



LAPORAN AKHIR PKL TERPADU

TEKNIK ONLINE MARKETING PADA USAHA KULINER NEFFY PUDING

BIDANG KEWIRAUSAHAAN

Diusulkan Oleh :

| | |
|-------------------------|-----------------------|
| Norhayati, M.Pd | 198805222011004 |
| Ferdiyani Haris, M.Kom | 198102232005104 |
| Moch. Ihsan, ST., M.Kom | 198001192005011001 |
| Aditya M. Yogi R. | E1757401019/ 2017/ MI |
| Fikna Siregar | E1757401005/ 2017/ MI |
| Yeni | E1757401018/ 2017/ MI |
| Ega Silvia | C1657201063/ 2016/ SI |
| Nikita Anggriana | C1657201065/ 2016/ SI |

**SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN INFORMATIKA DAN KOMPUTER
PALANGKARAYA
2019**

PENGESAHAN LAPORAN AKHIR

1. Judul Kegiatan : Teknik Online Marketing Pada Usaha Kuliner Neffy Pudding
2. Bidang Kegiatan : Kewirausahaan
4. Ketua Pelaksana Kegiatan
 - a. Nama Lengkap : Aditya M. Yogi Ramadhan
 - b. NIM / Prodi : E1757401019 / Manajemen Informatika
 - c. Bidang Ilmu : Manajemen Informatika
 - d. Alamat Rumah dan No Telp./HP : Jl. G.Obos Induk, Gang Pelangi, Palangka Raya 085654088247
 - e. Email : yogiramadhan715@gmail.com.
 - f. Anggota Pelaksana : 7 Orang
 1. Norhayati, M.Pd / 198805222011004
 2. Ferdiyani Haris, M.Kom / 198102232005104
 3. Moch. Ichsan, ST., M.Kom / 19800119200501100
 4. Ega Silvia / C1657201063
 5. Fikna Siregar / E1757401005
 6. Nikita Anggriana / C1657201065
 7. Yeni / E1757401018
5. Biaya Kegiatan Total : Rp. 3.941.900
6. Jangka Waktu Pelaksanaan : 1 Semester

Pembimbing,

Norhayati, M.Pd
NIK. 198805222011004

Palangkaraya, 1 September 2019
Ketua Kewirausahaan,

Aditya M. Yogi Ramadhan
NIM. E1757401019

Mengetahui,
Ketua STMIK Palangkaraya



Suparno, M.Kom
NIK. 196901041995105

Menyetujui,
Kepala BP3M STMIK Palangkaraya



Maura Widyaningsih, S.Kom., M.Cs
NIK. 197502232009002

DAFTAR ISI

| | |
|--|-----|
| HALAMAN SAMPUL | i |
| HALAMAN PENGESAHAN..... | ii |
| KATA PENGANTAR | iii |
| DAFTAR ISI..... | iv |
| DAFTAR LAMPIRAN..... | v |
| DAFTAR GAMBAR | vi |
| BAB I PENDAHULUAN | 1 |
| 1.1 Latar Belakang | 1 |
| 1.2 Rumusan Masalah | 2 |
| 1.3 Tujuan..... | 2 |
| 1.4 Target Luaran | 2 |
| BAB II GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA..... | 4 |
| BAB III METODE PELAKSANAAN | 7 |
| BAB IV HASIL YANG DICAPAI DAN POTENSI PENGEMBANGAN USAHA | 11 |
| BAB V KESIMPULAN DAN SARAN | 13 |

DAFTAR LAMPIRAN

1. Justifikasi Anggaran Biaya
2. Akun Sosial Media
3. Foto-foto produk
4. Foto Kegiatan
5. Logo Produk
6. Hasil Iklan Facebook
7. Struktur Organisasi
8. Absensi
9. Logbook
10. Program Kerja
11. Evaluasi kerja
12. Laporan Keuangan
13. Kartu Konsultasi
14. Kuesioner Evaluasi Bimbingan
15. Daftar Hadir Peserta Seminar
16. Surat Tugas Kewirausahaan

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar belakang

Dengan perkembangan zaman dan teknologi maka orang sekarang mulai berhati-hati dalam memilih dan membeli makanan, karena pada masa kini banyak makanan yang dibuat dengan menggunakan bahan kimia yang berbahaya. Sebagian masyarakat kelas bawah, memilih makanan hanya berpedoman pada rasanya yang enak dan murah. Dua hal inilah yang menjadi prioritas utama mereka dalam membeli makanan. Mereka tidak begitu memikirkan kandungan yang terdapat dalam makanan tersebut. Untuk itulah kami bermaksud untuk membuat makanan yang memiliki rasa yang enak dengan harga yang cukup murah dan aman untuk dikonsumsi karena tidak menggunakan bahan kimia yang berbahaya, serta memiliki kandungan gizi yang cukup.

Dari uraian diatas maka sangat potensial bila kami mengembangkan usaha pudding ini, karena sebagian dari masyarakat sangat menyukai pudding karna rasanya yang enak dan manis. Pudding ini memiliki beraneka ragam rasa, sehingga konsumen dapat menikmati rasa yang manis dari pudding tersebut dan memiliki warna yang berbeda. Selain itu, pudding ini dapat dinikmati oleh semua umur. Jadi, siapapun bisa untuk mengkonsumsi pudding ini baik orang yang sudah tua maupun orang muda. Pudding ini dapat dinikmati dalam kondisi apapun, baik malam hari maupun pagi hari. Pudding akan lebih enak apabila dimakan saat dingin, terlebih ketika cuaca terasa panas maka pudding sangat cocok sebagai makanan penyegar tubuh.

Puding merupakan salah satu produk makanan yang sangat digemari masyarakat. Rasanya yang khas membuat pudding dan bentuknya yang unik, menjadikan pudding banyak diminati. Bahan baku pudding sangat mudah didapat. Proses pengolahannya pun sangat sederhana, tidak memerlukan banyak investasi peralatan, hal ini menjadi pilihan menarik untuk memulai usaha ini. Dalam mengembangkan usaha pudding, teknik penjualannya menjadi aspek yang perlu diperhatikan. Jika dalam penjualannya baik maka akan berpengaruh juga bagi perkembangan usahanya, namun juga jika dalam penjualannya masih standar seperti biasanya maka dalam penjualan perlu melakukan pengembangan terhadap teknik penjualannya tersebut. Untuk melakukan penjualannya memerlukan suatu alat yang bisa mengembangkan usaha tersebut.

Berdasarkan observasi yang kami lakukan di sekitar daerah kota Palangka Raya, selama ini penjualan pudding tersebut masih menggunakan teknik yang biasa dalam pemasarannya. Sehingga kemungkinan besar bisa menyebabkan usaha tersebut mengalami kerugian apabila telah dipasarkan namun sebagian produknya masih belum laku terjual.

Berdasarkan permasalahan yang telah dikemukakan di atas, dalam penjualannya membutuhkan suatu alat yang bisa mengembangkan pemasaran usaha tersebut menjadi menguntungkan bagi penjual. Untuk itu, kami berupaya untuk membuat online marketing atau suatu alat promosi menggunakan media sosial yang telah ada untuk dikembangkan agar semua kalangan bisa melihat produk apa yang telah dijual.

Dengan alasan dan landasan tersebut kami berniat untuk merintis usaha pudding dan usaha kami tersebut kami beri nama atas kesepakatan bersama, yaitu: "NEFFY PUDDING". Dengan harapan pelanggan akan tertarik untuk datang dan membeli pudding kami dengan berbagai rasa yang buah – buahan serta lainnya.

Nama Usaha yang akan kami buat sangat diperlukan agar mudah diingat oleh setiap konsumen yang membeli produk kita. Untuk usaha ini kami memberikan nama “Neffy Puding” yang kami ambil dari singkatan nama tim pelaku bisnis kami. Semoga nama ini bisa menjadi terkenal di kalangan konsumen.

1.2 Rumusan Masalah

Adapun perumusan masalah yang dibahas dalam penulisan ini adalah “Apa saja bentuk promosi yang dapat dilakukan untuk menarik minat konsumen?”

1.3 Tujuan Kegiatan

Tujuan dari kegiatan kewirausahaan ini adalah untuk agar dapat diminati dan disukai oleh semua kalangan, dan mengetahui teknik penjualan secara online.

1.4 Target Luaran

Pada penjualan pudding ini, target yang diharapkan tidak untuk dipasarkan hanya area kampus STMIK Palangkaraya saja, tetapi kami ingin memasarkan pula diluar kampus STMIK Palangkaraya. Lebih tepatnya, target luaran yang akan kami lakukan adalah memasarkan produk kami diberbagai macam tempat terutama mempromosikannya di media sosial yang akan kami gunakan sebagai bentuk *online marketing*. Adapun target dari bentuk *online marketing* tersebut adalah terlaksananya Iklan melalui Facebook, Instagram, dan Whatsapp.

BAB II

GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

2.1 Analisis Produk

2.1.1 Nama Produk dan Karakteristik Produk

Produk dari usaha ini mempunyai nama dagang “NEFFY PUDING” yaitu agar – agar. Produk ini mempunyai karakteristik yang khas, dimana pudding yang biasanya dimakan hanya memiliki rasa yang standard saja, kini dapat dinikmati dengan berbagai varian rasa yang diinginkan.

2.1.2 Keunggulan Produk Dibandingkan Dengan Produk Lain Di Pasaran

Keunggulannya merupakan makanan yang lembut dan kenyal. Dan keunikannya yang memiliki berbagai varian rasa.

2.1.3 Kelemahan Produk

Kelemahan produk *Neffy Pudding* ini yaitu hasil dari pembuatan produk tidak tahan lama, mudah untuk ditiru dan naiknya bahan sembako yang terkadang tidak stabil. Akibat ketidak-stabilan harga sembako maka dalam proses pembelian bahan – bahan untuk membuat produk pudding ini menjadi sulit, sehingga kami harus mencari kembali bahan – bahan yang lebih murah dan mudah didapatkan.

2.2 Analisis Pasar

2.2.1 Profil Konsumen

Konsumen untuk produk ini adalah masyarakat pada umumnya, banyaknya masyarakat yang suka mengonsumsi pudding, akan membuat produk ini banyak diminati sehingga permintaan penjualan *Neffy Pudding* ini semakin meningkat.

2.2.2 Potensi dan Segmentasi Pasar

Melihat peluang pasar, saat ini untuk pembuatan dan produksi Pudding sudah terbilang banyak. Selain itu masyarakat juga sebenarnya dapat membuat produk ini sendiri dirumah. Tetapi tidak banyak orang yang memproduksi pudding dengan berbagai varian rasa, maka dengan itu peluang usaha pembuatan *Neffy Pudding* ini sangat besar.

2.2.3 Pesaing dan Peluang Pasar

Hotnycake_pky sudah lebih dulu diperkenalkan ke publik, sehingga akan menjadi pesaing yang cukup berat di pasar. Namun, pembuatan *Neffy Pudding* merupakan inovasi baru yang akan mewarnai pasar dessert.

2.2.4 Media Promosi yang Digunakan

Media promosi yang digunakan untuk mendukung penjualan produk ini antara lain dengan menggunakan *online marketing* yang disertai dengan gambar dan tentang keunggulan produk yang ditawarkan dengan mengedepankan makanan yang enak, lezat, dan juga bergizi. Serta media internet yang menggunakan program iklan berbayar seperti FacebookAds dan Instagram.

2.2.5 Strategi Pemasaran yang akan diterapkan

Strategi pemasaran produk dilakukan dengan promosi *online marketing*, dapat juga *face to face* dengan menawarkan kepada orang/teman terdekat. Dan untuk pemesanan melalui media online yang sering digunakan seperti Instagram, Facebook, dan Whatsapp. Dalam strategi pemasaran yang akan diterapkan produk pudding dapat ditawarkan secara gratis. Contoh penawaran secara gratis dapat berupa *share broadcast* di media online seperti WhatsApp dan dapat juga dibagikan sebagai *story* distatus. Media sosial adalah alat pemasaran yang paling ampuh karena hampir semua orang dari berbagai latar belakang yang berbeda, sangat aktif menggunakannya.

Untuk strategi pemasaran produk, kami memasang iklan promosi di media sosial Instagram dan Facebook, sehingga produk yang kami promosikan dapat di lihat oleh konsumen dan menimbulkan minat untuk memesan dan membeli produk. Dalam pemesanan produk yang kami produksi, konsumen diharuskan mengisi format, sebagai berikut :

Format Pemesanan

1. Nama :
2. Alamat Lengkap :
3. No HP :
4. Rasa Pudding :
5. Jumlah Pesanan :

Catatan : Konsumen yang sudah mengisi format, tidak bisa membatalkan pesanan.

BAB III

METODE PELAKSANAAN

3.1 Pra Produksi

3.1.1 Tahap Perencanaan

Hal pertama yang dilakukan pada saat tahap perencanaan yaitu survey pasar yang dilakukan sebagai langkah awal dalam memulai sebuah usaha.

Tujuan dilakukannya survei adalah untuk mengetahui kondisi pasar, minat konsumen, dan perencanaan inovasi lebih lanjut.

Hal kedua yang perlu dilakukan pada saat tahap perencanaan yaitu melakukan studi kelayakan terhadap usaha yang akan dijalankan. Kegiatan ini dilakukan untuk mengetahui apakah kegiatan ini memiliki prospek yang menguntungkan dan memiliki prospek jangka panjang.

3.1.2 Tahap Persiapan

Persiapan yang perlu dilakukan adalah meliputi persiapan dalam pemilihan dan penyediaan tempat serta sarana dan prasarana untuk menunjang proses produksi.

Persiapan dan pengadaan bahan baku serta bahan-bahan untuk langkah awal memulai suatu usaha. Persiapan bahan baku yang lengkap akan memudahkan saat proses produksi suatu usaha.

3.1.3 Tahap Pengadaan Produk

Pembuatan sampel barang diperlukan sebagai langkah awal untuk mengetahui kualitas suatu produk sebelum nantinya dipasarkan dalam jumlah besar. Dalam pembuatan tester, hal yang perlu dilaksanakan untuk mengetahui cita rasa produk, pengemasan produk, takaran produk per sajian serta penampilan produk. Sampel yang telah dibuat kemudian dibuat sebagai acuan untuk mengenali selera masyarakat dan dapat dijadikan sebagai tolok ukur produk yang bagaimana yang sesuai dengan selera masyarakat.

3.2 Produksi

3.2.1 Tahap pelaksanaan kegiatan

Proses produksi merupakan kegiatan inti dari aktivitas wirausaha, kegiatan produksi memiliki beberapa tahapan, tahapan tersebut meliputi persiapan bahan baku, kegiatan pengolahan dan pembuatan produk, pengemasan, dan juga pemasaran kepada konsumen

Salah satu kegiatan produksi adalah pemasaran. Pemasaran merupakan kegiatan yang sangat penting karena dengan pemasaran, produk yang dihasilkan dapat dipasarkan kepada konsumen. Pemasaran dapat dikatakan berhasil ketika terdapat suatu strategi pemasaran yang efektif dan menarik konsumen, misalnya melalui mekanisme penentuan segmentasi pasar dan pemasaran melalui media-media sosial yang atraktif dan dapat menarik konsumen. Pemasaran juga harus memperhatikan segmentasi konsumen dan segmentasi lokasi pemasaran, kegiatan promosi dan kegiatan perluasan usaha atau pangsa pasar

3.2.2 Tahap Promosi

Promosi dilaksanakan dengan tujuan untuk mengenalkan produk kepada konsumen. Hal ini dilakukan dengan membuat brosur yang di *design* dengan sedemikian rupa dan berisi informasi tentang gambaran produk, penawaran barang dan harga, cara pemesanan, diskon yang diberikan kepada pelanggan serta mengenai lokasi penjualan produk.

Dengan perkembangan teknologi digital yang sangat pesat serta penerimaan yang cukup luas dari hampir semua lapisan masyarakat, tak ayal membuat model pemasaran digital adalah salah satu *channel* utama.

Tidak seperti iklan di koran, selebaran brosur dan sebagainya, strategi pemasaran menggunakan media digital khususnya *online* dapat diukur secara tepat bahkan *real-time*. Dengan menggunakan media digital, Kita dapat mengetahui berapa lama iklan produk kita ditonton, dan berapa persen konversi penjualan dari setiap iklan.

Disini kita menggunakan iklan melalui Facebook, melalui iklan Facebook kita bisa mengatur berapa banyak orang yang akan dijangkau serta dapat juga mengatur waktu iklan dan biaya iklan perharinya. Untuk Instagram kami melakukan posting foto produk pada instagram dan memasang nomor *Handphone* untuk Pemesanan, tapi disini kami membuat *link* WhatsApp yang sehingga orang lain tidak repot untuk menghubungi atau memesan produk dan untuk promosi melalui WhatsApp kita akan menggunakan pesan *broadcast* yang dikirimkan pada kontak WhatsApp yang kita miliki dan melalui *story* WhatsApp.

Adapun teknik *online marketing* yang digunakan untuk tahap promosi adalah periklanan *online* melalui FacebookAds, Instagram, dan Whatsapp.

Pada teknik online marketing ini, kami memberikan diskon berupa gratis ongkir pada setiap pembelian puding minimal 6 cup untuk jarak maksimal < 3 km.

Salah satu elemen penting dalam *online marketing* adalah aset, berikut adalah aset digital yang digunakan untuk tahap promosi :

- a) Akun media sosial
- b) Identitas Brand (Logo)
- c) Jejak online (review/feedback dari pelanggan)

3.3 Pasca Produksi

Tahapan akhir yang dilakukan adalah kegiatan pelaporan yang berada pada tahap pasca produksi. Tahap pelaporan berisikan laporan data kegiatan mulai dari tahap pasca produksi dan tahap produksi dengan durasi waktu tertentu. Tahap pelaporan ditujukan untuk mengetahui rangkaian kegiatan usaha dan keuntungan yang didapat, sehingga diperoleh data yang akurat sebagai Perubahan evaluasi.

BAB IV

HASIL YANG DICAPAI DAN POTENSI KEBERLANJUTAN

Rencana tahapan berikutnya yang akan dilakukan untuk mengembangkan produksi NEFFY PUDING ini serta untuk meningkatkan jumlah penjualan adalah dengan melakukan penjualan *ready to eat*, menambah varian rasa, varian bentuk dan menambah produk baru selain pudding.

4.1 Pangsa Pasar/Konsumen

4.1.1 Anak sekolah

Anak –anak menjadi salah satu pasar potensial untuk dijadikan target pemasaran dengan cara turun langsung mempromosikan produksi ke anak-anak dengan tampilan produksi yang menarik dan di sukai.

4.1.2 Mahasiswa

Mahasiswa adalah konsumen yang cukup mudah, hanya dengan menawarkan produk melalui *media online* yakni membagikan *broadcast* berserta contoh foto produk di *chat group* dan otomatis konsumen akan tertarik begitu melihat tampilan produk yang mempunyai berbagai varian rasa tersebut.

4.1.3 Masyarakat Umum

Karena dalam strategi pemasaran menggunakan *online marketing*. Maka target untuk konsumen tidak luput dari masyarakat umum yang tentunya juga aktif menggunakan *media online*. Dunia bisnis *online* saat ini tentu marak dikalangan masyarakat dunia dan banyaknya cara untuk pemesanan produk yang akan dibeli. Maka dengan itu kami menyediakan format pemesanan produk jika ada dari konsumen yang ingin memesan produk kami dan itupun berlaku untuk semua kalangan.

4.2 Meningkatkan *profit*

Berikut ini cara untuk meningkatkan profit dari produk kami :

- a. Menambah produk atau layanan
- b. Tingkatkan nilai jual kepada pelanggan
- c. Mencari target konsumen baru
- d. Jual produk dalam ukuran lebih besar

4.3 Menambah varian rasa baru dan bentuk

Selain melakukan penjualan *ready to eat*, rencana tahapan berikutnya untuk produksi Neffy Puding adalah dengan menambahkan varian rasa dan juga bentuk/ukuran yang lebih bervariasi, agar lebih menarik minat konsumen untuk membeli produk ini.

Pada tahap ini kami tidak hanya produksi pudding saja, tapi kami membuat inovasi makanan baru yang dimana mengikuti *trend* yang ada di kalangan masyarakat ketika penjualan pudding menurun, antara lain produk yang kami produksi selain pudding adalah Ceker ayam pedas, Kripik singkong dan Salad buah.

4.4 Kendala

Promosi

Kendala yang dialami saat ingin melakukan iklan pada halaman Facebook, yang dimana mengakibatkan halaman dari akun tersebut tidak bisa melakukan promosi iklan, dan ketika ingin mengajukan banding ke pihak facebook halaman yang dipilih untuk diajukan banding tidak terdapat dalam pilihan atau dapat disebut tidak ada satupun halaman facebook yang bermasalah sehingga halaman yang ingin dijadikan untuk periklanan tidak bisa melakukan promosi.

Salah satu cara yang kami lakukan adalah dengan cara membuat halaman baru di akun facebook lain, sehingga halaman tersebut bisa melakukan promosi iklan.

Keuangan

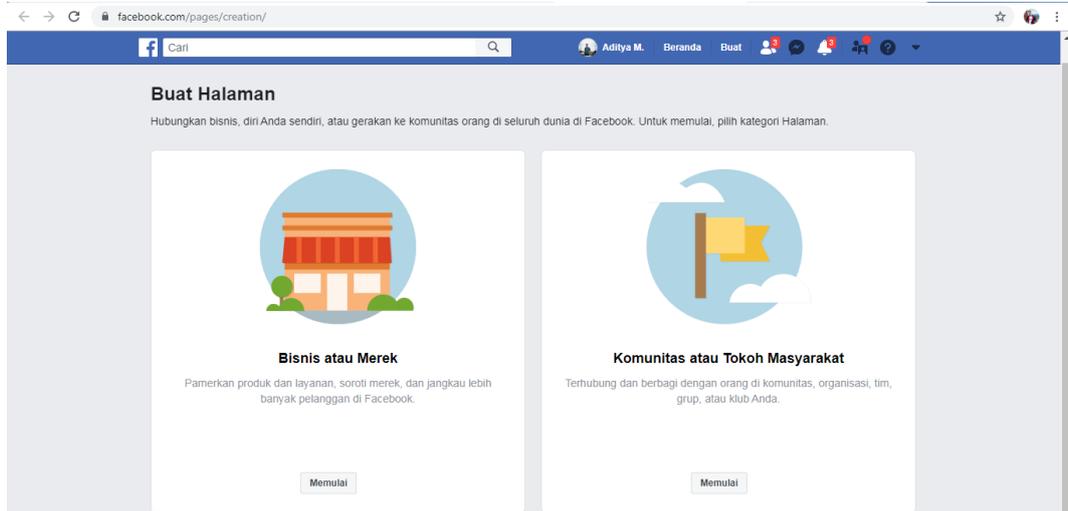
Kendala dalam hal keuangan mengalami kerugian dikarenakan kurangnya peminat pada produk yang telah kami produksi. Dalam hal ini kerugian yang kami dapat lumayan besar , sehingga kami mencoba varian baru untuk mengatasi hal tersebut. Namun, tidak disangka bahwa untuk membuat sebuah varian baru adalah hal yang merugikan dalam bisnis kami. Walaupun begitu kami tetap mencoba untuk mengatasi kerugian tersebut dengan cara melakukan setiap penjualan dengan menu yang berbeda – beda.

4.5 Penjualan yang efektif melalui akun media sosial

Dalam bisnis usaha kuliner yang kami jalankan ini terdapat tiga akun media sosial yang kami gunakan. Yakni Instagram, WhatsApp, Facebook. Dalam tiga akun tersebut WhatsApp adalah media sosial yang efektif dalam teknik online marketing ini, untuk akun Instagram kami hanya menggunakan sebagai tempat memperlihatkan produk kepada masyarakat luas terutama di sekitar Palangkaraya dan untuk pemesanan melalui Instagram kami menyediakan link WhatsApp yang sudah kami tampilkan di profil Instagram Neffy Pudding. Untuk halaman Facebook kami hanya gunakan sebagai tempat untuk iklan berbayar dan juga menjangkau lebih banyak orang dari segi usia maupun jenis agar dapat berminat pada produk Neffy Pudding.

4.6 Pembuatan Iklan pada halaman facebook

1. Buatlah halaman facebooknya terlebih dahulu

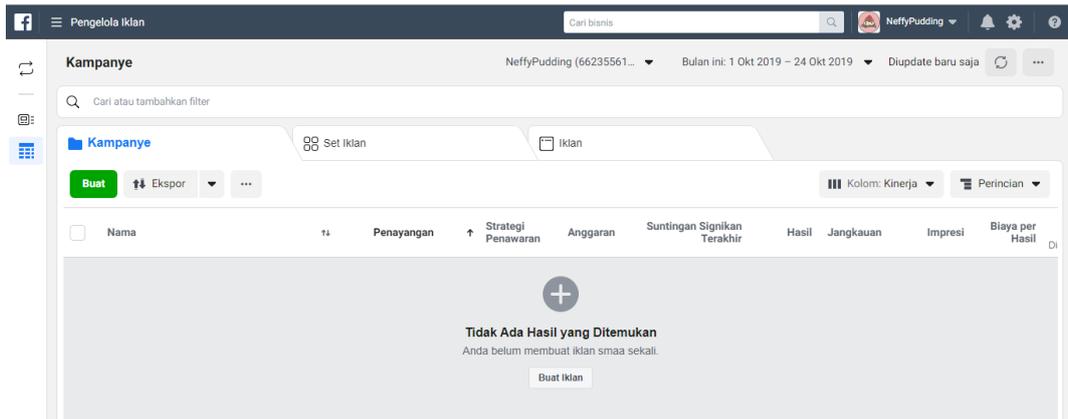


2. Pilihlah Bisnis atau Merek, dan masukan data lengkap halaman kita.

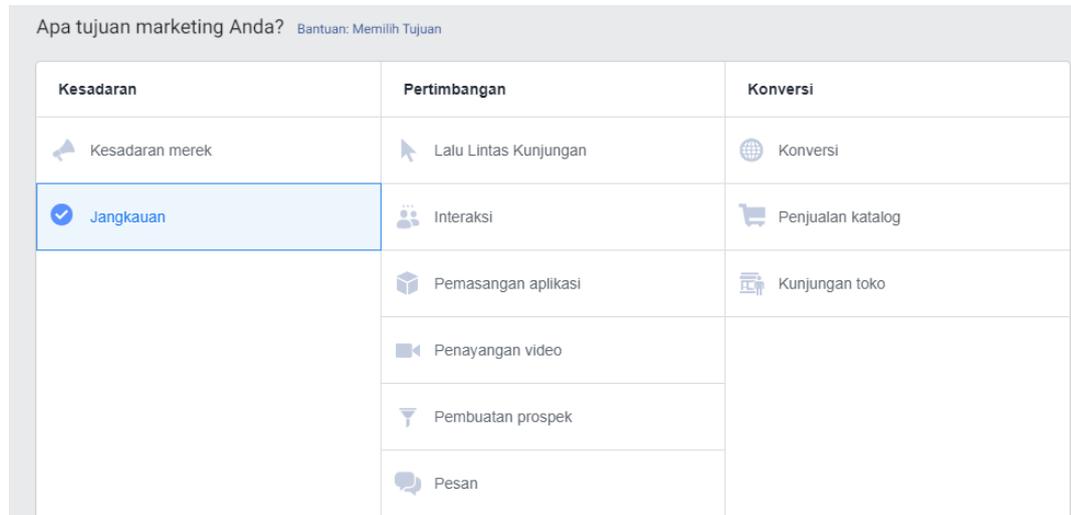
The screenshot shows the Facebook 'Buat Halaman' (Create Page) form for 'Bisnis atau Merek'. The form includes a 'Nama Halaman' field with the value 'Neffy Pudding' and a 'Kategori' field with the placeholder text 'Tambahkan kategori untuk mendeskripsikan Halaman Anda'. A 'Lanjutkan' (Continue) button is at the bottom.

3. Buka laman Facebook Ads Manager. Pastikan Anda sudah login ke akun Facebook yang kita gunakan untuk membuat halaman di Facebook sebelumnya.

4. Pilih lah buat iklan.



5. Pilih tujuan marketing nya



6. Pilih lokasi negara, dan mata uangnya.

Akun
Masukkan Info Akun Anda Pelajari Selengkapnya

Negara Akun Indonesia ▾

Mata Uang Rupiah Indonesia ▾

Zona Waktu Asia/Jakarta ▾

WAKTU UTC: 23/10/19 18.04 WAKTU LOKAL: 24/10/19 01.04

[Tampilkan Opsi Lanjutan ▾](#)

Mata Uang dan Zona Waktu

Semua tagihan iklan dan data pelaporan Anda akan dicatat dalam mata uang dan zona waktu ini. Untuk mengubahnya di masa mendatang, Anda harus membuat akun iklan baru.

Kembali
Lanjutkan

7. Tentukan siapa saja yang diinginkan melihat iklan ini

Pemirsa
Tentukan siapa saja yang Anda inginkan untuk melihat iklan Anda. [Pelajari Selengkapnya](#)

Buat Pemirsa Baru
Gunakan Pemirsa Tersimpan ▾

Pemirsa Khusus ⓘ Tambahkan Pemirsa Khusus atau Serupa yang dibuat sebelumnya

[Kecualikan](#) | [Buat Baru ▾](#)

Lokasi ⓘ Semua orang di lokasi ini ▾

Indonesia

📍 Indonesia

📍 Termasuk ▾ | Ketik untuk menambah lokasi lainnya Jelajahi

Tambahkan Lokasi secara Massal

Umur ⓘ 13 ▾ - 65+ ▾

Jenis Kelamin ⓘ Semua Laki-laki Perempuan

Bahasa ⓘ Masukkan bahasa ...

8. Pilih format iklan yang akan ditampilkan

Format
Pilih bagaimana Anda ingin menyusun iklan Anda.



Carousel
2 gambar atau video yang bisa digulir



Gambar atau Video Tunggal
Satu gambar atau video, atau tayangan slide dengan beberapa gambar

Tambahkan Instant Experience
Tarik perhatian orang-orang secara instan dengan pengalaman yang dimuat dengan cepat dan dioptimalkan untuk perangkat seluler yang terbuka saat mereka berinteraksi dengan iklan Anda. [Pelajari Selengkapnya](#)

4.7 Membuat short link Whatsapp di Instagram

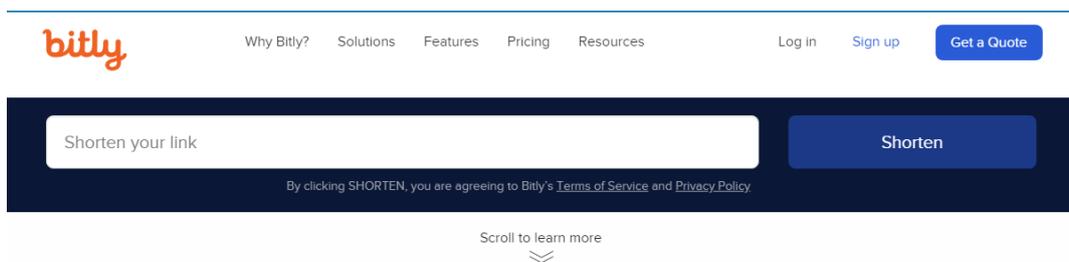
1. Pada dasarnya untuk membuat link whatsapp menuju chat langsung, kita bisa memanfaatkan script url seperti dibawah ini.

<https://api.whatsapp.com/send?phone=6281237538786&text=Halo%20Kak%20Saya%20Mau%20Pesan%20Puding>

Tinggal copy script url diatas, lalu ubah bagian no telpon (6281237538786) dengan no milik Anda/Penjual, dan bisa juga mengubah kata-katanya.

***tanda %20 pada script url diatas artinya Space.**

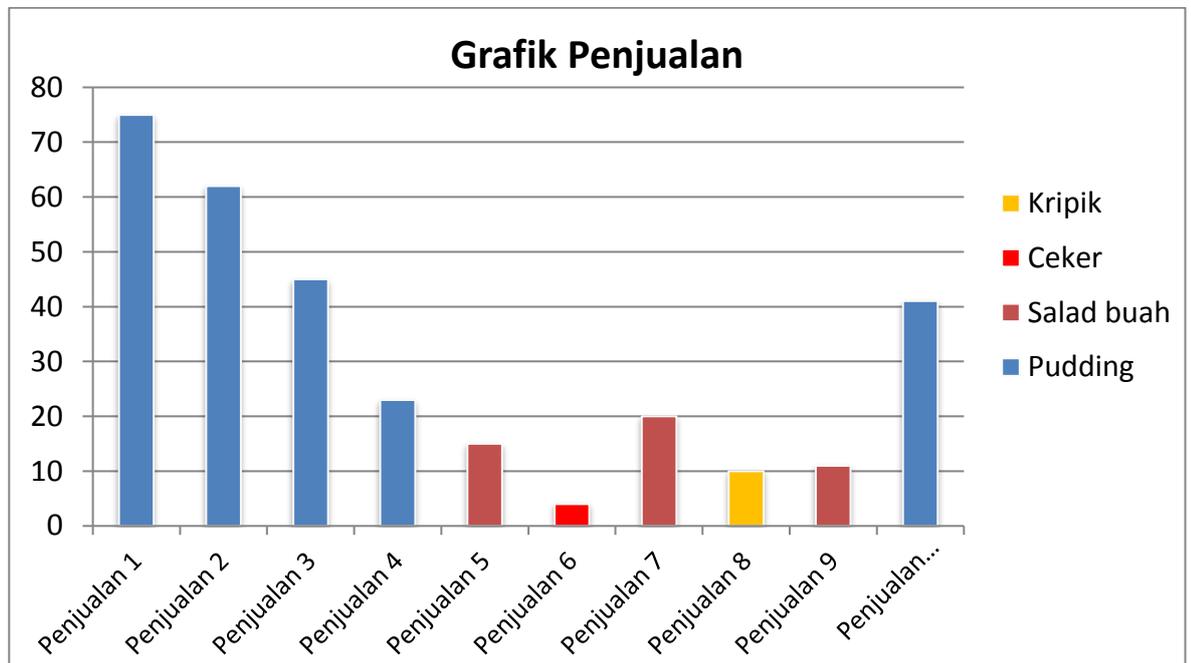
2. Setelah link itu kita buat maka akan kita persingkat link tersebut menggunakan bit.ly, masuk ke situs bit.ly <https://bitly.com/>



Pastekan lah link yang sudah kita edit tadi dalam form bit.ly setelah itu klik shorten maka akan menjadi seperti ini



4.8 Grafik Penjualan



- a. Penjualan 1 : Membuat pudding dengan jumlah awal pesanan mencapai 70 cup lebih
- b. Penjualan ke 2 : membuat pudding jua namun ada penurunan pesanan pudding
- c. Penjualan ke 3 : Penjualan ketiga juga ada penurunan dalam produksi pudding dikarenakan tidak semua orang mau makan pudding sehari-hari
- d. Penjualan 4 : Pudding hanya diproduksi 20 cup lebih saja
- e. Penjualan ke 5 : Kita membuat varian menu baru yaitu salad buah yang dimana harga 1 salad berbeda dengan harga 1 pudding oleh karena itu hanya dapat produksi 10 lebih cup besar untuk salad
- f. Penjualan ke 6 : Untuk produksi ceker tidak terlalu banyak yang minat
- g. Penjualan ke 7 : Karena ceker pada penjualan sebelumnya sedikit jadi kita fokuskan ke pembuatan salad lagi dan produksi salad pada penjualan ke 7 meningkat dari penjualan salad sebelumnya

- h. Penjualan ke 8 : Sampai disini kita mencari inovasi baru lagi untuk makanannya yaitu kripik singkong pedas, namun penjualan kripik singkong pedas kurang diminati.
- i. Penjualan ke 9 : Penjualan ke 9 kita menjual lagi salad buah namun salad juga mengalami penurunan.
- j. Penjualan ke 10 : Karena salad mengalami penurunan maka kita membuat pudding yang sudah lama tidak kita produksi dan penjualan pudding ada peningkatan.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan bisnis yang telah dilaksanakan dapat disimpulkan bahwa dalam memilih suatu usaha perlu mengetahui terlebih dahulu berbagai macam hal yang berhubungan dengan usaha yang didirikan. Seperti mengetahui peluang usaha, pemasaran produk, dan aspek – aspek lain yang berkenaan dengan pendirian usaha sehingga usaha yang akan dijalankan dapat berjalan dengan baik. Usaha pudding ini merupakan suatu usaha skala kecil yang dapat membantu menciptakan lapangan usaha baru.

Usaha ini tidak memerlukan modal yang cukup besar, namun memerlukan perencanaan yang matang. Dan pada usaha ini kita tidak repot lagi menawarkan produk secara *face to face*, hanya dengan berbekal sosial media akan mempermudah kita menjangkau secara luas, dan efek yang kami terima dalam teknik *online* marketing pada bisnis ini dapat memberikan keuntungan tersendiri dalam mengelola bisnis secara mandiri.

Disini kita juga dapat memecahkan masalah pada penjualan pudding yg menurun dengan membuat inovasi kuliner yg baru dan bervariasi. Serta dengan menggunakan teknik online marketing ini penjualan akan semakin mudah tanpa harus promosi keluar rumah, cukup kita posting foto-foto produk yang dibuat maka akan dilihat masyarakat luas.

5.2 Saran

- a. Dalam mendirikan usaha sebaik nya persiapkan segala sesuatu nya dengan matang dan tepat sehingga usaha yang dijalankan dapat berjalan dengan baik.
- b. Dalam berwirausahaan diperlukan keyakinan, percaya diri, dan keuletan. Seorang wirausaha haruslah selalu kreatif dan inovatif serta selalu mengikuti trend dan selera konsumen agar pelanggan tidak mudah bosan.
- c. Semangat wirausaha harus selalu tertanam dalam diri kita, jangan mudah menyerah menghadapi berbagai hambatan masalah.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Justifikasi Anggaran Kegiatan

1. Peralatan Penunjang

| Material | Justifikasi Pemakaian | Volume | Harga Satuan | Jumlah |
|-----------------------|------------------------------|---------------|---------------------|--------------------|
| Panci Aluminium | Beli | 1 | Rp. 38.000 | Rp. 38.000 |
| Pisau Aluminium | Beli | 1 | Rp. 5.000 | Rp. 5.000 |
| Mangkok Kaca | Beli | 2 | Rp. 6.000 | Rp. 12.000 |
| Piring Kaca | Beli | 2 | Rp. 9.000 | Rp. 18.000 |
| Sendok Aluminium | Beli | 2 | Rp. 3.500 | Rp. 7.000 |
| Gelas Kaca | Beli | 1 | Rp. 6.000 | Rp. 6.000 |
| Kompor Gas Aluminium | Beli | 1 | Rp. 289.000 | Rp. 289.000 |
| Blender Kaca | Beli | 1 | Rp. 113.000 | Rp. 113.000 |
| SUB TOTAL (Rp) | | | | Rp. 495.000 |

2. Bahan Baku Produksi

| Material | Justifikasi Pemakaian | Volume | Harga Satuan | Jumlah |
|-----------------|------------------------------|---------------|---------------------|---------------|
| Agar-agar | Bungkus | 32 | Rp. 4.000 | Rp. 128.000 |
| Kelapa Parut | Buah | 1 | Rp. 3.000 | Rp. 3.000 |
| Buah Naga | Buah | 3 | Rp. 13.000 | Rp. 39.000 |
| Oreo | Bungkus | 7 | Rp. 8.700 | Rp. 60.900 |
| Susu Putih | Kaleng | 9 | Rp. 9.000 | Rp 81.000 |
| Gula Merah | Bungkus | 1 | Rp. 5.000 | Rp. 5.000 |
| Cup Puding | Pack | 6 | Rp. 15.000 | Rp. 90.000 |
| Sendok | Pack | 3 | Rp. 9.000 | Rp. 27.000 |
| Plester | Pack | 3 | Rp. 3.000 | Rp. 9.000 |
| Plastik | Bungkus | 2 | Rp. 5.000 | Rp. 10.000 |
| Nutrijel | Bungkus | 5 | Rp. 7.000 | Rp 35.000 |
| Gula putih | Kg | 1 | Rp. 14.000 | Rp. 14.000 |
| Anggur | Buah | 3 | Rp. 5000 | Rp. 15.000 |
| Rasa-Rasa | Renteng | 5 | Rp. 10.000 | Rp.50.000 |
| Gas Elpiji | Beli | 4 | Rp. 5.000 | Rp. 20.000 |
| Pulsa Listrik | Beli | 4 | Rp. 5.000 | Rp. 20.000 |
| mangga | Buah | 4 | Rp.15.000 | Rp. 60.000 |
| Ceker ayam | Kg | 1 | Rp.25.000 | Rp. 25.000 |
| Bawang putih | Ons | 1 | Rp. 2.500 | Rp. 2.500 |
| Bawang Merah | Ons | 1 | Rp.2.500 | Rp. 2.500 |
| kunyit | Ons | 1 | Rp.1.000 | Rp. 1.000 |
| jahe | Ons | 1 | Rp. 1.000 | Rp. 1.000 |
| serai | Ons | 1 | Rp. 2.000 | Rp. 2.000 |
| Daun jeruk | Lembar | 10 | Rp.2.000 | Rp. 2.000 |
| Kemiri | Bungkus | 1 | Rp.2.000 | Rp.2.000 |
| Cabe | Ons | 1 | Rp.5.000 | Rp.5000 |
| Tempat Ceker | Pack | 1 | Rp. 15.000 | Rp.15.000 |
| Reyko | Bungkus | 2 | Rp.2.000 | Rp.2.000 |

| | | | | |
|-----------------------|---------|----|------------|---------------------|
| Garam | Bungkus | 1 | Rp. 3.000 | Rp. 3.000 |
| Singkong | Kg | 2 | Rp. 5.000 | Rp. 10.000 |
| Gula merah | Bungkus | 1 | Rp. 5.000 | Rp. 5.000 |
| Cabe | Ons | 1 | Rp. 3.000 | Rp.3.000 |
| Plastik Klip | Pack | 1 | Rp. 15.000 | Rp. 15.000 |
| Bubuk Cabe | Bungkus | 3 | Rp. 1.000 | Rp. 1.000 |
| Mayones | Bungkus | 3 | Rp.29.000 | Rp.87.000 |
| Buah Melon | Kg | 3 | Rp.10.000 | Rp.30.000 |
| Buah Apel | Buah | 15 | Rp. 1.000 | Rp. 15.000 |
| Buah Lengkeng | Ons | 1 | Rp. 5.000 | Rp. 5.000 |
| Buah Anggur | Ons | 2 | Rp.5.825 | Rp. 11.650 |
| Nutrijel | Bungkus | 5 | Rp. 5.000 | Rp. 25.000 |
| Keju | Bungkus | 5 | Rp. 12.000 | Rp. 60.000 |
| Agar-agar | Bungkus | 4 | Rp. 4.000 | Rp. 16.000 |
| Cup Salad | Pack | 3 | Rp.15.000 | Rp. 45.000 |
| Sendok Salad | Pack | 3 | Rp. 5.000 | Rp. 15.000 |
| SUB TOTAL (Rp) | | | | Rp.1.073.550 |

3. Lain-Lain

| Material | Justifikasi Pemakaian | Volume | Harga Satuan | Jumlah |
|------------------------------|------------------------------|---------------|---------------------|----------------------|
| Bensin | Liter | 30 | Rp. 10.300 | Rp. 309.000 |
| Kuota Internet | GB | 30 | Rp. 5.700 | Rp. 171.000 |
| Administrasi Iklan | Per-Hari | 3 | Rp. 10.000 | Rp. 30.000 |
| Seminar Hasil Penelitian | - | - | Rp. 200.000 | Rp. 200.00 |
| Pembuatan Laporan Perusahaan | - | - | Rp. 250.000 | Rp. 250.000 |
| Penggandaan dan Penjilidan | - | - | Rp. 10.000 | Rp. 10.000 |
| Publikasi | - | - | Rp. 250.000 | Rp. 250.000 |
| SUB TOTAL (Rp) | | | | Rp. 1.220.000 |
| TOTAL KESELURUHAN | | | | Rp. 2.821.550 |

Lampiran 2. Akun Sosial Media



Gambar 1.1 Akun Instagram



Gambar 1.2 Halaman Facebook

Lampiran 3. Foto-foto Produk



Gambar 2.1 Pudding Buah Naga



Gambar 2.2 Pudding Oreo



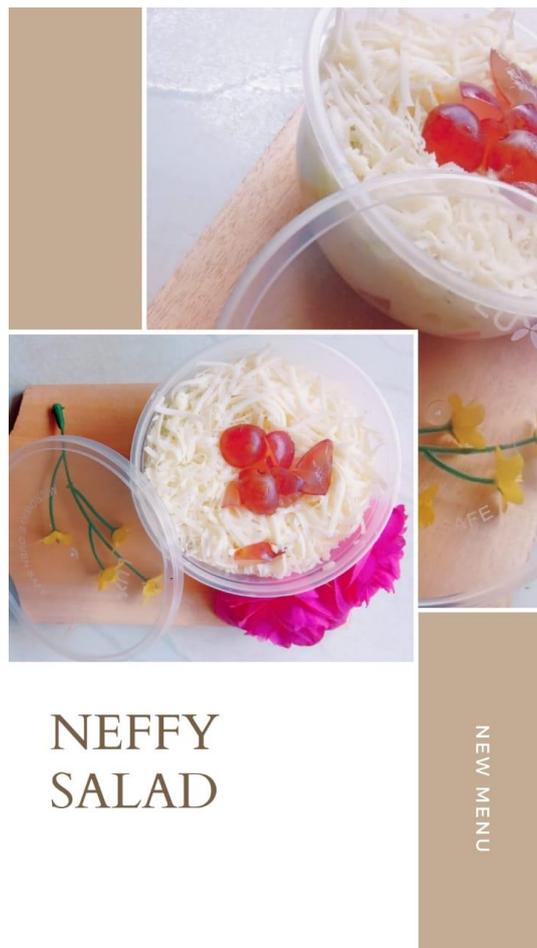
Gambar 2.3 Pudding Coklat Susu



Gambar 2.4 Pudding Mangga



Gambar 2.5 Pudding Melon



Gambar 2.6 Salad



Gambar 2.7 KripiK singkong Manis Pedas



Gambar 2.8 Ceker ayam pedas

Lampiran 4. Foto Kegiatan



Gambar 3.1 Pembuatan Pudding



Gambar 3.2



Gambar 3.3



Gambar 3.4

Lampiran 5. Logo Produk



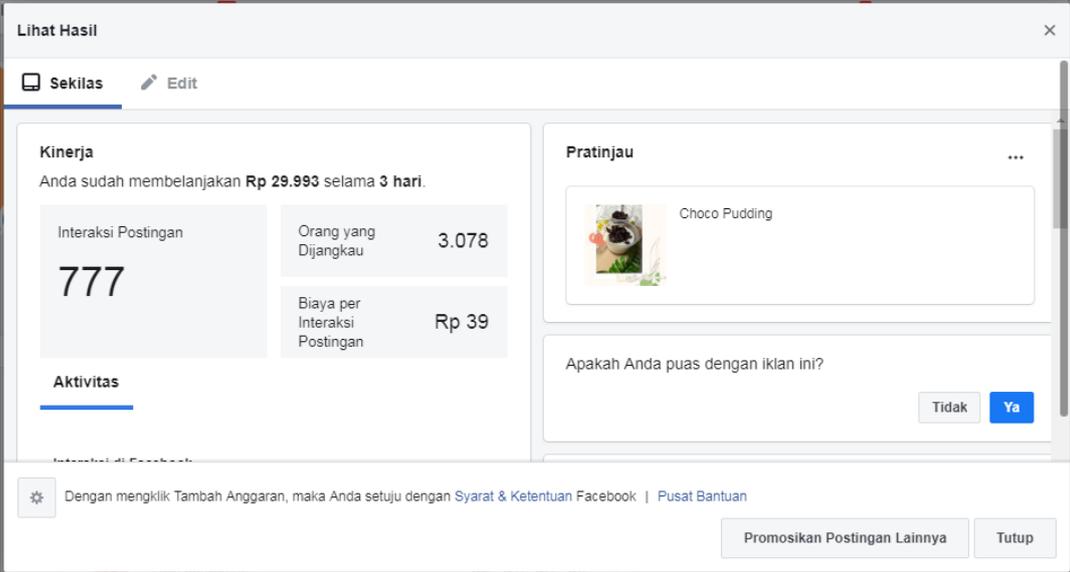
Gambar 4.1 Logo



Gambar 4.2

Lampiran 6. Analisa dan Hasil Iklan Facebook

Untuk teknik online marketing kami sebelum menggunakan iklan penjualan kami mengalami penurunan penjualan, dan setelah kami mengiklankan produk pada penjualan ini mengalami ketidakstabilan dalam keuntungan penjualan, dan pada minggu terakhir ada nya peningkatan penjualan dari produk kami.



The screenshot displays the Facebook Ad Results interface for a campaign. The main section is titled 'Kinerja' (Performance) and indicates that the user has spent Rp 29.993 over 3 days. Key metrics include 777 Post Interactions, 3,078 People Reached, and a Cost per Interaction of Rp 39. A 'Pratinjau' (Preview) section shows the ad creative for 'Choco Pudding'. Below the preview is a feedback question: 'Apakah Anda puas dengan iklan ini?' (Are you satisfied with this ad?), with 'Ya' (Yes) selected. At the bottom, there is a consent message: 'Dengan mengklik Tambah Anggaran, maka Anda setuju dengan Syarat & Ketentuan Facebook | Pusat Bantuan' (By clicking Add Budget, you agree to Facebook's Terms & Conditions | Help Center). Action buttons for 'Promosikan Postingan Lainnya' (Promote Other Posts) and 'Tutup' (Close) are also visible.

| Kinerja | |
|---|-------------------------------|
| Anda sudah membelanjakan Rp 29.993 selama 3 hari. | |
| Interaksi Postingan | Orang yang Dijangkau |
| 777 | 3.078 |
| | Biaya per Interaksi Postingan |
| | Rp 39 |

Pratinjau: Choco Pudding

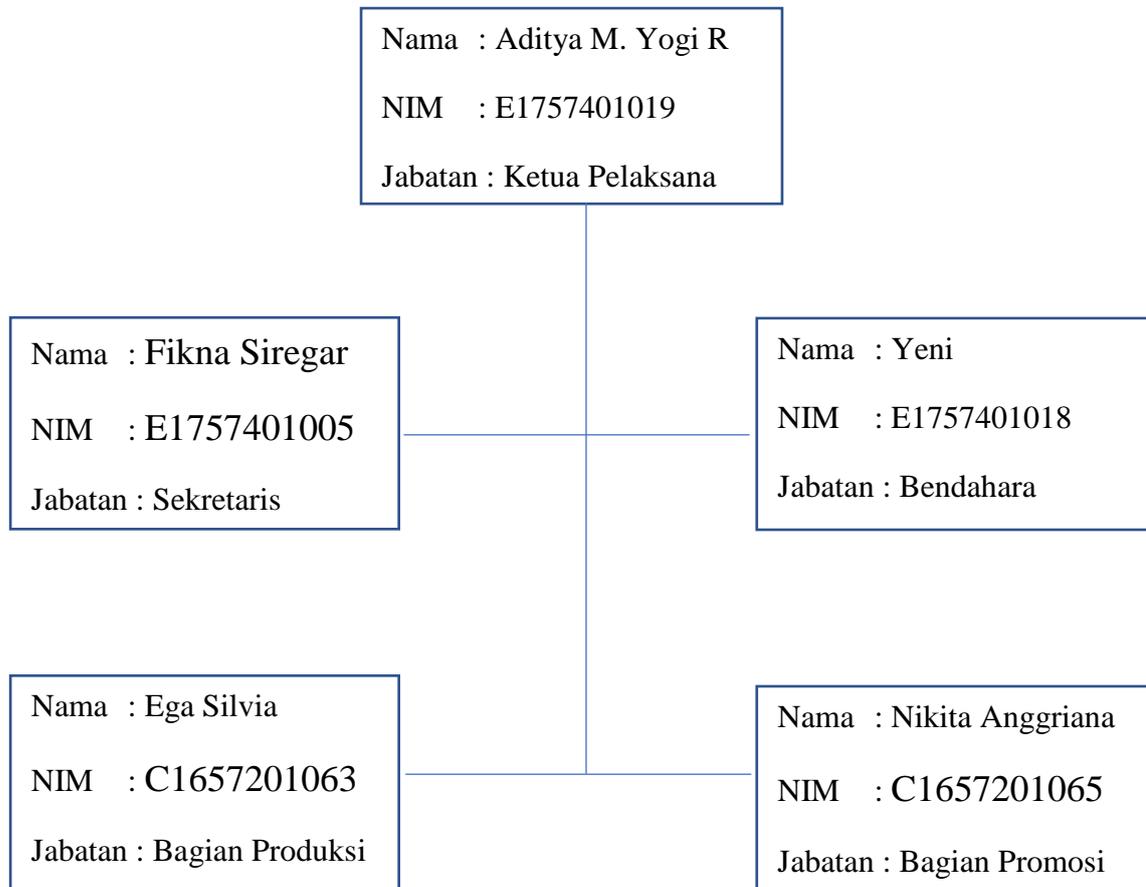
Apakah Anda puas dengan iklan ini?

Tidak **Ya**

Dengan mengklik Tambah Anggaran, maka Anda setuju dengan Syarat & Ketentuan Facebook | Pusat Bantuan

Promosikan Postingan Lainnya Tutup

Lampiran 7. Struktur Organisasi



Lampiran 8. Dokumentasi Seminar



DAFTAR HADIR PESERTA PKL

Agustus, 2019

| No | Nama Peserta dan NIM | Tanggal/Paraf | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|-----|------------------------------------|---------------|------|------|------|------|------|------|------|------|--------|----|----|----|----|----|--------|--------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|--------|----|-----|-----|-----|----|----|-----|--|
| | | 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 | Ket | |
| 01. | Aditya M. Yogi R E1757401019 | Ady | Ady | Ady | Ady | Ady | Ady | Ady | Ady | Ady | Minggu | | | S | S | | HUT RI | Minggu | Ady | Minggu | | Ady | Ady | Ady | | | | |
| 02. | Fikna Stegar E1757401005 | Fik | Fik | Fik | Fik | Fik | Fik | Fik | Fik | Fik | | | | S | S | | | | | S | S | S | S | S | S | | | S | S | S | | | | |
| 03. | Yeni E1757401018 | Yeni | Yeni | Yeni | Yeni | Yeni | Yeni | Yeni | Yeni | Yeni | | | | S | S | | | | | S | S | S | S | S | S | | | S | S | S | | | | |
| 04. | Ega Silvia C1657201063 | Ega | Ega | Ega | Ega | Ega | Ega | Ega | Ega | Ega | | | | S | S | | | | | S | S | S | S | S | S | | | S | S | S | | | | |
| 05. | Nikita Anggrana C1657201065 | Nika | Nika | Nika | Nika | Nika | Nika | Nika | Nika | Nika | | | | S | S | | | | | S | S | S | S | S | S | | | S | S | S | | | | |
| 06. | Norhayati, M Pd 198805222011004 | Nor | Nor | Nor | Nor | Nor | Nor | Nor | Nor | Nor | | | | S | S | | | | | S | S | S | S | S | S | | | S | S | S | | | | |

Palangka Raya, 17 Juli 2019

Kedua,

Aditya M. Yogi/Ramadhan

NIM. E1757401019

DAFTAR HADIR PESERTA PKL

Juli, 2019

| No | Nama Peserta dan NIM | Tanggal/Paraf | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | Ket. |
|-----|------------------------------------|---------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|------|
| | | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 | | | | | | | | | | | | | |
| 01. | Aditya M. Yogi R. E1757401019 | Ady | Ady | Ady | Ady | i | i |) | Ady | Ady | Ady | Ady | Ady | Ady |) | | Ady | | | | | | | | | | | | | | |
| | Fikra Siregar E1757401005 | gld | gld | gld | gld | gld | |) | Ady | Ady | Ady | gld | Ady | Ady |) | | gld | | | | | | | | | | | | | | |
| 03. | Yeni E1757401018 | Yni | Yni | Yni | Yni | Yni | Yni | Yni | Yni | Yni | Yni | Yni | Yni | Yni | Yni | Yni | Yni | Yni | Yni | | | | | | | | | | | | |
| | Ega Silvia C1657201063 | sls | sls | sls | sls | sls | sls | sls | sls | sls | sls | sls | sls | sls | sls | sls | sls | sls | sls | | | | | | | | | | | | |
| 05. | Nikita Anggrana C1657201065 | Ks | Ks | Ks | Ks | i | Ks | Ks | Ks | Ks | Ks | i | i | Ks | Ks | Ks | Ks | Ks | | | | | | | | | | | | | |
| | Norhayati, M.Pd 198805222011004 | | | | | | |) | Ks | Ks | Ks | Ks | i | i |) | | Ks | | | | | | | | | | | | | | |

Palangka Raya, 17 Juli 2019

Ketua,

Aditya M. Yogi Ramadhan
NIM. E1757401019

| | | | | | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
| | Membuat Kripik Singkong pedas | | | | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|

Palangkaraya, 5 September 2019

Mengetahui,
Dosen Pembimbing PKL Kewirausahaan

Norhayati, M.Pd
NIK. 198805222011004

Evaluasi Kinerja “Neffy Pudding”

1. Ketua

| No | Uraian Kegiatan | Tolok Ukur Capaian | Keterangan |
|-----|---|--|------------|
| 1 | Membentuk struktur organisasi | Struktur oganisasi telah terbentuk dan telah disepakati oleh semua anggota kelompok | Terlaksana |
| 2 | Membuat laman Neffy Pudding di Facebook | Laman facebook Neffy Pudding telah dibuat dan telah diaktifkan | Terlaksana |
| 3 | Membuat akun Neffy Pudding di Instagram | Akun Instagram Neffy Pudding telah dibuat dan telah diaktifkan | Terlaksana |
| 4 | Memposting produk pada FJB Facebook | Memposting atau share foto produk yang telak dibuat | Terlaksana |
| 5 | Membuat rapat | Rapat mengenai produk yang sudah jadi atau yang akan dibuat sesuai pasar di masyarakat | Terlaksana |
| Dst | | | |

2. Sekretaris

| No | Uraian Kegiatan | Tolok Ukur Capaian | Keterangan |
|-----|----------------------------|--|------------|
| 1 | Membuat daftar bahan-bahan | Bahan-bahan yang akan digunakan untuk membuat produksi pudding | Terlaksana |
| 2 | Mencatat daftar pemesanan | Daftar-daftar pemesan pudding | Terlaksana |
| 3 | | | |
| Dst | | | |

3. Bendahara

| No | Uraian Kegiatan | Tolok Ukur Capaian | Keterangan |
|-----|------------------------------------|---|------------|
| 1 | Mencatat Pengeluaran dan pemasukan | Mencatat dan menghitung uang untuk membeli bahan-bahan dan pemasukan uang | Terlaksana |
| 2 | Mengelola keuangan | Mengelola uang yang akan dipergunakan untuk apa | Terlaksana |
| 3 | | | |
| Dst | | | |

4. Bagian Promosi dan Pemasaran

| No | Uraian Kegiatan | Tolok Ukur Capaian | Keterangan |
|-----|---|---|------------|
| 1 | Posting foto produk di Instagram dan Halaman Facebook | Posting atau Upload foto produk pada Sosial Media | Terlaksana |
| 2 | Mengiklan kan produk | Iklan melalui Instagram Ads dan Facebook Ads | Terlaksana |
| 3 | | | |
| Dst | | | |

5. Bagian Produksi

| No | Uraian Kegiatan | Tolok Ukur Capaian | Keterangan |
|-----|------------------------------------|--|------------|
| 1 | Membuat pudding dengan varian rasa | Membuat pudding dengan rasa Oreo, Buah naga, Mangga, Gula merah | Terlaksana |
| 2 | Membuat ceker pedas | Membuat produk baru yang berbeda sesuai dengan minat masyarakat selain pudding | Terlaksana |
| 3 | Membuat salad buah | Membuat produk baru yang berbeda sesuai dengan minat masyarakat selain pudding | Terlaksana |
| 4 | Membuat Kripik singkong pedas | Membuat produk baru yang berbeda sesuai dengan minat masyarakat selain pudding | Terlaksana |
| Dst | | | |

Palangkaraya, 4 September 2019

Mengetahui,
Dosen Pembimbing PKL Kewirausahaan

Norhayati, M.Pd
NIK. 198805222011004

**Laporan Keuangan
Neffy Pudding**

Bulan : **Juli 2019**
Periode : **Penjualan I**

| | | | |
|-----|-------------------------|---------------------|--------------------|
| I | Modal | | Rp. 179.000 |
| II | Pendapatan | | Rp. 265.000 |
| III | Biaya Produksi | Rp. 20.000 | |
| | Biaya Bahan Baku | Rp. 74.000 | |
| | Biaya Promosi | <u>Rp. 10.000 +</u> | |
| | Total Biaya Keseluruhan | | <u>Rp. 104.000</u> |
| | Laba/Rugi | | Rp. 161.000 |

Periode : **Penjualan II**

| | | | |
|-----|-------------------------|--------------------|-------------------|
| I | Modal | | Rp. 106.700 |
| II | Pendapatan | | Rp. 224.000 |
| III | Biaya Produksi | Rp. 10.000 | |
| | Biaya Bahan Baku | Rp. 35.000 | |
| | Biaya Promosi | <u>Rp. 5.000 +</u> | |
| | Total Biaya Keseluruhan | | <u>Rp. 50.000</u> |
| | Laba/Rugi | | Rp. 174.000 |

| Periode | Penjualan III | |
|----------------|-------------------------|--------------------|
| I | Modal | Rp. 179.300 |
| II | Pendapatan | Rp. 265.000 |
| III | Biaya Produksi | Rp. 10.000 |
| | Biaya Bahan Baku | Rp. 37.000 |
| | Biaya Promosi | <u>Rp. 5.000 +</u> |
| | Total Biaya Keseluruhan | <u>Rp. 52.000</u> |
| | Laba/Rugi | Rp. 213.000 |

| Periode | Penjualan IV | |
|----------------|-------------------------|---------------------|
| I | Modal | Rp. 90.200 |
| II | Pendapatan | Rp. 80.500 |
| III | Biaya Produksi | Rp. 20.000 |
| | Biaya Bahan Baku | Rp.60.000 |
| | Biaya Promosi | <u>Rp. 10.000 +</u> |
| | Total Biaya Keseluruhan | <u>Rp. 90.000</u> |
| | Laba/Rugi | Rp. - 9.500 |

Periode **Penjualan Keseluruhan Bulan Juli 2019**

| | | | |
|-----|-------------------------|---------------------|-------------|
| I | Modal | | Rp. 555.200 |
| II | Pendapatan | | Rp. 834.500 |
| III | Biaya Produksi | Rp. 60.000 | |
| | Biaya Bahan Baku | Rp.206.000 | |
| | Biaya Promosi | <u>Rp. 30.000 +</u> | |
| | Total Biaya Keseluruhan | <u>Rp. 90.000</u> | |
| | Laba/Rugi | | Rp. 744.500 |

Bulan : **Agustus 2019**
Periode : **Penjualan V**

| | | | |
|-----|-------------------------|-----------------|-------------------|
| I | Modal | | Rp. 151.000 |
| II | Pendapatan | | Rp. 151.000 |
| III | Biaya Produksi | Rp. 10.000 | |
| | Biaya Bahan Baku | Rp. 136.000 | |
| | Biaya Promosi | <u>Rp.5.000</u> | |
| | Total Biaya Keseluruhan | | <u>Rp.151.000</u> |
| | Laba/Rugi | | Rp.0 |

Periode : **Penjualan VI**

| | | | |
|-----|------------------|------------------|------------|
| I | Modal | | Rp. 63.000 |
| II | Pendapatan | | Rp. 32.000 |
| III | Biaya Produksi | Rp. 10.000 | |
| | Biaya Bahan Baku | Rp. 43.000 | |
| | Biaya Promosi | <u>Rp.10.000</u> | |

| | |
|-------------------------|-------------------|
| Total Biaya Keseluruhan | <u>Rp. 63.000</u> |
| Laba/Rugi | Rp. - 31.000 |

Periode Penjualan VII

| | | |
|----------------------|-------------------------|--------------------|
| I Modal | | Rp. 174.500 |
| II Pendapatan | | Rp. 200.000 |
| III Biaya Produksi | Rp. 10.000 | |
| | Biaya Bahan Baku | Rp. 136.000 |
| | Biaya Promosi | <u>Rp.10.000</u> |
| | Total Biaya Keseluruhan | <u>Rp. 156.000</u> |
| | Laba/Rugi | Rp. 44.000 |

Periode Penjualan VIII

| | | |
|----------------------|------------|------------|
| I Modal | | Rp. 24.000 |
| II Pendapatan | | Rp. 45.000 |
| III Biaya Produksi | Rp. 10.000 | |

| | | |
|-------------------------|-----------------|-------------------|
| Biaya Bahan Baku | Rp. 15.000 | |
| Biaya Promosi | <u>Rp.5.000</u> | |
| Total Biaya Keseluruhan | | <u>Rp. 30.000</u> |
| Laba/Rugi | Rp. 15.000 | |

Periode Penjualan IX

| | | | |
|-----|-------------------------|------------------|--------------------|
| I | Modal | | Rp. 135.000 |
| II | Pendapatan | Rp. 110.000 | |
| III | Biaya Produksi | Rp. 10.000 | |
| | Biaya Bahan Baku | Rp. 99.000 | |
| | Biaya Promosi | <u>Rp.10.000</u> | |
| | Total Biaya Keseluruhan | | <u>Rp. 119.000</u> |
| | Laba/Rugi | Rp. - 9.000 | |

Periode Penjualan X

| | | | |
|---|-------|--|------------|
| I | Modal | | Rp. 83.200 |
|---|-------|--|------------|

| | | | |
|-----|-------------------------|------------------|-------------------|
| II | Pendapatan | | Rp. 143.500 |
| III | Biaya Produksi | Rp. 10.000 | |
| | Biaya Bahan Baku | Rp. 74.000 | |
| | Biaya Promosi | <u>Rp.10.000</u> | |
| | Total Biaya Keseluruhan | | <u>Rp. 94.000</u> |
| | Laba/Rugi | | Rp. 49.500 |

Periode

Penjualan Keseluruhan Bulan Agustus 2019

| | | | |
|-----|-------------------------|---------------------|--------------------|
| I | Modal | | Rp. 630.700 |
| II | Pendapatan | | Rp. 681.500 |
| III | Biaya Produksi | Rp. 60.000 | |
| | Biaya Bahan Baku | Rp.503.000 | |
| | Biaya Promosi | <u>Rp. 50.000 +</u> | |
| | Total Biaya Keseluruhan | | <u>Rp. 613.000</u> |
| | Laba/Rugi | | Rp. 68.500 |

Sisa Modal Pembelian Bahan Baku

- **Pada penjualan pertama**

Modal awal : Rp. 179.000

Pendapatan Awal : Rp. 265.000

Jadi uang yang di dapat pada penjualan pertama adalah : Rp. 265.000

- **Pada penjualan kedua**

Modal yang di perlukan :Rp. 106.700

Pendapatan kedua :Rp. 224.000

Jadi sisa uang pada penjualan ini adalah sebagai berikut :

Uang yang di dapat pada penjual pertama - Modal penjualan kedua + pendapatan kedua

$Rp. 265.000 - Rp. 106.700 + Rp. 224.000 = Rp. 382.300$

- **Pada penjualan ketiga**

Modal yang diperlukan :Rp. 179.300

Pendapatan ketiga :Rp. 265.000

Jadi sisa uang pada penjualan ini adalah sebagai berikut :

Uang yang di dapat pada penjual kedua - Modal penjualan ketiga + pendapatan ketiga

$Rp. 382.300 - Rp. 179.300 + Rp. 265.000 = Rp. 468.000$

- **Pada penjualan keempat**

Modal yang diperlukan :Rp. 90.200

Pendapatan keempat :Rp. 80.500

Jadi sisa uang pada penjualan ini adalah sebagai berikut :

Uang yang di dapat pada penjual ketiga - Modal penjualan keempat + pendapatan keempat

$Rp. 468.000 - Rp. 90.200 + Rp. 80.500 = Rp. 458.300$

- **Pada penjualan kelima**

Modal yang diperlukan :Rp. 151.000

Pendapatan kelima :Rp. 151.000

Jadi sisa uang pada penjualan ini adalah sebagai berikut :

Uang yang di dapat pada penjual keempat - Modal penjualan kelima + pendapatan kelima

$$\text{Rp. } 458.300 - \text{Rp. } 151.000 + \text{Rp. } 151.000 = 458.300$$

- **Pada penjualan keenam**

Modal yang diperlukan :Rp. 63.000

Pendapatan keenam :Rp. 32.000

Jadi sisa uang pada penjualan ini adalah sebagai berikut :

Uang yang di dapat pada penjual kelima - Modal penjualan keenam + pendapatan keenam

$$\text{Rp. } 458.300 - \text{Rp. } 63.000 + \text{Rp. } 32.000 = \text{Rp. } 427.300$$

- **Pada penjualan ketujuh**

Modal yang diperlukan :Rp. 174.500

Pendapatan ketujuh :Rp. 200.000

Jadi sisa uang pada penjualan ini adalah sebagai berikut :

Uang yang di dapat pada penjual keenam - Modal penjualan ketujuh + pendapatan

ketujuh

$$\text{Rp. } 427.300 - \text{Rp. } 174.500 + \text{Rp. } 200.000 = \text{Rp. } 452.800$$

- **Pada penjualan kedelapan**

Modal yang diperlukan :Rp. 24.000

Pendapatan kedelapan :Rp. 45.000

Jadi sisa uang pada penjualan ini adalah sebagai berikut :

Uang yang di dapat pada penjual ketujuh - Modal penjualan kedelapan + pendapatan

kedelapan

$$\text{Rp. } 452.800 - \text{Rp. } 24.000 + \text{Rp. } 45.000 = \text{Rp. } 473.800$$

- **Pada penjualan kesembilan**

Modal yang diperlukan :Rp. 135.000

Pendapatan kesembilan :Rp. 110.000

Jadi sisa uang pada penjualan ini adalah sebagai berikut :

Uang yang di dapat pada penjual kedelapan - Modal penjualan kesembilan + pendapatan kesembilan

$$\text{Rp. } 473.800 - \text{Rp. } 135.000 + \text{Rp. } 110.000 = \text{Rp. } 448.800$$

- **Pada penjualan kesepuluh**

Modal yang diperlukan :Rp. 83.200

Pendapatan kesepuluh :Rp. 143.500

Jadi sisa uang pada penjualan ini adalah sebagai berikut :

Uang yang di dapat pada penjual kesembilan - Modal penjualan kesepuluh + pendapatan kesepuluh

$$\text{Rp. } 448.800 - \text{Rp. } 83.200 + \text{Rp. } 143.500 = \text{Rp. } 509.100$$

Jadi sisa modal dari keseluruhan penjualan adalah : Rp. 509.100



**KARTU KEGIATAN KONSULTASI
PRAKTIK KERJA LAPANGAN**

Judul Laporan : Teknik Online Marketing pada usaha kuliner Nefly Puding

Nama / NIM :
1. Aditya M. Cegi R. / E1757901019
2. Fikria Hregar / E1757906005
3. Yeni / E1757906018
4. Ega Silva / E1657901063
5. Nitika Anagnana / E1657901065

| No. | Tanggal Konsultasi | | Uraian | Tanda Tangan |
|-----|--------------------|------------------|---|--------------|
| | Terima | Kembali | | |
| 1. | 27 Juli 2019 | 27 Juli 2019 | - konsultasi program kerja, jurnal kerja - evaluasi program kerja | |
| 2. | 15 Agustus 2019 | 15 Agustus 2019 | - solusi pemasangan promosi via FB ads dan IG ads | |
| 3. | 27 Agustus 2019 | 27 Agustus 2019 | - konsultasi migrasi jurnal harian log book - pengisian buku kerja | |
| 4. | 9 September 2019 | 9 September 2019 | - konsultasi laporan PKL - penulisan / pembuatan poster. | |

Menyetujui :
Dosen Pembimbing,

NIK. 198808282011001

KUESIONER EVALUASI BIMBINGAN
(Evaluasi terhadap Dosen Pembimbing diisi Mahasiswa)

| | |
|---------------------------------|----------------------|
| Nama Dosen Pembimbing | Norhayati, M.Pd |
| Mahasiswa Angkatan Tahun | 2017 |
| Semester yang ditempuh saat ini | V (Lima) |
| Bidang Kegiatan PKL Terpadu | Bidang Kewirausahaan |

| Evaluasi | Kurang Sekali (<20%) | Kurang (21 - 40%) | Cukup (41 - 60%) | Sering (61 - 80%) | Sangat Sering (>81%) |
|---|----------------------|-------------------|------------------|-------------------|----------------------|
| Pertemuan Dosen dengan Mahasiswa bimbingan baik secara langsung / kontak pesan / telpon | | | | ✓ | |
| Dosen memberikan pengarahan selama Mahasiswa PKL Terpadu | | | | ✓ | |
| Dosen memotivasi dan membantu Mahasiswa merumuskan Topik / Judul yang Inovatif | | | | | ✓ |
| Dosen mengarahkan Mahasiswa cara mengakses jurnal elektronik maupun informasi ilmiah cetak | | | | ✓ | |
| Dosen memberikan arahan tentang kode etik Mahasiswa | | | | ✓ | |
| Dosen memberikan arahan tentang metode pelaksanaan kegiatan | | | | ✓ | |
| Dosen memberikan arahan tentang pengembangan diri dan softskill | | | | ✓ | |
| Dosen memberikan informasi dan mengarahkan karya tulis dalam program kreativitas Mahasiswa dan kegiatan Mahasiswa | | | | ✓ | |
| Dosen mengarahkan Mahasiswa menulis proposal / laporan sesuai pedoman yang berlaku | | | | | ✓ |
| Dosen memberikan teladan / falsafah hidup dalam perbuatan/kata-kata | | | | ✓ | |
| Dosen mengarahkan Mahasiswa dan memberi masukan pada saat akan seminar | | | | | ✓ |
| Dosen memberikan penjelasan ulang terhadap revisi / koreksi tertulis yang dilakukan setelah seminar | | | | | ✓ |
| Dosen memberikan arahan dan peluang kerja sama terhadap kegiatan PKL terpadu | | | | ✓ | |
| Dosen ikut meninjau lokasi dan kegiatan penelitian | | | | ✓ | |

- Saran saudara terhadap proses bimbingan PKL Terpadu

Palangka Raya, 27 September 2019
Mahasiswa PKL,

Yeni
Yeni
(.....)
NIM. 1757 4010 18

KUESIONER EVALUASI BIMBINGAN
(Evaluasi terhadap Dosen Pembimbing diisi Mahasiswa)

| | |
|---------------------------------|----------------------|
| Nama Dosen Pembimbing | Norhayati, M.Pd |
| Mahasiswa Angkatan Tahun | 2016 |
| Semester yang ditempuh saat ini | VII (Tujuh) |
| Bidang Kegiatan PKL Terpadu | BIDANG KEWIRAUSAHAAN |

| Evaluasi | Kurang Sekali (<20%) | Kurang (21 - 40%) | Cukup (41 - 60%) | Sering (61 - 80%) | Sangat Sering (>81%) |
|---|---|-------------------|------------------|-------------------|----------------------|
| | Pertemuan Dosen dengan Mahasiswa bimbingan baik secara langsung / kontak pesan / telpon | | | | |
| Dosen memberikan pengarahan selama Mahasiswa PKL Terpadu | | | | ✓ | |
| Dosen memotivasi dan membantu Mahasiswa merumuskan Topik / Judul yang Inovatif | | | | | ✓ |
| Dosen mengarahkan Mahasiswa cara mengakses jurnal elektronik maupun informasi ilmiah cetak | | | | | ✓ |
| Dosen memberikan arahan tentang kode etik Mahasiswa | | | | ✓ | |
| Dosen memberikan arahan tentang metode pelaksanaan kegiatan | | | | ✓ | |
| Dosen memberikan arahan tentang pengembangan diri dan softskill | | | | | ✓ |
| Dosen memberikan informasi dan mengarahkan karya tulis dalam program kreativitas Mahasiswa dan kegiatan Mahasiswa | | | | ✓ | |
| Dosen mengarahkan Mahasiswa menulis proposal / laporan sesuai pedoman yang berlaku | | | | | ✓ |
| Dosen memberikan teladan / falsafah hidup dalam perbuatan/kata-kata | | | | | ✓ |
| Dosen mengarahkan Mahasiswa dan memberi masukan pada saat akan seminar | | | | ✓ | |
| Dosen memberikan penjelasan ulang terhadap revisi / koreksi tertulis yang dilakukan setelah seminar | | | | | ✓ |
| Dosen memberikan arahan dan peluang kerja sama terhadap kegiatan PKL terpadu | | | | | ✓ |
| Dosen ikut meninjau lokasi dan kegiatan penelitian | | | | ✓ | |

• Saran saudara terhadap proses bimbingan PKL Terpadu

Palangka Raya, 27 September 2019
Mahasiswa PKL,


 (EGA SILVIA)
 NIM. C.1657201013

KUESTIONER EVALUASI BIMBINGAN
(Evaluasi terhadap Dosen Pembimbing diisi Mahasiswa)

| | |
|---------------------------------|------------------|
| Nama Dosen Pembimbing | Norhayati, M. Pd |
| Mahasiswa Angkatan Tahun | 2017 |
| Semester yang ditempuh saat ini | 5 |
| Bidang Kegiatan PKL Terpadu | Kewirausahaan |

| Evaluasi | Kurang Sekali (<20%) | Kurang (21 - 40%) | Cukup (41 - 60%) | Sering (61 - 80%) | Sangat Sering (>81%) |
|---|----------------------|-------------------|------------------|-------------------|----------------------|
| Pertemuan Dosen dengan Mahasiswa bimbingan baik secara langsung / kontak pesan / telpon | | | | | ✓ |
| Dosen memberikan pengarahan selama Mahasiswa PKL Terpadu | | | | | ✓ |
| Dosen memotivasi dan membantu Mahasiswa merumuskan Topik / Judul yang Inovatif | | | | ✓ | |
| Dosen mengarahkan Mahasiswa cara mengakses jurnal elektronik maupun informasi ilmiah cetak | | | | ✓ | |
| Dosen memberikan arahan tentang kode etik Mahasiswa | | | | | ✓ |
| Dosen memberikan arahan tentang metode pelaksanaan kegiatan | | | | | ✓ |
| Dosen memberikan arahan tentang pengembangan diri dan softskill | | | | | ✓ |
| Dosen memberikan informasi dan mengarahkan karya tulis dalam program kreativitas Mahasiswa dan kegiatan Mahasiswa | | | | | ✓ |
| Dosen mengarahkan Mahasiswa menulis proposal / laporan sesuai pedoman yang berlaku | | | | | ✓ |
| Dosen memberikan teladan / falsafah hidup dalam perbuatan/kata-kata | | | | | ✓ |
| Dosen mengarahkan Mahasiswa dan memberi masukan pada saat akan seminar | | | | | ✓ |
| Dosen memberikan penjelasan ulang terhadap revisi / koreksi tertulis yang dilakukan setelah seminar | | | | | |
| Dosen memberikan arahan dan peluang kerja sama terhadap kegiatan PKL terpadu | | | | ✓ | |
| Dosen ikut meninjau lokasi dan kegiatan penelitian | | | | | ✓ |

• Saran saudara terhadap proses bimbingan PKL Terpadu

Palangka Raya, 27 September 2019
Mahasiswa PKL,
(Aisyah M. Yopi R.)
NIM. E175740619

KUESIONER EVALUASI BIMBINGAN
(Evaluasi terhadap Dosen Pembimbing diisi Mahasiswa)

| | |
|---------------------------------|------------------|
| Nama Dosen Pembimbing | Norhayati, M. Pd |
| Mahasiswa Angkatan Tahun | 2016 |
| Semester yang ditempuh saat ini | VII (Tujuh) |
| Bidang Kegiatan PKL Terpadu | KEWIRAUSAHAAN |

| Evaluasi | Kurang Sekali (<20%) | Kurang (21 - 40%) | Cukup (41 - 60%) | Sering (61 - 80%) | Sangat Sering (>81%) |
|---|----------------------|-------------------|------------------|-------------------|----------------------|
| Pertemuan Dosen dengan Mahasiswa bimbingan baik secara langsung / kontak pesan / telpon | | | | | ✓ |
| Dosen memberikan pengarahan selama Mahasiswa PKL Terpadu | | | | | ✓ |
| Dosen memotivasi dan membantu Mahasiswa merumuskan Topik / Judul yang Inovatif | | | | ✓ | |
| Dosen mengarahkan Mahasiswa cara mengakses jurnal elektronik maupun informasi ilmiah cetak | | | | ✓ | |
| Dosen memberikan arahan tentang kode etik Mahasiswa | | | | | ✓ |
| Dosen memberikan arahan tentang metode pelaksanaan kegiatan | | | | | ✓ |
| Dosen memberikan arahan tentang pengembangan diri dan softskill | | | | | ✓ |
| Dosen memberikan informasi dan mengarahkan karya tulis dalam program kreativitas Mahasiswa dan kegiatan Mahasiswa | | | | ✓ | |
| Dosen mengarahkan Mahasiswa menulis proposal / laporan sesuai pedoman yang berlaku | | | | ✓ | |
| Dosen memberikan teladan / falsafah hidup dalam perbuatan/kata-kata | | | | ✓ | |
| Dosen mengarahkan Mahasiswa dan memberi masukan pada saat akan seminar | | | | ✓ | |
| Dosen memberikan penjelasan ulang terhadap revisi / koreksi tertulis yang dilakukan setelah seminar | | | | | ✓ |
| Dosen memberikan arahan dan peluang kerja sama terhadap kegiatan PKL terpadu | | | | ✓ | |
| Dosen ikut meninjau lokasi dan kegiatan penelitian | | | | ✓ | |

- Saran saudara terhadap proses bimbingan PKL Terpadu

Palangka Raya, 27 September 2019
Mahasiswa PKL,

(Nikita Anggriana)
NIM 16057201065

KUESTIONER EVALUASI BIMBINGAN
(Evaluasi terhadap Dosen Pembimbing diisi Mahasiswa)

| | |
|---------------------------------|----------------------|
| Nama Dosen Pembimbing | Nurhata M. Pd. |
| Mahasiswa Angkatan Tahun | 2017 |
| Semester yang ditempuh saat ini | V (lima) |
| Bidang Kegiatan PKL Terpadu | Bidang kewirausahaan |

| Evaluasi | Kurang Sekali (<20%) | Kurang (21 - 40%) | Cukup (41 - 60%) | Sering (61 - 80%) | Sangat Sering (>81%) |
|---|----------------------|-------------------|------------------|-------------------|----------------------|
| Pertemuan Dosen dengan Mahasiswa bimbingan baik secara langsung / kontak pesan / telpon | | | | ✓ | |
| Dosen memberikan pengarahan selama Mahasiswa PKL Terpadu | | | | ✓ | |
| Dosen memotivasi dan membantu Mahasiswa merumuskan Topik / Judul yang Inovatif | | | | | ✓ |
| Dosen mengarahkan Mahasiswa cara mengakses jurnal elektronik maupun informasi ilmiah cetak | | | | ✓ | |
| Dosen memberikan arahan tentang kode etik Mahasiswa | | | | ✓ | |
| Dosen memberikan arahan tentang metode pelaksanaan kegiatan | | | | ✓ | |
| Dosen memberikan arahan tentang pengembangan diri dan softskill | | | | ✓ | |
| Dosen memberikan informasi dan mengarahkan karya tulis dalam program kreativitas Mahasiswa dan kegiatan Mahasiswa | | | | ✓ | |
| Dosen mengarahkan Mahasiswa menulis proposal / laporan sesuai pedoman yang berlaku | | | | | ✓ |
| Dosen memberikan teladan / falsafah hidup dalam perbuatan/kata-kata | | | | ✓ | |
| Dosen mengarahkan Mahasiswa dan memberi masukan pada saat akan seminar | | | | | ✓ |
| Dosen memberikan penjelasan ulang terhadap revisi / koreksi tertulis yang dilakukan setelah seminar | | | | | ✓ |
| Dosen memberikan arahan dan peluang kerja sama terhadap kegiatan PKL terpadu | | | | ✓ | |
| Dosen ikut meninjau lokasi dan kegiatan penelitian | | | | ✓ | |

- Saran saudara terhadap proses bimbingan PKL Terpadu

Palangka Raya, 27 September 2019
Mahasiswa PKL,


 (Fitria)
 NIM. 6171710005

**DAFTAR HADIR PESERTA
SEMINAR PRAKTEK KERJA LAPANGAN**

1. Kelompok Penyaji : Bidang PKL - Kewirausahaan " NEFFY PUDDING "
2. Hari/ Tanggal : Sabtu / 28 September 2019
3. Waktu : WIB s.d Selesai
4. Judul Penelitian : TEKNIK ONLINE MARKETING PADA USAHA
KULINER NEFFY PUDDING

| No | Nama Peserta | NIM | Tanda Tangan |
|-----|----------------------|-------------|--------------|
| 1. | Andri | C165582014 | |
| 2. | Rifqi ALAMIN | 1165520105 | |
| 3. | Riomy AMERIA MAFANDA | C165520111 | |
| 4. | MARTHA CRISTINA | C165520102 | |
| 5. | ERWIN PRATAMA | C1657201053 | |
| 6. | YEHEZKIEL RAYNALDE | C1657201055 | |
| 7. | SUPRIYADI | C1655201020 | |
| 8. | WIRANDA AGNES TASYA | C1655201021 | |
| 9. | Yosua Wifemarana | C1655201025 | |
| 10. | M. Mawardi Arsyeli | C1655201045 | |
| 11. | Muhammad Candrap | C1657201036 | |
| 12. | Dapit Chandran | C1657201041 | |
| 13. | Ardi Nur Firman | C1657201071 | |
| 14. | MURDIANTO | E1757401023 | |
| 15. | Dicky ERHARD | E1757401017 | |
| 16. | ERIK PRATAMA | E1757401029 | |
| 17. | RAHMAT SUGIANTO | C1657201078 | |
| 18. | Andie sarutra | C1657201054 | |
| 19. | Habib Irvansyah | C1657201079 | |
| 20. | Wahidwi | C1657201056 | |
| 21. | Ahmad Supriyanto | C1657201085 | |
| 22. | IKA APPLIA | C1657201059 | |
| 23. | | | |
| 24. | | | |
| 25. | | | |
| 26. | | | |
| 27. | | | |
| 28. | | | |
| 29. | | | |
| 30. | | | |

Palangka Raya, 28 September 2019

Mengetahui,
Kepala UP3M,



Maura Widyawati, S.Kom., M.Cs.
NIK. 19750223 2009002

Penyaji,

Aditya M. Yogi R.
NIM. E1757401019



**SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN INFORMATIKA DAN KOMPUTER
(STMIK) PALANGKARAYA**

Jl. G. Obos No.114 Telp.(0536) 3224593 Fax (0536) 3225515 Palangkaraya
email : humas@stmikplk.ac.id - website: www.stmikplk.ac.id

SURAT TUGAS KEWIRAUSAHAAN

Nomor : 013/STMIK-5/PM/VII/2019

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Maura Widyaningsih, S.Kom., M.Cs.
NIK : 19750223200902
Jabatan : Kepala Unit Penelitian, Publikasi dan Pengabdian pada Masyarakat
(UP3M) STMIK Palangkaraya

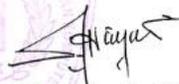
Dengan ini memberikan tugas kepada :

Nama : Aditya M. Yogi Ramadhan
NIM : E1757401049
Sebagai : Ketua Pelaksana Kegiatan
Anggota : 1. Norhayati, M.Pd NIK. 198805222011004
2. Ferdiyani Haris, M.Kom NIK. 198102232005104
3. M. Ichsan, ST., M.Kom NIK. 198001192006101
4. Yeni NIM. E1757401018
5. Fikna Siregar NIM. E1757401005
6. Nikita Anggriana NIM. C1657201065
7. Ega Silvia NIM. C1657201063

Untuk melaksanakan kegiatan Kewirausahaan dengan judul "Teknik Online Marketing Pada Usaha Kuliner Neffy Puding".

Demikian surat ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya dan dilaksanakan dengan penuh tanggung jawab.

Palangkaraya, 08 Juli 2019
Kepala UP3M



Maura Widyaningsih, S.Kom., M.Cs.
NIK. 197502232009002

Tembusan :

1. Ketua Program Studi
2. Dosen Pembimbing
3. Mahasiswa
4. Arsip