

**LAPORAN PROJECT MANAJEMEN OPERASI  
PERUSAHAAN KUE TAPE ZIKRI TAPE BAKERY  
Mata Kuliah Manajemen Operasi**



Disusun oleh  
Kelompok 3:

Dhea Tri Adiningsih	(2010111195)
Mutiara Dea Khalishah	(2010111197)
Shelinta Decyantra Putri	(2010111209)
Jalesiva Kanza Puspita	(2010111210)

**PROGRAM STUDI SA MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL VETERAN  
JAKARTA  
2021**

## DAFTAR ISI

<b>DAFTAR ISI</b> .....	i
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	1
1.1. Latar Belakang Pengambilan Object .....	1
1.2. Tujuan <i>Project</i> .....	2
<b>BAB II PROFIL PERUSAHAAN OBJECT</b> .....	3
2.1 Sejarah Perusahaan .....	3
2.2 Struktur Organisasi .....	4
2.3 Jenis Usaha, Perkembangan Usaha, Rencana Pengembangan .....	4
<b>BAB III SISTEM DAN PROSEDUR OPERASIONAL OBJEK</b> .....	5
3.1 Proses Operasional Produk .....	5
3.2 Kebijakan Pemenuhan Bahan Baku .....	6
3.3 Kapasitas Produksi .....	6
3.4 Saluran Distribusi .....	6
<b>BAB IV HASIL ANALISIS DAN EVALUASI PELAKSANAAN OPERASIONAL</b> .....	8
4.1 Rekapitan Transaksi per Minggu .....	8
4.2 Capaian Hasil.....	9
4.3 Pembahasan Hasil Project Manajemen Operasional .....	10
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN</b> .....	12
5.1 Kesimpulan .....	12
5.2 Saran .....	12
<b>DAFTAR PUSTAKA</b> .....	13

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang Pengambilan Object**

Suatu perusahaan didirikan tentunya disertai dengan harapan bahwa kelak di kemudian hari akan mengalami perkembangan yang pesat. Apapun lingkup usaha yang dikelola dari perusahaan tersebut serta bagaimanapun bentuk dari perusahaan itu didirikan. Harapan yang cerah di kemudian hari merupakan salah satu dasar mengambil tindakan-tindakan yang dianggap diperlukan sekarang. Dalam pembuatan usaha baru, perusahaan-perusahaan ini mempunyai beberapa kesulitan dalam melaksanakan kegiatan operasinya, sehingga dalam perusahaan tersebut akan sangat menghambat dalam pengembangannya. Mendirikan suatu perusahaan bukanlah merupakan pekerjaan yang mudah. Namun demikian untuk memelihara dan mengembangkan perusahaan yang sudah didirikan tersebut merupakan suatu pekerjaan yang jauh lebih berat, karena akan menyangkut berbagai macam masalah yang lebih banyak dan banyaknya tantangan untuk mempertahankan konsistensi perusahaan tersebut karena masalah yang datang akan datang silih berganti.

Persoalan akan selalu muncul baik yang berasal dari dalam perusahaan maupun dari luar perusahaan tersebut. Untuk mempertahankan perusahaan tersebut berjalan dengan konsisten, maka perusahaan tersebut sebaiknya tidak lari atau menghindari dari tiap masalah yang menimpa perusahaan tersebut. Perusahaan harus bisa menyelesaikan tiap-tiap masalah yang dihadapi oleh perusahaan tersebut tidak menghindari masalah apalagi harus lari karena apabila perusahaan melakukan seperti itu maka akan berakibat fatal bagi perusahaan tersebut. Akibat yang fatal yang dimaksud adalah menumpuknya masalah yang dihadapi oleh perusahaan tersebut yang hingga pada akhirnya perusahaan tersebut tidak dapat lagi menyelesaikan masalah-masalah yang dihadapi oleh perusahaan. Ketika masalah dalam perusahaan sudah tak dapat diatasi maka perusahaan tersebut akan menunggu waktu kebangkrutan atau penutupan dari perusahaan itu sendiri karena tidak mampu menyelesaikan masalah-masalah yang telah dihadapi perusahaan tersebut.

Manajemen operasi merupakan penerapan ilmu manajemen untuk mengatur kegiatan operasi secara efektif dan efisien. Ruang lingkup manajemen operasi meliputi perencanaan output, desain proses transformasi, perencanaan kapasitas, perencanaan

pembangunan tempat usaha, perencanaan tata letak fasilitas, desain aliran kerja, manajemen persediaan, manajemen proyek, scheduling, pengendalian kualitas, dan keandalan kualitas.

Dunia usaha kecil menengah (UKM) masa kini memerlukan sebuah pengelolaan yang dapat menunjang hasil produksi, maka dari itu usaha kecil seperti milik Ibu Santi in pun memerlukan adanya sebuah proses manajemen operasi dan produksi untuk menghasilkan sistem pemasaran yang berkelanjutan dan produk yang berkualitas. Manajemen operasi dan produksi mengatur kegiatan produksi dari awal pengadaan input hingga produk dipasarkan. Input produksi menjadi output yang efektif dan efisien dengan adanya pengelolaan operasi dan produksi.

Dengan perkembangan zaman dan teknologi maka orang sekarang mulai berhati-hati dalam memilih dan membeli makanan, karna 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 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.

## **1.2. Tujuan *Project***

1. Untuk Menganalisis manajemen operasional yang dilakukan di Zikri Bakery dalam menjalankan operasionalnya dan mengapa Zikri Tape Bakery ini tidak bisa berkembang.
2. Untuk menggambarkan dan menganalisis manajemen operasional yang dilakukan oleh Zikri Tape Bakery dalam perspektif operasional.

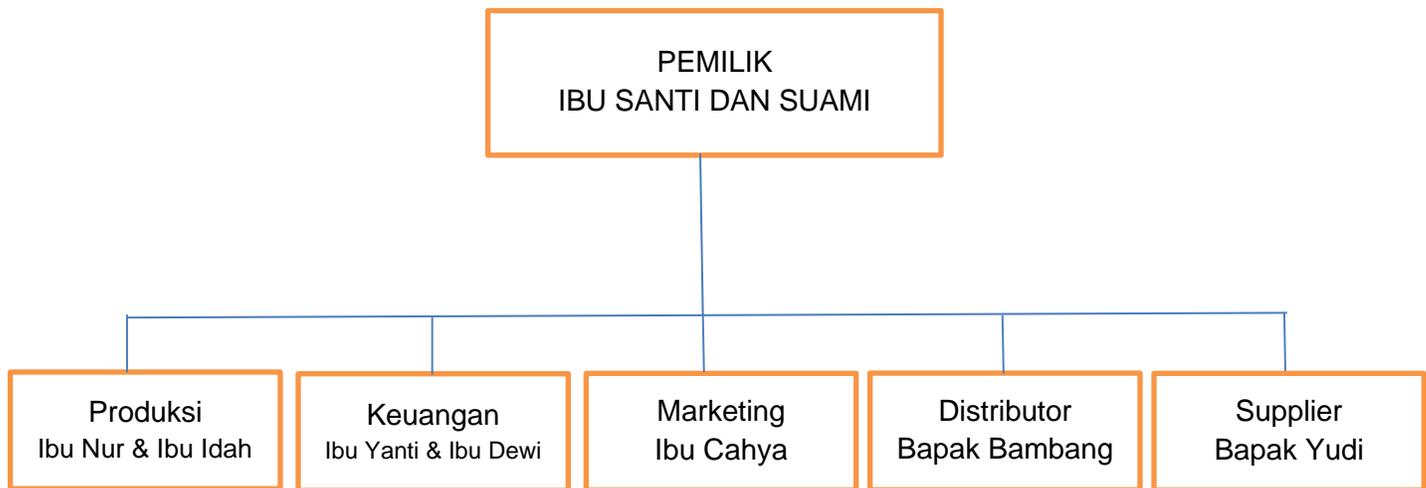
## **BAB II**

### **PROFIL PERUSAHAAN OBJECT**

#### **2.1 Sejarah Perusahaan**

Zikri Tape Bakery sudah berdiri sejak tahun 2015 dengan status kepemilikan sendiri yang berada di jalan Masjid no. 56 Depok. Zikri Tape Bakery sendiri merupakan perusahaan yang bergerak di bidang *food and beverage* khususnya pada camilan olahan kue tape. Usaha ini bermula dari keinginan Ibu Santi, selaku pemilik untuk membantu suaminya guna memenuhi kebutuhan yang lama kelamaan semakin ditekuni dan dilanjutkan sebagai usaha. Pemilik Zikri Tape Bakery yaitu Ibu Santi dan suaminya, Ibu santi berperan langsung dalam produksi kue tape sedangkan suaminya sebagai pengawas sekaligus pemilik utama dari Zikri Tape Bakery dan beliau juga mengawasi aktivitas penjualan secara keseluruhan. Sejak berdirinya Zikri Tape Bakery memfokuskan ke produk utamanya yaitu kue tape dengan 3 varian rasa yaitu original, coklat, dan keju yang dijual lebih relatif murah dibandingkan pesaing lainnya. Ide usaha Ibu Santi dan suaminya dalam menjual kue tape dengan inovasi produksi dan varian rasa direspon positif dan disukai oleh para konsumen. Ide membuat kue tape dengan harga yang lebih murah daripada pesaing menjadikan Zikri Tape Bakery sebagai produk favorit di Jalan Masjid serta lingkungan sekitarnya dan disukai oleh konsumen dari segala kalangan usia. Kue Tape terdiri dari 3 varian rasa yaitu Original, Coklat, dan Keju dijual dengan harga Rp 2.000 per kemasan. Komitmen Zikri Tape Bakery yaitu tetap menjaga kualitas produk dengan tidak menggunakan bahan pengawet dan bahan baku yang baru/fresh dalam proses produksi kue tape. Toko Zikri Tape Bakery sangat menjaga kualitas produknya dengan memproduksi produk-produk baru setiap harinya untuk memberikan kepuasan kepada konsumen.

## 2.2 Struktur Organisasi



## 2.3 Jenis Usaha, Perkembangan Usaha, Rencana Pengembangan

Zikri Tape Bakery termasuk jenis usaha yang bergerak di bidang kuliner, berawal dari keinginan untuk membantu finansial keluarga yang ternyata menorehkan hasil di luar ekspektasi si pemilik sehingga dapat berkembang sampai saat ini. Pengembangan usaha dari Zikri Tape Bakery termasuk dalam pengembangan usaha vertikal dimana pengembangan usaha dengan cara mengembangkan inti bisnis dari kue tape tersebut.

Usaha kue tape tidak diragukan lagi sebuah usaha yang menjanjikan omset yang cukup besar mengingat kue tape adalah produk tradisional Indonesia yang diminati oleh hampir setiap kalangan orang di Indonesia. Oleh karena itu usaha kue tape berpotensi berkembang ke seluruh Indonesia namun sampai ini kami belum pernah mendengar merk/brand dagang kue tape sampai di level multinasional. Mungkin kue tape adalah makanan tradisional sehingga banyak orang dapat membuatnya namun dengan memberi ciri khas seperti memberi lebih dari 3 varian rasa akan menjadi lebih menarik seperti kue tape Zikri Bakery Ini.

Memulai bisnis rumahan dengan memanfaatkan rumah memang sudah banyak dijalankan oleh sebagian kecil masyarakat. Zikri Tape Bakery memiliki konsep tempat produksi yang cukup sederhana, pelaku bisnis kue tape memanfaatkan perabot rumah tangga yang ada di rumah sebagian peralatan usaha. Sehingga, dapat dikatakan bahwa untuk membuka kue tape ini hanya membutuhkan modal kecil.

## **BAB III**

### **SISTEM DAN PROSEDUR OPERASIONAL OBJEK**

#### **3.1 Proses Operasional Produk**

Proses operasional merupakan sebuah proses yang mempunyai bisnis inti dan meliputi aliran nilai utama. Misalnya proses pembelian, manufaktur, pengiklanan, pemasaran, dan penjualan. manajemen operasional merupakan bagian vital dalam penyempurnaan strategi perusahaan dan memastikan kelangsungan hidup perusahaan dalam jangka panjang. Untuk menjalankan operasional perusahaan dibutuhkan kemampuan pengelolaan yang disebut sebagai manajemen operasional. Tujuan akhir dari manajemen operasional tentunya adalah untuk meningkatkan profitabilitas perusahaan.

Perusahaan UMKM Zikri Tape Bakery menggunakan pola produksi terus-menerus (*continuous*), dimana variasi produknya rendah, produk yang dihasilkan standar, mesin yang digunakan khusus/semi otomatis, dan operator tidak harus ahli.

Pada UMKM Zikri Tape Bakery, terdapat tiga proses operasional manajemen yang diterapkan, yaitu:

- **Input**

Input berupa mesin, tenaga kerja, dan modal. Mesin semi-otomatis yang digunakan oleh perusahaan ini hanya satu, yaitu alat mesin giling yang digunakan untuk mencampur tape dan bahan pokok lainnya.

Pada perusahaan ini, tenaga kerja yang digunakan ada 7, yaitu 1 orang marketing, 2 orang produksi, 2 orang bendahara, 1 orang distributor, dan 1 orang supplier. Untuk satu kali produksi dalam sehari, dibutuhkan modal sebesar Rp700.000. Modal ini digunakan untuk membeli bahan-bahan pokok pembuatan kue tape.

- **Transformasi**

Pada tahap ini, UMKM Zikri Tape Bakery melalui proses menyimpan dan mengangkut. Produk kue tape ini bertahan selama 7 hari apabila disimpan pada tempat yang kering. Dengan kemasannya yang menggunakan box mika, maka kerenyahan kue tape pun dapat terjaga. Produk kue tape ini didistribusikan kepada

warung-warung sekitar daerah produksi. Biasanya, setiap warung menerima 25-35 pcs kue tape untuk dijual kembali dalam sehari.

- Output

Berupa barang dan sisa-sisa produk. Kue tape yang dihasilkan memiliki 2 varian rasa, yaitu keju dan coklat. Zikri Tape Bakery mampu memproduksi 800-1000 pcs kue tape dalam sehari. Tiap pendistribusian kue tape yang diberikan, jika terdapat produk yang tidak terjual dalam seminggu maka produk akan ditarik dan diganti dengan produk baru.

### **3.2 Kebijakan Pemenuhan Bahan Baku**

Kebijakan pemenuhan bahan baku terkait erat dengan ketersediaan bahan baku dan cara menjaga ketersediaannya. UMKM Zikri Tape Bakery membeli bahan bakunya melalui supplier tertentu, seperti tape yang di-*supply* setiap hari, biskuit, tepung, minyak, dan isian yang rutin di-*supply* tiap minggu atau bulan. Perusahaan UMKM Zikri Tape Bakery menyimpan persediaannya pada satu ruangan yang kondisinya kering dan mendapat sedikit pencahayaan sinar matahari untuk menjaga kualitas dan kondisi bahan baku agar tidak terdapat kecacatan dan penurunan kualitas bahan baku.

### **3.3 Kapasitas Produksi**

Kapasitas produksi merupakan hasil produksi maksimum yang dapat diproduksi atau dihasilkan dalam satuan waktu tertentu (Kusuma, 2009). Perusahaan ini menggunakan perencanaan produksi jangka pendek, dimana mereka mengatur waktu produksinya untuk jangka waktu mingguan dikarenakan perusahaan ini menggunakan bahan-bahan yang *fresh* dan tidak menggunakan pengawet. Pada perusahaan UMKM Zikri Tape Bakery, kue tape yang dapat diproduksi dalam sehari sebanyak 800-1000 pcs dalam satu kali produksi. Perusahaan tersebut memproduksi sekitar 500 pcs kue tape untuk masing-masing varian rasa.

### **3.4 Saluran Distribusi**

UMKM Zikri Tape melakukan dua saluran distribusi, yaitu:

- Produsen - Agen/Pengecer - Konsumen

Pada saluran distribusi ini, produsen mengandalkan agen/pengecer berupa warung-warung sekitar pabrik produsen dan juga toko-toko di wilayah sekitar Tangerang-BSD untuk menjualnya langsung kepada konsumen.

- Produsen - Konsumen

Pada saluran distribusi ini, pemilik UMKM pun juga turut serta dalam proses penjualan menggunakan metode *face-to-face* yang dipromosikan secara langsung kepada tetangga sekitar melalui status Whatsapp.

## BAB IV HASIL ANALISIS DAN EVALUASI PELAKSANAAN OPERASIONAL

### 4.1 Rekap Transaksi per Minggu

#### Pembelian Bahan Baku

Bahan baku	Kuantitas	Harga	Jumlah
Minyak goreng	1 dirigen	Rp. 275.000	Rp. 275.000
Tape	20 kg	Rp. 10.000	Rp. 200.000
Tepung terigu	5kg	Rp. 7.000	Rp. 35.000
Coklat	1 ember	Rp. 42.500	Rp. 42.500
Keju bubuk	1 ember	Rp. 42.500	Rp. 42.500
Biscuit hatari	21 pcs	Rp. 5.000	Rp. 105.000
Total			Rp. 700.000
<b>Perbulan</b>			<b>Rp. 2.800.000</b>

### PENJUALAN

Penjualan 27 Sep 2021-3 Okt 2021		
Varian	Terjual	Pendapatan Bersih
Coklat	2997 pcs / minggu	Rp5.994.000
Keju	2978 pcs / minggu	Rp4.830.440

Penjualan 4 Okt 2021-10 Okt 2021		
Varian	Terjual	Pendapatan Bersih
Coklat	2979 pcs / minggu	Rp5.958.000
Keju	2938 pcs / minggu	Rp5.876.000

<b>Penjualan 11 Okt 2021-17 Okt 2021</b>		
Varian	Terjual	Pendapatan Bersih
Coklat	2991 pcs / minggu	Rp5.982.000
Keju	2899 pcs / minggu	Rp8.404.201

<b>Penjualan 18 Okt 2021-24 Okt 2021</b>		
Varian	Terjual	Pendapatan Bersih
Coklat	2948 pcs / minggu	Rp5.896.000
Keju	2996 pcs / minggu	Rp5.992.000

<b>REKAPAN PENJUALAN 27 SEPT 2021-24 OKT 2021</b>		
Varian	Terjual	Pendapatan Bersih
Coklat	11.915/bulan	Rp23.830.000
Keju	11.811/bulan	Rp35.102.641

<b>Biaya Operasional</b>	<b>Nominal</b>
Gaji Karyawan/bulan (3 karyawan)	Rp. 4.800.000
Listrik	Rp. 120.000
Air	Rp. 100.000
Gas	Rp. 150.000
Kurir antar barang	Rp. 50.000
Total	Rp. 5.220.000

#### 4.2 Capaian Hasil

- Target penjualan

Usaha ini berlokasi di tempat yang cukup strategis yaitu di Jalan Masjid No. 56 Depok. Tempat-tempat lokasi tersebut yang banyak dilewati oleh masyarakat, baik masyarakat lokal maupun non-lokal sehingga usaha tersebut ini mudah untuk

dikenal oleh masyarakat. Yang menjadi target pasar Zikri Tape Bakery yaitu masyarakat sekitar dan para konsumen dari berbagai kalangan usia

- Sasaran konsumen

Dalam menjalankan usaha ini sasaran pembeli Zikri Tape Bakery yaitu mencakup semua kalangan masyarakat, baik kalangan bawah, kalangan menengah dan kalangan atas. Dari semua kalangan tersebut sebagian besar mampu untuk membeli produk yang kami tawarkan, karena harga yang kami berikan pun cukup terjangkau untuk semua kalangan. Harga yang kami berikan yaitu Rp. 2.000/pcs.

Banyak orang yang merasa terlalu repot jika harus menyiapkan menu kudapan. Karena itulah peluang bisnis untuk kue tape sebagai bisnis rumahan sangatlah luas. Harga yang relatif murah membuat bisnis rumahan ini sering dikunjungi oleh semua kalangan menengah ke bawah. Kebanyakan orang yang datang ke tempat produksi Zikri Tape Bakery adalah tetangga yang ada disekitar rumah, serta masyarakat umum yang melintasi lokasi tempat berjualan.

#### **4.3 Pembahasan Hasil Project Manajemen Operasional**

Adapun rencana produksi yang dijalankan ialah sebagai berikut :

- Kualitas

Kualitas diberikan adalah kualitas yang terbaik, dengan terus menjaga dan mengamati bahan-bahan yang kita gunakan, karena telah membeli produk Zikri Tape Bakery yang memang mempunyai kualitas yang baik, baik dari segi bentuk maupun rasanya.

- Lokasi

Tempat usaha yang Zikri Tape Bakery rintis adalah di Jalan Masjid No. 56 Depok yang ramai dilalui orang ketika mengantar dan menjemput anak sekolah, agar konsumen dapat dengan mudah mengakses tempat usaha tersebut.

- Cita Rasa

Dalam mengontrol cita rasa produk dari usaha Zikri Tape Bakery agar dapat dinikmati oleh konsumen dengan rasa yang enak, maka Zikri Tape Bakery melakukan proses yang baik, dari bahan baku yang akan dipakai sampai proses pengemasan yang baik, guna mempertahankan cita rasa dari produk dan tak lupa

juga menggunakan bahan baku yang memang mempunyai kualitas yang baik. Agar para konsumen puas dengan produk yang akan ditawarkan kepada para konsumen.

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Demikian makalah yang dapat kami buat kurang lebihnya harap dimaklumi. Dan pada intinya Bisnis adalah suatu organisasi yang menjual barang kepada konsumen atau bisnis lainnya, untuk mendapatkan laba sebesar-besarnya. Produk yang kami bahas ialah Kue Tape. Kue Tape merupakan masakan khas Indonesia yang belum diketahui siapa penemu dan pembawanya.

Dalam makalah ini membahas produksi, analisa penjualan dan analisa operasionalnya, dari analisis diatas, kami menyimpulkan bahwa menjalankan suatu bisnis itu tidak mudah kita harus memahami apa saja komponen-komponen yang ada di dalam bisnis. Sehingga, kita tidak mengalami kerugian atau gulung tikar dari usaha yang dijalankan. Misalnya, Bisnis industri kuliner merupakan salah satu bisnis yang paling laris saat ini, masih banyak nya orang-orang masih butuh akan jajanan kuliner atau tempat kuliner yang berkualitas bagus dan terjangkau harganya. Dengan demikian, bisnis kuliner seperti inilah yang menjadi solusi bagi masyarakat menengah ke bawah.

#### **5.2 Saran**

Selain berdagang Kue Tape alangkah baiknya usaha tersebut dibarengi dengan usaha yang lain, misalnya kue brownies, roti isi dan aneka kudapan lainnya. Karena setelah kami wawancara kepada penjual, ia mengatakan bahwa para konsumennya sangat menyenangi apabila ada inovasi varian pilihan yang lain karena bisa menjadi alternatif apabila varian rasa yang diinginkan habis atau tidak ada.

## DAFTAR PUSTAKA

<http://repository.radenintan.ac.id/3655/1/Skripsi%20Full.pdf>  
<https://text-id.123dok.com/document/6qme6n5z8-sejarah-singkat-toko-roti-mawar-bakery.html>  
<https://www.kompas.com/skola/read/2021/03/26/150051369/pengembangan-usaha-pengertian-jenis-aspek-dan-strateginya>  
<http://rezkyrahmida.blogspot.com/2013/06/makalah-manajemen-operasional-tentang.html>

## CATATAN HARIAN KEGIATAN (LOGBOOK)

No.	Tanggal	Kegiatan
1.	09 / 10/ 2021	<p>Catatan : Melakukan Koordinasi dengan kelompok                      Link Google Meet :  <a href="https://drive.google.com/file/d/1TMp7Z3b8S7A7B7gpKH7GTdmny_sZkCPJF/view?usp=sharing">https://drive.google.com/file/d/1TMp7Z3b8S7A7B7gpKH7GTdmny_sZkCPJF/view?usp=sharing</a>                      Dokumen Pendukung</p> 
2.	10/ 11/ 2021	<p>Catatan : Melakukan Pemetaan Wilayah                      Link Google Meet :  <a href="https://drive.google.com/file/d/1nJc422ZqNx5KmfJ-qX9wLPBS7hY_5FNm/view?usp=sharing">https://drive.google.com/file/d/1nJc422ZqNx5KmfJ-qX9wLPBS7hY_5FNm/view?usp=sharing</a>                      Dokumen Pendukung</p> 

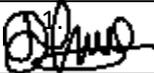
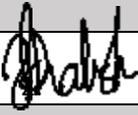
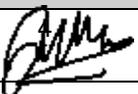
3.	17 / 10/ 2021	<p>Catatan : Survei dengan Pelaku UMKM</p> <p>Dokumen Pendukung</p>  A group of people, including a woman in a purple hijab and others in green jackets, are walking through a residential area with houses and a white gate.
4.	25 / 10/ 2021	<p>Catatan : Wawancara dengan Pelaku UMKM</p> <p>Dokumen Pendukung</p>  Five women wearing green jackets and face masks are standing indoors, holding small packaged products. One woman in the center is holding a blue basket filled with these products.
5.	31 / 10/ 2021	<p>Catatan : Mengerjakan Laporan di Rumah Dhea</p> <p>Dokumen Pendukung</p>



**DAFTAR HADIR KEGIATAN PROJECT MO**

**Hari / Tanggal : Minggu / 17 Oktober 2021**

**KEGIATAN : Survei dengan Pelaku UMKM**

	NIM	NAMA	TANDATANGAN	
	2010111 195	Dhea Tri Adiningsih		
	2010111 197	Mutiara Dea Khalishah		
	2010111 209	Shelinta Decyantra Putri		
	2010111 210	Jalesiva Kanza Puspita		

Jakarta, 17 Oktober 2021

Mengetahui

Ketua Project



( Jalesiva Kanza Puspita)

Koordinator Wilayah

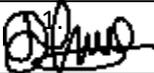
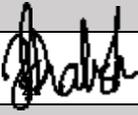
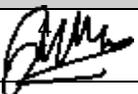


( Dhea Tri Adiningsih)

**DAFTAR HADIR KEGIATAN PROJECT MO**

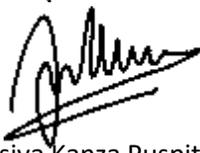
**Hari / Tanggal : Senin / 25 Oktober 2021**

**KEGIATAN : Wawancara dengan Pelaku UMKM**

	NIM	NAMA	TANDATANGAN	
	2010111 195	Dhea Tri Adiningsih		
	2010111 197	Mutiara Dea Khalishah		
	2010111 209	Shelinta Decyantra Putri		
	2010111 210	Jalesiva Kanza Puspita		

Jakarta, 25 Oktober 2021

Ketua Project



( Jalesiva Kanza Puspita)

Mengetahui

Koordinator Wilayah

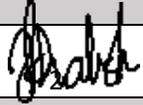
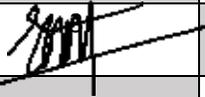


( Dhea Tri Adiningsih)

**DAFTAR HADIR KEGIATAN PROJECT MO**

**Hari / Tanggal : Minggu / 31 Oktober 2021**

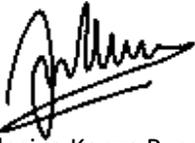
**KEGIATAN : Mengerjakan Laporan di Rumah Dhea**

	NIM	NAMA	TANDATANGAN	
	2010111 195	Dhea Tri Adiningsih		
	2010111 197	Mutiara Dea Khalishah		
	2010111 209	Shelinta Decyantra Putri		
	2010111 210	Jalesiva Kanza Puspita		

Jakarta, 31 Oktober 2021

Mengetahui

Ketua Project

  
( Jalesiva Kanza Puspita)

Koordinator Wilayah

  
( Dhea Tri Adiningsih)