

**STRATEGI PENAWARAN KERJASAMA CMT (CUT
MAKE TRIM) KONVEKSI ALVA APPAREL
TERHADAP PIHAK EKSTERNAL**



LAPORAN KULIAH KERJA USAHA

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

Disusun oleh :

KHOIRUL HUDA

20.12.0064

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

LAPORAN KULIAH KERJA USAHA

STRATEGI PENAWARAN KERJASAMA CMT (CUT MAKE TRIM) KONVEKSI ALVA APPAREL TERHADAP PIHAK EKSTERNAL

Disusun oleh:

Khoirul Huda

20.12.0064

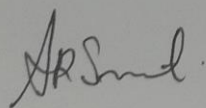
Telah disetujui dan disahkan dengan baik oleh Pembimbing Laporan Kuliah Kerja
Usaha, guna melengkapi persyaratan untuk dapat menempuh mata Kuliah Tugas
Akhir Program Studi Manajemen

Surakarta, 21 Juli 2023

Mengetahui,

Dosen Pembimbing

Kepala Program Studi Manajemen



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



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

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum wr.wb

Puji syukur kami panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa, karena telah melimpahkan rahmat – Nya berupa kesempatan dan pengetahuan sehingga mampu menyelesaikan Laporan Kuliah Kerja Usaha (K KU) yang berjudul “ STRATEGI PENAWARAN KERJASAMA CMT (CUT MAKE TRIM) KONVEKSI ALVA APPAREL TERHADAP PIHAK EKSTERNAL ” dengan lancar. Penulisan Laporan K KU ini dibuat untuk melengkapi sebagian syarat kelulusan Program Studi Strata 1 Manajemen di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta. Disamping itu, laporan K KU ini juga diharapkan dapat memberikan manfaat dan menambah wawasan bagi setiap individu yang membacanya. Penyelesaian Laporan Kuliah Kerja Usaha (K KU) ini tidak lepas dari bantuan dan bimbingan serta dorongan dari semua pihak baik secara langsung maupun tidak langsung. Oleh karena itu, lewat kata pengantar ini saya ingin menyampaikan ucapan terimakasih kepada :

1. Bapak Dr. Budi Istiyanto, S.E., M.M., M.H., selaku ketua STIE Surakarta.
2. Ibu Tri Ratna Pamikatsih, S.E., M.B.A., selaku ketua program studi manajemen.
3. Ibu Ari Susanti, S.Pt., M.M., selaku dosen pembimbing selama K KU.
4. Bapak Aris Ahmadi selaku pemilik konveksi Alva Apparel.
5. Bapak Syuhud dan Ibu Sunarti selaku orang tua penulis.

Laporan ini masih jauh dari kata sempurna serta masih banyak kesalahan dan penyusunannya, sehingga saran dan kritik sangat diharapkan. Semoga penyusunan laporan Kuliah Kerja Usaha ini dapat bermanfaat bagi pembaca.

Surakarta, 21 Juli 2023

Penulis

DAFTAR ISI

	halaman
HALAMAN JUDUL / COVER DALAM	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR LAMPIRAN	v
LAPORAN KULIAH KERJA USAHA	1
A. LATAR BELAKANG	1
B. BIDANG KERJA DAN KEGIATAN	2
C. POKOK MASALAH	4
D. PEMBAHASAN DAN SOLUSI	5
F. KESIMPULAN DAN SARAN	10
DAFTAR PUSTAKA	11
LAMPIRAN	12

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Logbook Kegiatan Kuliah Kerja Usaha

Lampiran 2. Daftar Hadir Kuliah Kerja Usaha Lampiran

3. Dokumentasi Aktivitas Kuliah Kerja Usa

**LAPORAN KULIAH KERJA USAHA
STRATEGI PENAWARAN KERJASAMA CMT (CUT MAKE TRIM)
KONVEKSI ALVA APPAREL TERHADAP PIHAK EKSTERNAL**

A. LATAR BELAKANG

Industri konveksi adalah suatu perusahaan yang menghasilkan pakaian jadi, seperti pakaian wanita, pria, anak, pakaian olahraga, maupun pakaian politik. Konveksi Alva Apparel merupakan *home industri* yang bergerak dibidang konveksi yang dirintis sejak 2012 oleh bapak Aris Ahmadi selaku owner dari konveksi Alva Apparel, berlokasi di desa Gorongan, Ngemplak , Boyolali. Produk yang dihasilkan oleh konveksi Alva Apparel adalah pakaian seragam instansi maupun organisasi mulai dari kemeja, celana, rompi, jaket, wearpack, dsb.

Persaingan konveksi jenis pakaian sangat banyak. Perusahaan harus cepat dan tepat dalam melihat apa yang sedang pasar butuhkan. Permintaan terhadap produk – produk yang dihasilkan industri konveksi juga akan semakin tinggi. Para pengusaha industri konveksi harus lebih sensitif terhadap permintaan pasar agar tidak kalah saing dengan industri konveksi lainnya. Perusahaan akan menghadapi dua kemungkinan, yaitu peningkatan atau penurunan jumlah permintaan. Salah satu cara menghadapi persaingan bisnis adalah dengan memperluas pasar produk, artinya memperluas fokus dan target market yang akan disasar.

Mengingat persaingan yang ketat di sebagian besar pasar saat ini peran kerjasama dalam bisnis tidak dapat di remehkan. Alva Apparel membangun hubungan dan bekerjasama dengan pihak eksternal untuk bertahan dan tumbuh menyesuaikan diri dengan industri yang berubah. Bekerjasama dengan pihak eksternal dimaksudkan untuk membuka pasar dan segmen baru. Manfaat utama yang diharapkan dari kerjasama dengan pihak eksternal adalah peningkatan kapasitas produksi dan inovasi yang berdampak pada peningkatan profitabilitas perusahaan.

B. BIDANG KERJA DAN KEGIATAN

1. Jadwal Kuliah Kerja Usaha

Waktu pelaksanaan : Adapun waktu pelaksanaan Kuliah Kerja Usaha ini dimulai dari tanggal 1 Februari 2023 sampai dengan 31 Maret 2023.

Jam kerja : Dimulai dari jam 09:00 sampai jam 16:00.

Offday : Minggu

2. Tempat Kuliah Kerja Usaha

Berikut ini lokasi tempat praktek kerja lapangan yang kami lakukan :

Nama usaha : Konveksi Alva Apparel

Alamat : Gorongan, Ngemplak, Boyolali

Nomor telepon : 085725100648

Bagian : Admin

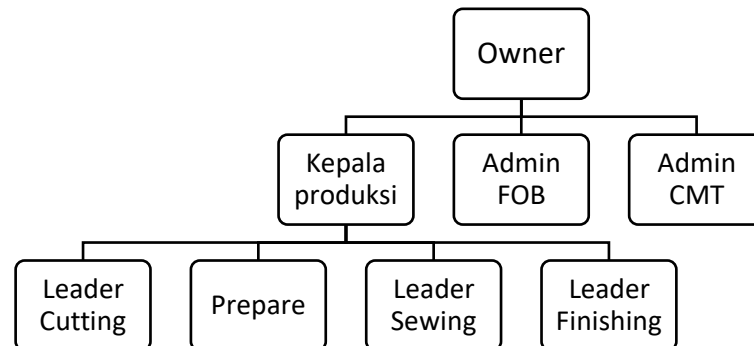
3. Pelaksanaan Kerja Yang Dilakukan Di tempat Magang

Selama kegiatan Kuliah Kerja Usaha di konveksi Alva Apparel yang berlangsung selama dua bulan, penulis di tempatkan pada admin CMT yang bertugas sebagai berikut :

1. Membuat konten promosi untuk media sosial Alva Apparel
2. Menawarkan produk jasa di grup media sosial
3. Menghubungi customer untuk menawarkan produk jasa
4. Menangani customer yang hendak melakukan order
5. Memproses order dari customer
6. Membuat Surat perintah kerja (SPK)
7. Membuat invoice untuk customer
8. Mengecek ulang barang yang akan diserahkan ke customer

Selama kegiatan Kuliah Kerja Usaha ini semua laporan yang dikerjakan selalu diinformasikan kepada owner dan apabila ada kesulitan atau kendala yang dihadapi selama magang langsung bertanya kepada owner.

4. Struktur organisasi



Gambar 1. Struktur Organisasi Konveksi Alva Apparel

Job description masing - masing stuktur organisasi di konveksi alva apparel sebagai berikut :

1. Owner : Pemilik perusahaan dan mengelola keseluruhan kegiatan penjualan, pembelian, pembayaran, pengiriman dan seluruh data laporan.
2. Kepala Produksi : Bertanggung jawab atas berlangsungnya proses produksi di dalam konveksi.
3. Admin 1 : Bertanggung jawab atas pengadaan bahan produksi, pencatatan keuangan, mengelola gaji karyawan, serta memproses pesanan dalam jumlah kecil.
4. Admin 2 : Bertanggung jawab atas pembuatan konten media sosial, marketing online, serta memproses orderan dari pihak eksternal.
5. Leader Cutting : Bertanggung jawab atas pengelolaan pemotongan bahan baku produksi menjadi komponen produksi.
6. Prepare : Bertanggung jawab mempersiapkan segala sesuatu komponen produksi sebelum masuk proses di line sewing.
7. Leader Sewing : Bertanggung jawab atas berlangsungnya proses di line sewing.
8. Leader Finishing : Bertanggung jawab atas proses akhir di line produksi mulai dari trimming, QC final, packing produk.

C. POKOK MASALAH

Perkembangan bisnis konveksi ini diakibatkan oleh beberapa faktor terutama dua hal. Pertama, karena produk yang dihasilkan oleh industri konveksi terutama pakaian adalah salah satu kebutuhan dasar yang termasuk 3 kebutuhan pokok manusia yaitu sandang selain daripada pangan dan papan, untuk itu maka pasar untuk bisnis konveksi akan selalu ada. Pangsa pasar yang jelas akan selalu ada membuat bisnis dibidang ini tidak pernah sepi dan banyak orang yang berusaha memaksimalkan potensinya. Pada awalnya owner merupakan pekerja di pabrik Batik keris . Karena ketertarikan kepada usaha garment owner bertekad untuk usaha Konveksi sendiri. Hal ini kemudian dilakukan oleh owner yang melakukan kegiatan usaha di rumahnya sendiri . Owner memberikan nama untuk usahanya adalah Alva Apparel, usaha yang dijalankan sudah berlangsung sejak sebelas tahun yang lalu tepatnya tahun 2012. Awalnya owner hanya melakukan produksi bersama istri. Lama kelamaan mereka melanjutkan usaha hingga akhirnya berkembang. Namun perkembangan usaha Owner juga tidak pernah luput dari permasalahan. Permasalahan yang dihadapi Owner meliputi beberapa aspek usaha diantaranya sebagai berikut :

1. Permasalahan proses

- a. Konveksi Alva apparel memiliki kendala pada tempat dan ruangan terbatas yang menyebabkan sulitnya penataan tata letak (Lay-out) untuk proses produksi, terutama pada bagian cutting untuk meningkatkan kapasitas produksi membutuhkan ruang yang lebih luas.

2. Permasalahan Pemasaran

- a. Konveksi Alva apparel melakukan pemasaran hanya berdasarkan pesanan, tidak melakukan proses produksi secara kontinyu. Serta menerima pemesanan dalam jumlah quantity yang terbilang sedikit dan berbeda beda model.

- b. Konveksi Alva Apparel masih menjalankan pemasaran yang bersifat konvensional.
- 3. Potensi kerjasama dengan pihak eksternal
 - a. Munculnya e-commerce di Indonesia membuat peluang bisnis konveksi semakin besar, banyak brand local baru bermunculan yang belum memiliki tempat produksi sendiri untuk produk mereka dan membutuhkan konveksi seperti Alva Apparel sebagai vendor untuk produksi produk-produk mereka sehingga terdapat potensi kerjasama dengan pihak eksternal.

D. PEMBAHASAN DAN SOLUSI

a. PEMBAHASAN MASALAH

Berkaitan dengan permasalahan yang dihadapi owner, maka permasalahan tersebut diidentifikasi berdasarkan permasalahan prioritas. Permasalahan prioritas yang akan ditangani berkaitan dengan keterbatasan pada ruang dan tempat serta pemasaran Online juga terdapat adanya potensi kerjasama dengan pihak eksternal yang saling menguntungkan bagi pihak konveksi Alva Apparel maupun pihak eksternal itu sendiri. Melihat dari permasalahan serta potensi yang ada di konveksi Alva Apparel dapat diambil kesimpulan bahwa ketiganya saling berkaitan satu sama lain. Konveksi Alva Apparel berangkat dari kesimpulan dari permasalahan serta peluang yang ada timbul kesadaran akan pentingnya strategi penawaran kerjasama CMT dengan pihak eksternal yang diharapkan dapat mendorong untuk meningkatkan kapasitas serta output produksi dari Konveksi Alva Apparel.

a. Permasalahan proses

Mengingat untuk menangani permasalahan proses yang berkaitan dengan keterbatasan pada ruang dan tempat produksi

untuk proses cutting membutuhkan investasi modal dalam jumlah besar maka opsi terbaik yang diambil oleh Alva Apparel dengan melakukan penawaaran kerjasama CMT (Cut Make Trim) dengan pihak eksternal dimana konveksi alva apparel dapat menawarkan kerjasama dengan pihak eksternal dengan strategi menawarkan jasa jahit kepada perusahaan garment dengan skala produksi lebih besar. Dalam kerjasama dengan perusahaan garment ini konveksi Alva Apparel menerima barang untuk produksi sudah dalam bentuk potongan perkomponen dari pabrik yang sudah siap untuk proses produksi di line sewing. Dalam kerjasama dengan pihak eksternal dengan perusahaan garment skala produksi lebih besar ini konveksi Alva Apparel dapat mengatasi permasalahan proses yang berkaitan dengan keterbatasan pada ruang dan tempat produksi untuk proses cutting membutuhkan investasi modal dalam jumlah besar sebab kerjasama dalam bidang jasa jahit ini di dalam produksinya tidak melewati proses cutting langsung masuk produksi di line sewing. Dengan melakukan kerjasama dengan pihak eksternal dalam bidang jasa jahit konveksi Alva Apparel hanya perlu melakukan penambah jumlah mesin jahit dan operator sewing untuk meningkatkan jumlah kapaasitas produksi. Dalam kerjasama dengan pihak eksternal ini konveksi alva apparel dapat meningkatkan produktivitas usaha tanpa mengeluarkan investasi modal dalam jumlah besar.

b. Permasalahan Pemasaran

Konveksi Alva apparel melakukan pemasaran hanya berdasarkan pesanan, tidak melakukan proses produksi secara kontinyu. Serta menerima pemesanan dalam jumlah quantity yang terbilang sedikit dan berbeda beda model. Konveksi Alva Apparel masih menjalankan pemasaran yang bersifat konvensional. Dalam hal pemasaran konveksi Alva apparel dapat memanfaatkan pesatnya perkembangan platform media sosial sebagai sarana

promosi lewat digital marketing. Aktif menggunakan sosial media merupakan bagian dari strategi penawaaran kerjasama CMT terhadap pihak eksternal. Melalui media sosial dapat membuka peluang bagi konveksi Alva Apparel dikenal oleh para konsumen dari berbagai daerah di Indonesia sehingga dapat meningkatkan segmentasi pasar dan jangkauan pasar yang lebih luas. Media sosial dapat menjadi jembatan dalam menawarkan kerjasama dengan pihak eksternal diantaranya konveksi rekanan maupun personal yang membutuhkan jasa pembuatan pakaian mulai dari awal maupun hanya membutuhkan jasa jahit. Penggunaan media sosial Facebook misalnya Konveksi Alva apparel dapat mengikuti grup grup media sosial yang berkaitan dengan jasa konveksi dan menawarkan jasanya maupun menjalin kerjasama dengan vendor lainnya. Diharapkan dengan memanfaatkan media sosial konveksi Alva Apparel dapat meningkatkan peluang menjalin kerjasama dengan berbagai pihak eksternal mulai dari vendor lain, personal maupun berbagai komunitas.

c. Potensi kerjasama dengan pihak eksternal

Munculnya e-commerce di Indonesia membuat peluang bisnis konveksi semakin besar, banyak brand local baru bermunculan yang belum memiliki tempat produksi sendiri untuk produk mereka dan membutuhkan konveksi seperti Alva Apparel sebagai vendor untuk produksi produk-produk mereka sehingga terdapat potensi kerjasama dengan pihak eksternal. Melihat adanya peluang kerjasama yang ada Alva Apparel mencoba untuk memanfaatkan peluang tersebut dengan mulai menawarkan kerjasama di bidang jasa pembuatan pakaian ataupun hanya jasa jahit kepada brand local yang baru memulai usahanya ataupun yang sudah berkembang dan memiliki pasar yang besar. Banyak dari local brand tersebut yang belum memiliki tempat produksinya

sendiri dan hanya berfokus pada penjualan dan marketing produk mereka daripada memproduksi produk mereka sendiri dan untuk produksinya masih bergantung pada vendor konveksi untuk memproduksi produk produk mereka. Banyak dari pemilik dari brand local yang enggan untuk memproduksi produk mereka pada pabrik garment yaang sudah besar dikarenakan adanya batasan mininal pembuatan yang besar jika ingin memasukan pembuatan produk meraka di paabrik pabrik mereka. Dikarenakan jumlah produksi dari local brand ini masih terbatas menambah peluang bagi konveksi seperti Alva Apparel untuk bekerja sama dengan local brand untuk menjadi vendor produksi bagi mereka. Kerjasama yang konsisten dan berkelanjutan dengan pihak local brand dapat meningkatkan produktivitas bagi Konveksi Alva Apparel.

b. SOLUSI MASALAH

a. Solusi Untuk Permasalahan proses

Solusi terbaik bagi konveksi Alva Apparel dalam menghadapi permasalahan proses ini dengan meningkatkan kerjasama dengan perusahaan garmen besar baik PT maupun dengan CV yaang bergerak di bidang garment dengan mengedepan penawaran di bidang jasa jahit kepada perusahaan tersebut. Dengan mengedepankan penawaran kerjasama di bidang jasa jahit ini konveksi Alva Apparel tidak perlu melakukan penambahan ruang untuk proses Cutting karena dalam kerja sama ini konveksi Alva Apparel menerima bahan produksi sudah dalam bentuk potongan per komponen dari pabrik. Konveksi Alva Apparel tidak perlu melakukan proses cutting dan tinggal melakukan proses jahit di line sewing. Konveksi Alva Apparel hanya perlu menambah mesin jahit dan operator jahit. Dalam kerjasama dengan perusahaan garment besar ini baik PT maupun CV dapat memaksimalkan jumlah

produksinya mengingat order yang masuk ke PT Maupun CV dapat dipastikan dalam jumlah kuantitaas yaang besar.

b. Solusi Untuk Permasalahan Pemasaran

Dalam hal pemaasaran ini konveksi Alva Apparel belum memaksimalkan potensi sosial media yang ada terlihat dari pemasaran nya yang hanya mengandalkan postingan di beberapa platform media sosialnya. Konveksi Alva Apparel sebaiknya memulai untuk menggunakan promosi berbayar seperti Facebook Ads maupun Instagram ads untuk memperluas jangkauan iklan promosi nya. Penggunaa iklan promosi berbayar di platform media sosial seperti Faacebook ads maupun Instagram ads dapat di atur jangkauan iklan hingga kemudahan untuk menyortir pengguna untuk penerima iklan. Diharapkan dengan memanfaatkan iklan berbayar di platform media sosial seperti Facebook ads maupun Instagram ads konveksi Alva Apparel dapat meningkatkan peluang menjalin kerjasama dengan berbagai pihak eksternal mulai dari vendor lain, personal maupun berbagai komunitas.

c. Solusi Potensi kerjasama dengan pihak eksternal

Adanya potensi Kerjasama dengan pihak eksternal merupakan peluang bagi Konveksi Alva Apparel untuk menjalin kerjasama dengan mitra-mitra strategis. Dalam hal ini konveksi Alva apparel sebaiknya mulai memberlakukan perjajian kerjasama dengan pihak eksternal dalam hal ini pihak local brand agar kerjasama yang dilakukan dapat dijalankan dalam waktu yang lama dan konsisten. Kerjasama yang konsisten dan berkelanjutan dengan pihak local brand dapat meningkatkan produktivitas bagi Konveksi Alva Apparel.

E. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan pembahasan diatas konveksi Alva Apparel memiliki potensi serta peluang yang luas dalam bisnis konveksi dengan menjalin kerjasama CMT (Cut Make Trim) dengan pihak eksternal. Konveksi Alva Apparel perlu meningkatkan kerjasama dengan pihak eksternal baik PT, CV maupun local brand yaag sedang berkembang untuk menjadi vendor produksi bagi mereka. Konveksi Alva Apparel juga perlu melakukan promosi dengan iklan berbayar di platform media sosial untuk menjangkau lebih banyak peluang pasar dengan memanfaatkan perkembangan media sosial yang ada untuk berkembangnya Konveksi Alva Apparel.

DAFTAR PUSTAKA

Lampiran 1. Data Aktivitas Mahasiswa

Logbook kegiatan mahasiswa

Nama : Khoirul Huda

Nim : 20120064

Program studi : Manajemen

Judul : Strategi Penawaran Kerjasama CMT (Cut Make Trim)

Konveksi Alva Apparel Terhadap Pihak Eksternal

No.	Hari/Tanggal	Kegiatan
1.	Rabu, 1 Februari 2023	1. Menangani customer yang hendak melakukan order 2. Memproses order dari customer
2.	Kamis, 2 Februari 2023	1. Membuat Surat perintah kerja (SPK) 2. Membuat invoice untuk customer
3.	Jumat, 3 Februari 2023	1. Membuat daftar stok bahan produksi 2. Membuat daftar permintaan bahan produksi
4.	Sabtu, 4 Februari 2023	1. Membuat slip gaji karyawan
5.	Senin, 6 Februari 2023	1. Membuat konten promosi untuk media sosial Alva Apparel
6.	Selasa, 7 Februari 2023	1. Menawarkan produk jasa di grup media sosial 2. Menghubungi customer untuk menawarkan produk jasa
7.	Rabu, 8 Februari 2023	1. Menangani customer yang hendak melakukan order 2. Memproses order dari customer
8.	Kamis, 9 Februari 2023	1. Membuat Surat perintah kerja (SPK)

		2. Membuat invoice untuk customer
9.	Jumat, 10 Februari 2023	1. Membuat daftar stok bahan produksi 2. Membuat daftar permintaan bahan produksi
10.	Sabtu, 11 Februari 2023	1. Membuat slip gaji karyawan
11.	Senin, 13 Februari 2023	1. Membuat konten promosi untuk media sosial Alva Apparel
12.	Selasa, 14 Februari 2023	1. Menawarkan produk jasa di grup media sosial 2. Menghubungi customer untuk menawarkan produk jasa
13.	Rabu, 15 Februari 2023	1. Menangani customer yang hendak melakukan order 2. Memproses order dari customer
14.	Kamis, 16 Februari 2023	1. Membuat Surat perintah kerja (SPK) 2. Membuat invoice untuk customer
15.	Jumat, 17 Februari 2023	1. Membuat slip gaji karyawan
16.	Senin, 20 Februari 2023	1. Membuat konten promosi untuk media sosial Alva Apparel
17.	Selasa, 21 Februari 2023	1. Menawarkan produk jasa di grup media sosial 2. Menghubungi customer untuk menawarkan produk jasa
18.	Rabu, 22 Februari 2023	1. Menangani customer yang hendak melakukan order 2. Memproses order dari customer
19.	Kamis, 23 Februari 2023	1. Membuat Surat perintah kerja (SPK) 2. Membuat invoice untuk customer
20.	Jumat, 24 Februari 2023	1. Membuat daftar stok bahan produksi 2. Membuat daftar permintaan bahan produksi

21.	Sabtu, 25 Februari 2023	1. Membuat slip gaji karyawan
22.	Senin, 27 Februari 2023	1. Membuat konten promosi untuk media sosial Alva Apparel
23.	Selasa, 28 Februari 2023	1. Menawarkan produk jasa di grup media sosial 2. Menghubungi customer untuk menawarkan produk jasa
24.	Rabu, 1 Maret 2023	1. Menangani customer yang hendak melakukan order 2. Memproses order dari customer
25.	Kamis, 2 Maret 2023	1. Membuat Surat perintah kerja (SPK) 2. Membuat invoice untuk customer
26.	Jumat, 3 Maret 2023	1. Membuat daftar stok bahan produksi 2. Membuat daftar permintaan bahan produksi
27.	Sabtu, 4 Maret 2023	1. Membuat slip gaji karyawan
28.	Senin, 6 Maret 2023	1. Membuat konten promosi untuk media sosial Alva Apparel
29.	Selasa, 7 Maret 2023	1. Menawarkan produk jasa di grup media sosial 2. Menghubungi customer untuk menawarkan produk jasa
30.	Rabu, 8 Maret 2023	1. Menangani customer yang hendak melakukan order 2. Memproses order dari customer
31.	Kamis, 9 Maret 2023	1. Membuat Surat perintah kerja (SPK) 2. Membuat invoice untuk customer
32.	Jumat, 10 Maret 2023	3. Membuat daftar stok bahan produksi 4. Membuat daftar permintaan bahan produksi
33.	Sabtu, 11 Maret 2023	1. Membuat slip gaji karyawan

34.	Senin, 13 Maret 2023	1. Membuat konten promosi untuk media sosial Alva Apparel
35.	Selasa, 14 Maret 2023	1. Menawarkan produk jasa di grup media sosial 2. Menghubungi customer untuk menawarkan produk jasa
36.	Rabu, 15 Maret 2023	1. Menangani customer yang hendak melakukan order 2. Memproses order dari customer
37.	Kamis, 16 Maret 2023	1. Membuat Surat perintah kerja (SPK) 2. Membuat invoice untuk customer
38.	Jumat, 17 Maret 2023	5. Membuat daftar stok bahan produksi 6. Membuat daftar permintaan bahan produksi
39.	Sabtu, 18 Maret 2023	1. Membuat slip gaji karyawan
40.	Senin, 20 Maret 2023	1. Membuat konten promosi untuk media sosial Alva Apparel
41.	Selasa, 21 Maret 2023	1. Menawarkan produk jasa di grup media sosial 2. Menghubungi customer untuk menawarkan produk jasa
42.	Jumat, 24 Maret 2023	7. Membuat daftar stok bahan produksi 8. Membuat daftar permintaan bahan produksi
43.	Sabtu, 25 Maret 2023	1. Membuat slip gaji karyawan
44.	Senin, 27 Maret 2023	1. Membuat konten promosi untuk media sosial Alva Apparel
45.	Selasa, 28 Maret 2023	1. Menawarkan produk jasa di grup media sosial 2. Menghubungi customer untuk menawarkan produk jasa

46.	Rabu, 29 Maret 2023	1. Menangani customer yang hendak melakukan order 2. Memproses order dari customer
47.	Kamis, 30 Maret 2023	1. Membuat Surat perintah kerja (SPK) 2. Membuat invoice untuk customer
48.	Jumat, 31 Maret 2023	9. Membuat daftar stok bahan produksi 10. Membuat daftar permintaan bahan produksi

