnis memanfaatkan jejaring sosial sebagai dasar promosi produk mereka. Disini bisa memanfaatkan facebook sebagai landasan untuk mempromosikan jasa rental Dedi Rental Mobil dan tidak lupa pula memanfaatkan twitter sebagai media promosi juga. Selain itu banyak sekali media

promosi melalui jejaring sosial misalnya Google plus, Link in, Kaskus dsb.



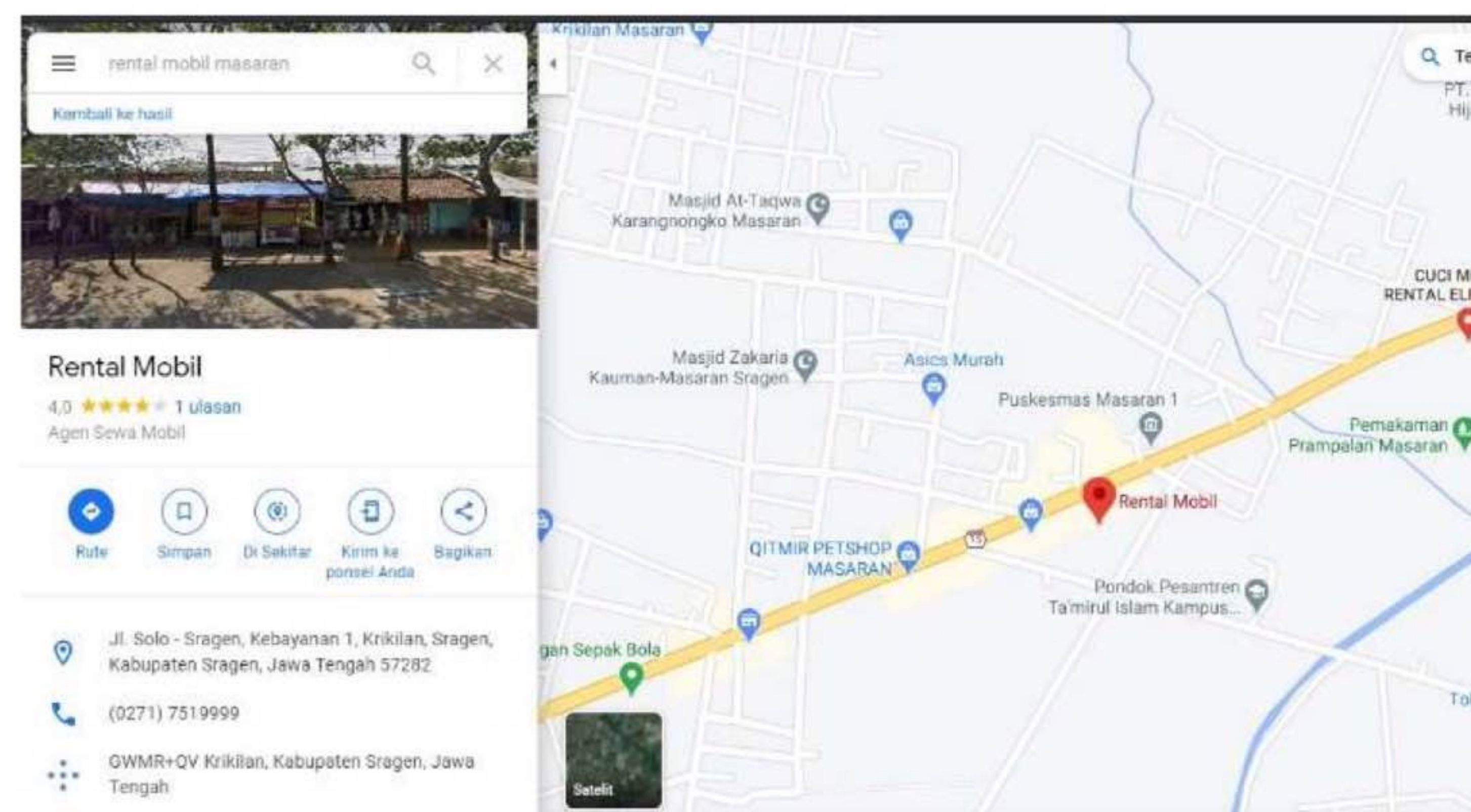
Gambar 1. Promosi melalui Marketplace Facebook



Gambar 2. Promosi melalui Media Instagram

➤ Menggunakan Fasilitas Iklan Google

Langkah pertama yaitu harus memiliki website. Website adalah salah satu media promosi yang sangat efektif bahkan digunakan oleh para pembisnis.



Gambar 3. Promosi menggunakan Google Map

2. Melalui Offline

Promosi atau pemasaran melalui offline bisa berupa banner atau spanduk, kartu nama, sticker, brosur, iklan koran, iklan majalah.

Sebelum menyewakan mobil sebaiknya wajib mengantisipasi agar tidak ada penipuan, salah satu siasat adalah dengan cara meminta alamat dan data lengkap kepada sang penyewa. Minta foto copy KTP atau surat-surat sebagai persyaratan menyewa mobil, jika dia mengemudi secara pribadi tanpa sopir khusus, namun jika menggunakan sopir juga sebaiknya begitu, ya tergantung kondisi dan situasi.

3. Relasi dan Jaringan

Sangat penting rasanya memiliki banyak relasi dan kenalan dengan sesama pemilik jasa rental. Bergabunglah dengan kelompok atau komunitas para pemilik rental, minta saran dan selalu tukar pendapat. Yang paling terpenting adalah mengetahui biaya sewa, tanya tentang kesepakatan harga yang ditawarkan berapa? Tentunya setiap daerah atau tempat memiliki harga yang bervariasi dan

usahakan Anda tidak lebih mahal atau lebih murah dari sewa rental mobil lainnya.

4. Tentukan Harga sesuai pasaran atau jika ingin lebih banyak pelanggan maka kasi diskon. Dan kalau yang member premium harga agak miring sedikit.

5. Target dan Segmen

Untuk target penyewaan Dedi rental mobil itu sendiri mencakup berbagai aspek dan kalangan yaitu:

- Orang liburan
- Hajatan
- Antar – jemput dari bandara, terminal, stasiun
- Antar orang sakit

Pada Dedi Rental Mobil tersedia empat pilihan mobil salah satunya yaitu, Kijang Innova adalah mobil dengan tipe SUV atau penumpang yang dikeluarkan oleh Toyota sebagai SUV terbaiknya. Mobil dengan segmen yang menjadikan mobil Toyota Kijang Innova adalah ukuran kabin atau bagian dalamnya yang sangat luas. Hal ini yang membuatnya menjadi mobil unggulan untuk dipakai keluarga.dan keluarga kecil.

Dedi Rental Mobil menyediakan mobil Toyota Kijang Innova dengan kondisi prima dan siap pakai, sehingga tidak perlu meragukan lagi jika membutuhkan mobil untuk perjalanan bersama

keluarga, rekan bisnis, maupun keperluan lainnya. Selain itu mulai dari kelebihan yang ditawarkan didalam pelayanan yaitu:

- Penyediaan hand sanitizer pada setiap unit mobil rentalan
- Menerapkan discount untuk penyewa yang penyewaan unit lebih dari 24 jam
- Untuk parfum disesuaikan sesuai permintaan penyewa sehingga kenyamanan pemakai mobil lebih

B. Profil Usaha Rental Mobil

Pada usaha Dedi rental mobil terdapat 4 pilihan kendaraan roda empat, berikut adalah daftar merk kendaraan beserta tarif masing-masing :

Unit kendaraan	Plat kendaraan	12 jam	24 jam
Kijang Innova 2.5	AD 9060 TN	300	350
Avansa G	AD 8964 UN	200	300
Xenia Xi	B 1754 TOF	200	300
Apv Arena	AD 8940 PN	200	300

Tabel 1. Tabel unit dan tarif rental

Sedangkan untuk pelayanan jasa rental pada Dedi rental mobil terdapat 5 jasa pilihan berupa:

1. Rental mobil Per Jam

Paket rental mobil perjam adalah pemakaian yang dihitung dalam jangka perjam, Bagi yang ingin menggunakan jasa sewa mobil singkat layanan ini

yang pas untuk memenuhi kebutuhan. Paket sewa mobil perjam biasanya dibatasi mulai dari paket sewa mobil 6 jam dan 12 jam.

2. Rental mobil Harian

Rental mobil harian maka pemakaian yang dihitung adalah dalam jangka harian atau perhari. pada jenis layanan ini terdapat dua kategori yaitu rental mobil dengan sopir atau tanpa sopir (biasa disebut rental mobil lepas kunci)

3. Rental mobil antar- jemput

Jenis layanan ini minimal pengambilan kontrak sewa mobilnya adalah 1 bulan. Sama dengan rental mobil harian, pada jenis layanan ini bisa dengan supir dan tanpa supir. Biasanya jenis layanan ini digunakan oleh perusahaan.

4. Rental mobil Jangka Panjang

Layanan rental mobil jangka panjang ini digunakan penyewa yang membutuhkan mobil dalam jangka waktu lama, yaitu enam bulan hingga 3 tahun, jenis layanan ini cocok untuk perusahaan misalnya dibutuhkan untuk divisi marketing diperkirakan butuh mobil selama 2 tahun.

5. Paket Wisata

Suatu perjalanan wisata dengan satu atau lebih tujuan kunjungan yang disusun dari berbagai fasilitas perjalanan tertentu dalam suatu acara perjalanan yang tetap.

C. Perawatan mobil Rental (*recondition*)

1. Periksa Dan Rawat Ban

Memeriksa tekanan ban termasuk menemukan tekanan yang disarankan, memeriksa PSI dan menggembungkan atau mengempiskan ban. Ban kempes adalah bahaya yang bisa berbahaya bagi pengguna dan mobil. Ada beberapa langkah pencegahan yang dapat Anda lakukan untuk membantu menghindari ledakan, termasuk memutar ban setiap 5.000 hingga 10.000 mil dan mengawasi penarikan ban.

2. Uji Lampu

Bohlam yang rusak atau terbakar adalah bahaya keamanan dan bisa mendapatkan tilang. Pelajari cara memeriksa secara menyeluruh setiap bohlam di mobil. Jika bohlam padam, bawa mobil ke ahlinya untuk menentukan apakah bohlam atau sekringnya yang perlu diganti. Lampu depan adalah lampu pengaman utama di mobi. Pertimbangkan untuk mengambil beberapa langkah tambahan untuk membantu membuatnya tetap bersinar, seperti membersihkan lensa dan mengganti bohlam saat mulai redup.

3. Ganti Wiper Kaca Depan

Jika wiper tidak berfungsi seperti dulu, jangan biarkan masalah berlama-lama. Pisau yang rusak atau aus dapat mengurangi jarak pandang selama hujan lebat. Mengetahui cara memeriksa bilah penghapus secara teratur dan menggantinya bila perlu.

4. Ganti Filter Udara Mesin

Filter udara mesin yang kotor dapat memungkinkan kotoran dan partikulat lain masuk ke mesin mobil dan mengurangi efisiensinya. Periksa filter udara mobil setahun sekali dan ganti sesuai kebutuhan.

5. Pemeriksaan Reguler

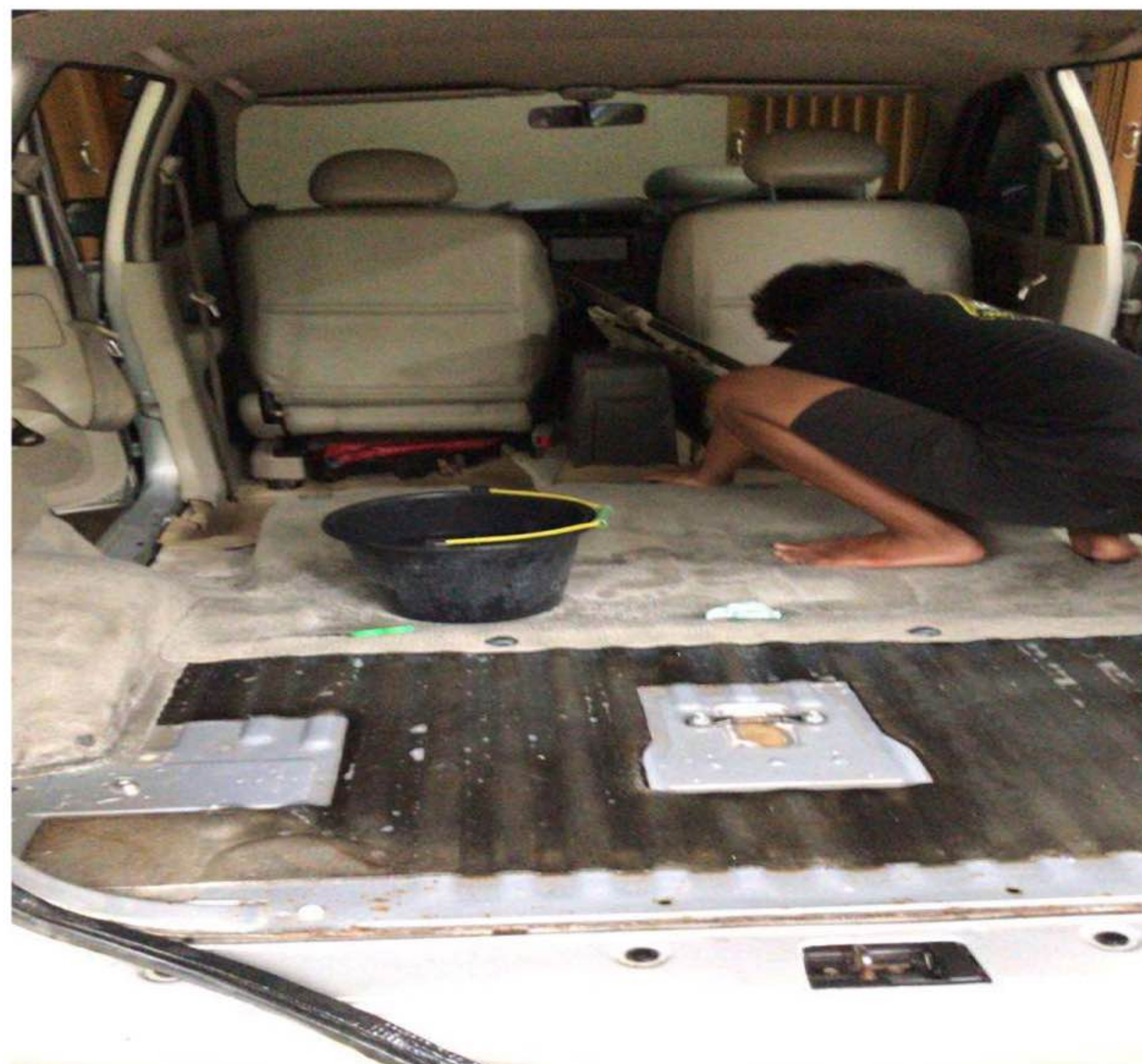
Memeriksa dan mengganti komponen inti lainnya seperti alternator dan bantalan roda . Menjadwalkan tune-up rutin akan membantu memastikan bahwa mobil juga mendapatkan perbaikan item perawatan lainnya.

6. Periksa Rem Anda

Bantalan rem mobil juga memerlukan pemeriksaan rutin . Saat mengemudi, dengarkan suara rem dan perhatikan getaran atau getaran dari pedal rem.

7. Cuci Mobil Anda.

Menjaga kebersihan mobil dapat membantu mencegah kerusakan jangka panjang. Temukan metode mencuci mobil yang sesuai dan secara teratur mencuci mobil.



Gambar 4. Pencucian Mobil Secara Berkala

8. GANTI OLI

Pengecekan dan penggantian oli mobil secara rutin penting dilakukan untuk menjaga kondisi mesin tetap berjalan. Periksa oli setiap bulan dan ganti sesuai petunjuk di manual pemilik mobil.

9. PERIKSA CAIRAN

Ada beberapa cairan yang harus dijaga pada tingkat yang sesuai untuk membantu mobil tetap berjalan dengan baik.

D. POKOK MASALAH

Sejak awal tahun 2020 hingga saat ini Pandemi virus Covid-19 benar-benar menghantam berbagai lini industri. Salah satunya, adalah pasar otomotif, yang ternyata tidak hanya berpengaruh terhadap penjualan mobil atau motor, tapi juga bisnis penyewaan mobil. Pada bulan Februari Dedi rental mobil mengalami penurunan pendapatan, penurunan tersebut tidak lain dan tidak bukan disebabkan oleh pandemi virus Covid-19.

Pemerintah mengeluarkan peraturan-peraturan baru demi memutus penyebaran virus Covid-19. Salah satu peraturan pemerintah tersebut adalah PSBB (Pembatasan Sosial Berskala Besar). PSBB adalah pembatasan kegiatan tertentu penduduk dalam suatu wilayah yang diduga terinfeksi virus corona untuk mencegah kemungkinan penyebaran makin meluas. PSBB merupakan salah satu jenis penyelenggaraan kekarantinaan kesehatan di wilayah, selain karantina rumah, karantina rumah sakit, dan karantina wilayah. Tujuan PSBB yaitu mencegah

meluasnya penyebaran penyakit kedaruratan kesehatan masyarakat (KKM) yang sedang terjadi antarorang di suatu wilayah tertentu. Pembatasan kegiatan yang dilakukan paling sedikit meliputi peliburan sekolah dan tempat kerja, pembatasan kegiatan keagamaan, atau pembatasan kegiatan di tempat atau fasilitas umum.

Dengan adanya PSBB, masyarakat tentunya dihimbau untuk tetap dirumah saja. Saat hari besar seperti hari raya idul Fitri, natal, dan tahun baru masyarakat dilarang untuk mudik, bagi yang nekat akan dikarantina wilayah selama 14 hari. Aturan-aturan tersebut sangat berdampak terhadap usaha Dedi Rental Mobil, sebab biasanya tahun lalu banyak masyarakat yang menyewa mobil untuk mudik, berlibur bersama keluarga, dan mengunjungi keluarga atau kerabat tetapi dengan adanya PSBB mereka menjadi tidak bisa bepergian sehingga sewa mobilpun menurun. Permasalahan utama pada Dedi Rental Mobil adalah tentang bagaimana cara penerapan program penyewaan mobil yang efektif pada masa pandemi bulan februari saat adanya PSBB.

E. SOLUSI

Dari pokok permasalahan yang telah dijelaskan, maka terdapat beberapa hal-hal yang dilakukan oleh Dedi Rental Mobil agar usahanya pada bulan Februari tetap efektif di masa pandemi, hal-hal tersebut adalah :

1. Promosi dan pemasaran

Promosi dan strategi pemasaran yang menarik akan meningkatkan daya tarik konsumen. Promosi tersebut dilakukan dengan cara :

- a. Membuat iklan yang menarik di *marketplace*

b. Membuat akun social media yaitu Instagram (gambar dan *caption* dibuat semenarik mungkin)

c. Meminta pihak lain untuk ikut mempromosikan usaha Dedi Rental Mobil

2. Membangun relasi dan jaringan

Agar lebih banyak orang yang percaya dengan bisnis rental mobil yang jalankan, maka perlu tahu yang namanya membangun relasi dan jaringan. Semakin banyak jaringan dan relasi yang dimiliki maka semakin besar pula kesempatan untuk mendapatkan mitra yang bisa diajak untuk bekerjasama mengembangkan usaha. Beberapa kegiatan dan agenda yang seringkali diadakan oleh komunitas dan asosiasi ini adalah workshop, diskusi dan juga penyampaian materi di media sosial. Ini akan sangat membantu dalam mengembangkan usaha rental mobil.

3. Memberikan tawaran menarik

Memberikan tawaran berupa sesekali waktu memberikan promo dan harga diskon, contohnya potongan harga pada *weekend* dan hari besar.

4. Memberikan fasilitas menarik dan lengkap

Memberikan fasilitas yang lengkap dan menarik minat masyarakat, fasilitas tersebut berupa masker, handsanitizer, air mineral, tissue, dan obat-obatan (P3K). Tidak lupa untuk selalu melakukan pengecekan suhu pada saat ada orang yang datang untuk menyewa mobil.

5. Menjaga kebersihan mobil

Selalu menjaga kebersihan mobil agar terlindung dari kuman dan penyakit. Untuk menjaga kebersihan tersebut bisa dilakukan dengan cara mencuci mobil

mobil masuk (setelah disewa), menyemprotkan cairan disinfektan secara berkala, selalu membersihkan bagian dalam mobil dengan cara di vacuum.

6. Memberikan harga sesuai orientasi pasar

Selalu memberikan harga sesuai keadaan pasar, tidak membating harga. Melakukan survei harga pasar secara berkala.

F. KESIMPULAN

Sejak dulu hingga saat ini usaha rental mobil terus menjamur tiada henti. Mulai dari usaha rental mobil kecil-kecilan rumahan hingga berbentuk suatu perusahaan khusus rental mobil dengan cabang di berbagai kota. Penyebabnya tentu saja peminat pengguna jasa rental mobil yang kian meningkat. Mobil merupakan salah satu kendaraan yang paling banyak digunakan oleh masyarakat setelah sepeda motor. Kelebihan menggunakan mobil yaitu terhindar dari panas dan hujan. Sayangnya usaha Dedi Rental Mobil menurun atau kurang efektif dikarenakan pandemi virus Covid-19. Adanya peraturan pemerintah tentang PSBB membuat usaha tersebut menurun. Pada bulan Februari Dedi Rental Mobil melakukan hal-hal yang dapat membuat usahanya menjadi efektif, diantaranya promosi dan pemasaran, membangun relasi dan jaringan, memberikan tawaran menarik, memberikan fasilitas menarik dan lengkap, menjaga kebersihan mobil, dan memberikan harga sesuai orientasi pasar.

LAMPIRAN 1
Formulir Persetujuan Kuliah Kerja Usaha



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI SURAKARTA
Jl. Slamet Riyadi, 435-437 Makamhaji, Surakarta. Telp. 0271717785
www.stiesurakarta.ac.id

FORMULIR PERSETUJUAN KULIAH KERJA USAHA

Namamahasiswa : Dedi kristiyanto
NIM : 18120110
Alamat : Tanjung Anom , Rt 19 , Jeruk , Miri , Sragen
No Hp : 085536569324
Program Studi : Manajemen

Dengan ini menyatakan bahwa mahasiswa/i di atas telah **DISETUJUI** untuk mengikuti magang di instansi atau UMKM kami yaitu Dedi Rental Mobil

.....Sragen.....Mei 2021.....

Pimpinan Instansi atau UMKM

TTD dan Cap



Suwarno.....)

LAMPIRAN 2
Formulir Penilaian Dosen



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI SURAKARTA
Jl. Slamet Riyadi, 435-437 Makamhaji, Surakarta. Telp. 0271717785
www.stiesurakarta.ac.id

FORMULIR PENILAIAN DOSEN

Nama mahasiswa : Dedi kristiyanto
NIM : 18120110
Dosen Pembimbing : Andri Nurtantiono, SE., M.M
Nama Perusahaan : Dedi Rental Mobil
Judul : Perancangan Program Penyewaan Mobil
Pada Dedi Rental Mobil kec Miri Kab Sragen

NO	KETERANGAN	NILAI (skala 1-20)
1	Kemampuan menganalisis lingkungan perusahaan/UMKM	
2	Kemampuan mengidentifikasi masalah	
3	Kemampuan memecahkan masalah sesuai dengan permasalahan yang ada	
4	Kemampuan menyampaikan hasil KKU singkat dan jelas	
5	Kemampuan menarik kesimpulan	
Total Nilai		

Surakarta,.....
Dosen Pembimbing

(.....)
NIDN

LAMPIRAN 3
Formulir Penilaian Perusahaan



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI SURAKARTA
Jl. Slamet Riyadi, 435-437 Makamhaji, Surakarta. Telp. 0271717785
www.stiesurakarta.ac.id

FORMULIR PENILAIAN PERUSAHAAN

Nama mahasiswa : Dedi kristiyanto
NIM : 18120110
Dosen Pembimbing : Andri Nurtantiono, SE., M.M
Nama Perusahaan : Dedi Rental Mobil
Judul : Perancangan Program Penyewaan Mobil Pada Dedi Rental Mobil kec Miri kab Sragen

NO	KETERANGAN	NILAI (skala 1-10)
A	KEDISIPLINAN	79
1	Ketepatan Waktu	79
2	Sikap Kerja	95
3	Tanggung Jawab Terhadap Tugas	79
4	Kehadiran	79
5	Mematuhi Peraturan	95
B	PRESTASI KERJA	
1	Kemampuan Kerja	95
2	Keterampilan Kerja	74
3	Kualitas Hasil Kerja	95
4	Kemampuan Beradaptasi	95
5	Kerjasama	95
6	Kerajinan / Inisiatif	74

C	KREATIVITAS	
1	Mampu Berpendapat	74
2	Mampu Menganalisis Masalah	95
3	Mampu Memecahkan Masalah	74
D	PERFORMANCE	
1	Penampilan	95
2	Etika Berpakaian	95
Total Nilai		1,467
Nilai Rata-Rata Perusahaan (Total Nilai / 16)		91,6

PIMPINAN / DIREKTUR
INSTANSI / BADAN USAHA

DEDI RENTAL MOBIL
No.Hp. 0822-7227-7890
Tanjung Anom, Jeruk, Miri

(.....Suwarno.....)

LAMPIRAN 4
Formulir Penilaian Akhir



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI SURAKARTA
Jl. Slamet Riyadi, 435-437 Makamhaji, Surakarta. Telp. 0271717785
www.stiesurakarta.ac.id

FORMULIR PENILAIAN AKHIR

Nama mahasiswa : Dedi kristiyanto.....
NIM : 18120110.....
Dosen Pembimbing : Andri Nurtantiono, SE., M.M.....
Nama Perusahaan : Dedi Rental Mobil.....
Judul : Perancangan Program Penyewaan Mobil Pada
Dedi Rental Mobil kec Miri Kab Sragen.....

NO	KETERANGAN	NILAI
1	Penilaian Perusahaan	
2	Penilaian Dosen	
Rata-Rata Nilai		
Ekuivalen (Huruf)		

Surakarta,..... 20....
Mengetahui,
Kepala Program Studi

(.....)
NIDN

LAMPIRAN 5
Pedoman Penilaian

Pedoman Penilaian

Nilai Dalam Huruf	Poin	Rentang Skor
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

LAPORAN KULIAH KERJA USAHA

Disusun oleh:

DEDI KRISTIYANTO

NIM 18120110

Telah disetujui dan disahkan dengan baik oleh pembimbing Laporan Kuliah Kerja usaha, guna melengkapi tugas dan sebagian persyaratan kelulusan sarjana

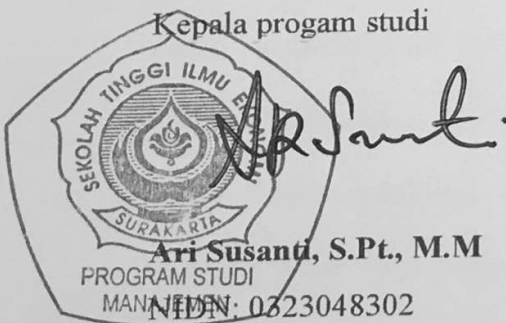
Program Studi Strata I

Surakarta,

Mengetahui,

Kepala program studi

Dosen pembimbing



Andri Nurtantiono, SE., M.M

NIDN: 0616016701