

PENERAPAN STRATEGI PENJUALAN DI CV.ADI JAYA



LAPORAN KULIAH KERJA USAHA

Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Syarat Program Studi Strata I Manajemen

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta

Disusun oleh

INDRA SARININGSIH

20120057

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI SURAKARTA

2023

LAPORAN KULIAH KERJA USAHA

PENERAPAN STRATEGI PENJUALAN DI CV.ADI JAYA

Disusun oleh :

Indra Sariningsih

20120057

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, 2023

Mengetahui,

Dosen Pembimbing



(ATIK LUSIA, S.E., M.B.A.)

NIDN : 0608079402

Kepala Program Studi



(TRI RATNA PAMIKATSIH, S.E., M.B.A.)

NIDN : 0610119201

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan pada Allah SWT atas rahmat dan karunia-Nya. Shalawat serta salam semoga selalu tercurah kepada Rasulullah Muhammad SAW, keluarga dan sahabatnya. Serta kepada semua pihak yang telah mendukung sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Kuliah Kerja Usaha (KKU) di CV.ADI JAYA. Laporan ini disusun dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen pada Program Studi Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta.

Dalam penyusunan laporan Kuliah Kerja Usaha (KKU) ini penulis mendapatkan bantuan dan dorongan dari berbagai pihak, terutama Orang Tua penulis yang telah memberikan doa dan bantuan, baik secara material maupun non-material. Selain itu, pada kesempatan kali ini penulis juga ingin mengucapkan terima kasih kepada :

1. Allah SWT Maha dari segala-Nya atas semua kesempatan dan nikmat-Nya
2. Ibu Tri Ratna Pamikatsih,S.E., M.B.A selaku Kepala Program Studi Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta
3. Ibu Atik Lusia,S.E., M.B.A selaku pembimbing Kuliah Kerja Usaha
4. Bapak Dr.Budi Istiyanto, S.E., M.M., M.H selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta
5. Bapak Aryadi selaku pimpinan CV.ADIJAYA
6. Teman-teman karyawan CV.ADI JAYA yang telah menciptakan suasana kerja yang nyaman, menyenangkan, serta produktif.
7. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu kelancaran penulis dalam melaksanakan Kuliah Kerja Usaha.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan laporan ini masih terdapat banyak sekali kekurangan karena keterbatasan yang dimiliki. Untuk itu penulis sangat mengharapkan saran dan kritik yang membangun. Semoga laporan Kuliah Kerja Usaha (KKU) ini bermanfaat bagi penulis dan pembaca pada umumnya.

Klaten, Maret 2023

Penulis

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR GAMBAR	vi
DAFTAR LAMPIRAN	vii
A. LATAR BELAKANG	1
B. DIVISI DAN KEGIATAN KERJA.....	2
C. POKOK MASALAH	5
D. PEMBAHASAN.....	9
E. KESIMPULAN DAN SARAN	17
F. DAFTAR PUSTAKA	19
LAMPIRAN	20

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Struktur Organisasi CV.Adi Jaya	4
Gambar 2. Foto produk yang diproduksi	6
Gambar 3. Foto produk yang diproduksi	6
Gambar 4. Membuat marketing plan bulan february.....	10
Gambar 5. Membuat marketing plan bulan maret.....	11
Gambar 6. Membuat konten mengenai produk yang dijual	12
Gambar 7. Upload foto mengenai produk yang dijual.....	13
Gambar 8. Membuat rencana harga promo bulan february	14
Gambar 9. Membuat rencana harga promo bulan maret.....	15
Gambar 10. Toko online buka lapak.....	16
Gambar 11. Toko online toko pedia	16

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Logbook Kuliah Kerja Usaha	20
Lampiran 2. Absensi K KU penulis	21

LAPORAN KULIAH KERJA USAHA

PENERAPAN STRATEGI PENJUALAN DI CV.ADI JAYA

A. LATAR BELAKANG

Peningkatan keuntungan dari penjualan merupakan hal yang diinginkan setiap perusahaan. Proses penjualan sangat dipengaruhi oleh promosi yang dilakukan perusahaan itu sendiri, perkembangan teknologi informasi mengubah cara pandang perusahaan modern dalam melakukan promosi, serta meningkatkan kesadaran akan pentingnya suatu strategi pemasaran baru dan inovatif dalam melakukan pemasaran agar dapat meningkatkan penjualan. Memanfaatkan social media sebagai media pemasaran adalah salah satu cara yang efektif untuk memperluas pangsa pasar. Pemasaran melalui media sosial adalah salah satu strategi pemasaran yang sedang berkembang pada saat ini. Seperti Tiktok, Instagram, dan Facebook.

Strategi penjualan adalah perencanaan dengan penuh perhitungan agar penjualan produk dan jasa meningkat. Strategi penjualan digunakan untuk menarik minat masyarakat terhadap produk dan jasa yang di jual. Strategi penjualan tidak sebatas pelanggan membeli produk, tetapi bagaimana caranya agar pelanggan tersebut datang kembali untuk membeli produk yang ditawarkan kembali. Perusahaan harus mampu menerapkan strategi *marketing mix* dengan baik antara lain dengan : Produk, Harga, Promosi, dan Distribusi. Produk sendiri mempunyai unsur antara lain: Kemasan produk, Kualitas produk, Garansi produk, dan Wujud produk. Sebelum konsumen membeli setiap produk, konsumen pasti akan membandingkan dengan produk lain yang sejenis. Oleh sebab itu setiap perusahaan memiliki strategi tersendiri untuk mempertahankan dan memasarkan produknya.

CV.ADI JAYA adalah perusahaan manufaktur yang berdiri sejak maret 2019. CV ini lebih di kenal dengan nama Ad1 Rasio. Dimana perusahaan tersebut

menjual gigi motor balap yang diproduksi sendiri dari bahan mentah. Ad1 Rasio selalu mengutamakan kualitas produk yang dipasarkan, tujuannya adalah untuk menjaga loyalitas konsumen terhadap produk buatannya. Dari awal berdiri perusahaan ini mempromosikan barang yang dijual hanya lewat postingan instagram. Akibatnya, dengan seiring berkembangnya dunia marketing perusahaan ini mengalami penurunan penjualan dikarenakan kurang meluasnya jangkauan marketing. Berdasarkan latar belakang tersebut penulis akan membantu menerapkan strategi penjualan dengan pengoptimalan promosi dan meningkatkan interaksi dengan calon pembeli pada beberapa platform media social.

B. DIVISI DAN KEGIATAN KERJA

1. Jadwal Kuliah kerja usaha

Waktu pelaksanaan : Adapun Waktu Pelaksanaan Kuliah Kerja Usaha ini dimulai dari tanggal 01 Februari 2023 sampai dengan 31 Maret 2023.

Jam kerja : Dimulai dari jam 08.00 sampai jam 16.00.

Offday : Hari Minggu

2. Tempat Kuliah Kerja Usaha

Berikut ini lokasi tempat praktek kerja lapangan yang kami lakukan :

Nama Perusahaan : CV. ADI JAYA

Alamat : Pojok Rt. 02 Rw. 03, Lumbung Kerep, Wonosari, Klaten

Bagian : Head-Admin

Pada pelaksanaan kegiatan Kuliah Kerja Usaha (KKU) di Ad1 Rasio, penulis ditempatkan di bagian Head-Admin. Pada periode Kuliah Kerja Usaha (KKU) ini penulis lebih focus membantu di Divisi Marketing untuk upaya peningkatan penjualan. Divisi marketing dapat dibilang ujung tombak perusahaan karena menentukan apakah perusahaan bisa berkembang atau tidak. Menurut Kotler dan Armstrong (2013:6) pemasaran didefinisikan sebagai suatu proses sosial dan manajerial dimana individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka

butuhkan dan ingin melalui penciptaan dan pertukaran timbal balik produk dan nilai dengan orang lain. Penulis bertugas sebagai Head-admin, serta membantu untuk membuat promosi barang yang dijual pada beberapa platform toko online dan sosial media. Yaitu dimulai dengan promosi penjualan, Rekap penjualan, Menyiapkan bahan orderan yang akan diproses dan membagikannya pada setiap divisi kerja. Penulis juga memiliki tugas untuk rekap penjualan hingga packing orderan. Untuk setiap 6 hari sekali dilakukan rekap pemakaian bahan baku dan perhitungan gaji.

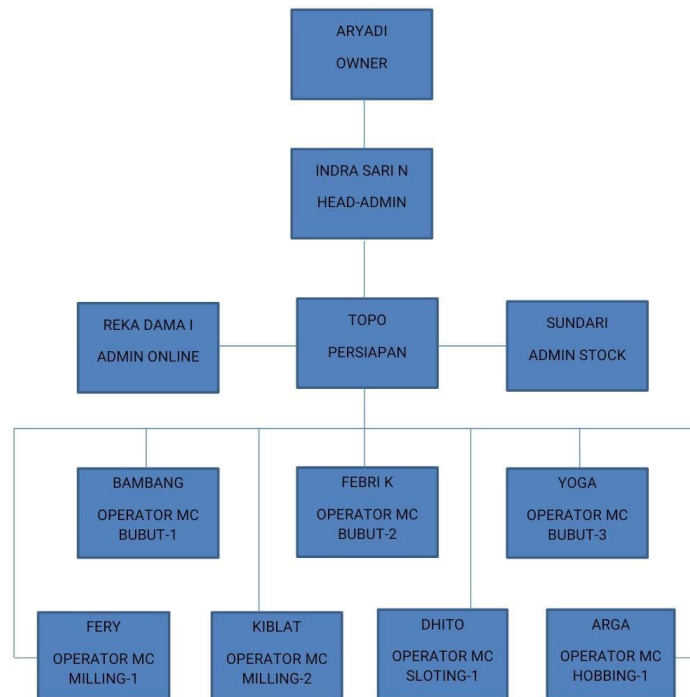
3. Pelaksanaan Kerja Yang Dilakukan Ditempat Magang

Selama kegiatan Kuliah Kerja Usaha di CV.Adi Jaya yang berlangsung selama dua bulan, penulis ditempatkan pada Head-Admin yang bertugas sebagai berikut :

- a. Mengirimkan nomor resi pengiriman Customer
- b. Menulis dan menyiapkan kertas work order
- c. Memasukkan transaksi penjualan ke dalam jurnal
- d. Menulis nota customer
- e. Membuat konten produk untuk promosi
- f. Membuat jadwal promosi
- g. Update jadwal proses orderan
- h. Input data baru dari riwayat work order
- i. Scan serta arsip work order dan riwayat nota customer
- j. Input nota pengeluaran material
- k. Menghitung dan menyiapkan gaji karyawan
- l. Packing Orderan

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 CV. Adi Jaya

Sumber : Data diolah oleh penulis

Jobdescription masing-masing bagian dari struktur organisasi di CV. Adi Jaya :

a. Owner

Pemilik perusahaan. Orang yang dapat mengakses dan dapat mengetahui seluruh operasional perusahaan. Seperti kegiatan produksi, transaksi penjualan, transaksi pembelian, seluruh pembayaran dan laporan data transaksi.

b. Head-Admin

Orang yang dipercaya owner. Bertugas mulai dari menyiapkan data untuk produksi sampai penggajian karyawan.

c. Admin Online

Orang yang bertugas dan bertanggung jawab atas penjualan, promosi online.

d. Persiapan

Orang yang bertugas untuk mempersiapkan bahan produksi sesuai data yang diberikan head-admin dan membagikan ke setiap operator.

e. Admin Stock

Orang yang bertugas memanajemen stock.

f. Operator Mesin Bubut-1, Bubut-2, dan Bubut-3

Orang yang mengoperasikan mesin bubut.

g. Operator Mesin Milling-1 dan Milling-2

Orang yang mengoperasikan mesin milling.

h. Operator Mesin Slotting-1

Orang yang mengoperasikan mesin slotting.

i. Operator Mesin Hobbing

Orang yang mengoperasikan mesin hobbing.

C. POKOK MASALAH

Kegiatan umum CV.Adi Jaya (Ad1 Rasio) dapat dijelaskan menggunakan *marketing mix*. *Marketing mix* terdiri dari pelayanan perusahaan dan penawaran produk kepada konsumen serta metode dan alat yang dipilih untuk mencapai pertukaran, Schiffman dan Kanuk (2010: 28). *Marketing mix* terdiri dari empat elemen yaitu *product* (produk), *price* (harga), *place* (tempat), dan *promotion* (promosi).

a. *Product* (produk)

Produk yang dijual oleh Ad1 Rasio yaitu gigi transmisi motor balap.



Gambar 2. Foto produk yang diproduksi

Sumber : Data diolah oleh penulis



Gambar 3. Foto produk yang diproduksi

Sumber : Data diolah oleh penulis

b. Price (Harga)

Untuk harga yang ditetapkan oleh Ad1 rasio sangat bervariasi. Sesuai dengan bahan dan proses yang dilalui. Dalam penetapan harga, Ad1 Rasio juga melihat harga competitor sebagai referensi untuk menentukan harga jual yang kompetitif.

c. Place (Tempat)

Untuk tempat produksi CV.ADI JAYA terletak di dusun Pojok Rt.02/Rw.05 Desa Lumbungkerep, Kecamatan Wonosari, Kabupaten Klaten.

d. Promotion (Promosi)

Untuk meingkatkan penjualan diperlukan system yang baik salah satunya adalah promosi. Di CV.ADI JAYA (Ad1 Rasio) divisi yang bertanggung jawab dalam kegiatan promosi adalah divisi marketing. Promosi yang dilakukan oleh CV.ADI JAYA menggunakan marketing communication mix seperti advertising, sales promotion, online and social media marketing dan direct and database marketing.

Penulis sudah melaksanakan tanggungjawabnya sebagai Head-Admin di CV.Adi Jaya (Ad1 Rasio). Tetapi dalam melaksanakan pekerjaan, Penulis mengalami beberapa kendala diluar masalah diatas yang membuat tidak maksimal dalam melaksanakan pekerjaannya, baik kendala dalam diri penulis (kendala internal) maupunkendala dari lingkungan tempat kerja KCU (kendala eksternal). Adapun kendala-kendala yang dihadapi tersebut antara lain:

1. Jadwal postingan yang tidak jelas

Jadwal posting media sosial (kalender konten) berfungsi sebagai kerangka kerja untuk rencana digital marketing strategi bisnis. Membuat kalender konten dapat membantu dalam menentukan tema konten dan kapan waktu yang tepat untuk membagikan postingan tersebut di berbagai platform media sosial bisnis. Karena dengan menggunakan waktu secara baik dan tepat, maka besar kemungkinan bisnis akan bisa diterima oleh masyarakat sebaga pengguna media sosial juga. Dengan adanya usaha diatas, target penjualan kemungkinan besar akan tercapai. Selain itu, untuk jangka panjangnya kalender konten media sosial menjadi hal yang sangat beruna untuk membantu agar postingan tetap terorganisir, fokus, dan menghemat waktu dalam merencanakan strategi pemasaran digital di media sosial.

2. Kurangnya pemanfaatan media sosial sebagai media promosi

Manfaat dari pemasasaran melalui media sosial yang paling penting ialah

meningkatkan jumlah penjualan produk. Pemasaran melalui media sosial memudahkan tim marketing dalam mencari konsumen dan memberikan info yang menarik bagi calon konsumen. Dengan demikian calon konsumen akan tertarik untuk membeli produk yang dijual. Pada awal mulanya perusahaan ini hanya memanfaatkan instagram sebagai media promosi dan marketplace (Bukalapak) sebagai tempat berjualan online. Akibatnya, dengan seiring berkembangnya dunia marketing perusahaan ini mengalami penurunan penjualan dikarenakan kurang meluasnya jangkauan marketing.

3. Belum adanya promosi plan

Dengan belum adanya rencana promosi mengenai produk dan harga yang akan dicantumkan mengakibatkan kurang seimbangnnya harga promo dengan para kompetitor lainnya. Sejatinya, rencana promosi sendiri dapat memberikan titik terang mengenai apa dan siapa yang akan menjadi target pemasaran sebuah perusahaan dalam membidik targetnya. Dengan begitu, akan jauh lebih mudah untuk memilih siapa yang akan menjadi konsumen suatu perusahaan.

4. Kurangnya pemanfaatan marketplace untuk media berjualan

Marketplace adalah platform pihak ketiga yang menyediakan tempat untuk transaksi jual beli secara online. Dari segi biaya, berjualan di marketplace juga lebih hemat. Begitu juga dari segi pemasarannya. Penjual di marketplace bisa memanfaatkan nama besar platform tersebut untuk menjangkau audiens seluas-luasnya. Pada awalnya perusahaan ini hanya menggunakan marketplace Bukalapak untuk tempat berjualan onlinenya. Sehingga, target penjualan belum terpenuhi.

5. Rekapitulasi utang dan piutang yang masih dilakukan secara manual.

Pada awalnya di perusahaan ini masih menggunakan sistem pencatatan manual dengan menggunakan buku. Sehingga menyebabkan jumlah nominal hutang maupun piutang tidak dapat dipantau dengan pasti. Hal ini dapat menyebabkan kesalahan dalam penjumlahan nominal hutang maupun piutang.

6. Pembagian tugas untuk operator yang kurang merata.

Pembagian tugas untuk operator yang kurang merata akan menyulitkan tim prepare dalam menyiapkan bahan yang akan diberikan kepada operator dan

kurang efisien dalam waktu pengerjaannya, serta akan adanya kesenjangan antar karyawan.

7. Koneksi jaringan yang kurang stabil.

Kurang stabilnya koneksi wifi yang ada di perusahaan ini mengakibatkan terhambatnya penulis dalam menyelesaikan tugasnya.

D. PEMBAHASAN

Berikut ini adalah saran dan solusi penulis yang diterapkan di CV.Adi Jaya untuk mengatasi masalah penurunan penjualan :

1. Membuat kalender konten untuk promosi produk.

Penulis membuat jadwal promosi yang akan di upload ke social media (kalender konten). Penulis membuat kalender konten menggunakan Microsoft word dengan menggunakan template kalender. Dalam setiap kolom tanggalnya diisi jam dan produk yang akan di upload. Dalam membuat kalender konten sendiri penulis memilih 3 waktu pokok untuk jam upload produk yaitu jam 10.00 wib, jam 12.00 wib, dan jam 15.00 wib. Namun, jika ada waktu luang penulis menambah jam upload yaitu pada jam 17.00 wib dan 19.00 wib.

FEBRUARI 2023

SCHEDULE SOCIAL MEDIA POSTS

Share to :

1. Posting (12.00) 1x Sehari
2. Story
3. Marketplace/ Group (12.00, 17.00, 19.00) Min.1/10G Produk



Sunday	Monday	Tuesday	Wednesday	Thursday	Friday	Saturday
			1 11:55 MPMAHON SET 16:00 Tgr 5:30	2 11:55 (Mp Full Set Botolan + Cakar) 16:00 Mi King 6 Speed		11:55 TGR 5:30 16:00 JPT Iawan 3
5 11:55 Primer Rx 16:00 MX 4Set	6	7 11:55 KLX 1.33 2.31 16:00 Nj Drop	8 11:55 Khartama 1.33 16:00 JPT Set	9 11:55 shogan FI 16:00 Sonoc New	10 11:55 MX King radio 16:00 PENGMRAN	11:55 (BESIP) 16:00 JPT 4.23
12 16:00 (POKSET) 11:55 wesaqa saper	13	14 11:55 (KOR) 16:00 11:55 (KOR) 16:00 11:55 (KOR) 16:00	15 11:55 (KOR) 16:00 11:55 (KOR) 16:00 11:55 (KOR) 16:00	16/ Kesimalah Santaks 11:55 Bkr Dlat 250gr 16:00 PCK	17 11:55 TOR1826 16:00 JPT 16/29	11:55 (18/26 16:00 JPT Set
19 16:00	20	21	22	23	24	25
26 11:55 Mp/1634 16:00 Nj 2 Depesing	27	28 11:55 Balancer kopling grt 350 gr 16:00 JPT starter on	29 11:55 (KOR) 16:00 11:55 (KOR) 16:00 11:55 (KOR) 16:00	30 11:55 MUKING 815 16:00 JPT 4.23M	31 11:55 Mp Set 16:00 Beak Karbu	11:55 Mp 4823

Gambar 4. Membuat marketing plan bulan februari

Sumber : Data diolah oleh penulis



SCHEDULE SOCIAL MEDIA POSTS

Share to

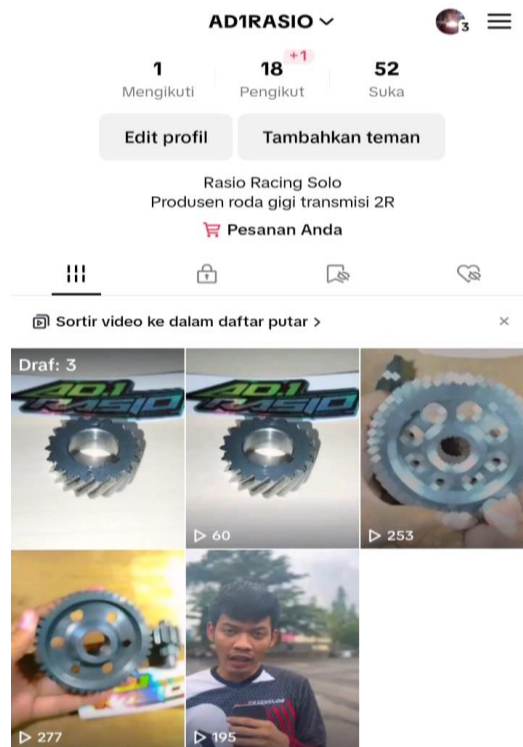
[illegible]

Gambar 5. Membuat marketing plan bulan maret

2. Membuat Konten untuk social media marketing

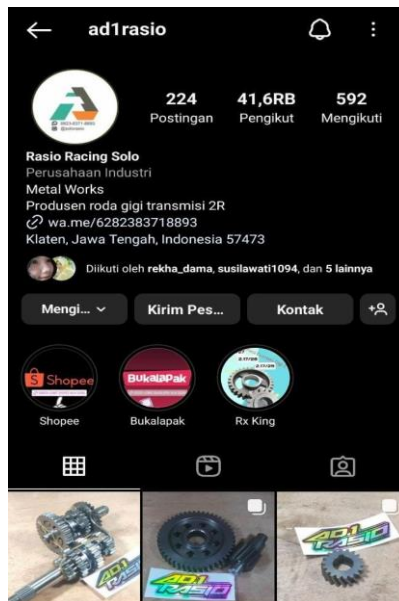
Media social merupakan tempat yang tepat untuk berinteraksi dengan audiens. Melalui konten yang diupload, tim marketing dapat memulai percakapan dengan audiens (calom customer) dan membangun hubungan yang lebih dekat. Media social juga dapat membantu meningkatkan penjualan. Dengan konten yang berkualitas dan menarik dapat mengarahkan calon customer untuk membeli produk yang dijual.

Konten yang dibuat penulis yaitu berupa video cinematic yang berisi mengenai review produk, detail produk yang diproduksi.



Gambar 6. Membuat konten mengenai produk yang dijual

Sumber : Data diolah oleh penulis



Gambar 7. Upload foto mengenai produk yang dijual

Sumber : Data diolah oleh penulis

3. Merencanakan dan melaksanakan Advertising

Advertising adalah segala bentuk pembayaran non-pribadi dan promosi ide, barang, atau layanan oleh sponsor yang diidentifikasi melalui media cetak, media penyiaran, media jaringan, media elektronik, dan media *display*, Kotler dan Keller (2015: 582).

Iklan menjadi salah satu cara untuk mempromosikan barang dan jasa kepada masyarakat. Semakin menarik iklan dan produknya, masyarakat akan semakin tertarik untuk mencoba produknya. Tujuan dari iklan itu sendiri adalah memperkenalkan suatu produk agar konsumen terpengaruh untuk membeli produk tersebut.

Pada tahapan ini penulis menganalisa produk best seller dan menyesuaikan dengan stock yang ada lalu membuat promo di beberapa platform toko online (shopee, toko pedia, bukalapak) serta social media (facebook, instagram, tiktok). Setelah selesai menyesuaikan produk best seller dengan stock yang ada lalu penulis menganalisa mengenai harga yang akan ditentukan dengan membandingkan harga dengan para

kompetitor serta menentukan besaran lama yang akan diperoleh. Setelah semua tahapan selesai, penulis akan melakukan iklan berbayar berupa penaikan produk dengan budget Rp 100.000/minggu di setiap platform toko online dan sosial media.

No	Produk terlaris	HPP	Harga jual	percent	harga shuna	Harga Promo	Laba	Harga kompetitor terendah
1	gigi 3 fu 25T	Rp 130.000	Rp 200.000	63%	Rp 207.200	Rp 182.000	Rp 43.446	Rp 185.000
2	rasio MP gigi 4 mata 23	Rp 135.000	Rp 200.000	68%	Rp 207.200	Rp 174.150	Rp 30.965	Rp 175.500
3	Gigi 2 Rx King Mata 28, 29	Rp 165.000	Rp 225.000	73%	Rp 225.000	Rp 197.175	Rp 22.908	Rp 198.000
4	Rasio MP Gigi 2 19T	Rp 125.000	Rp 150.000	83%	Rp 200.000	Rp 149.375	Rp 17.354	Rp 150.000
5	Gigi 1 Rx King Mata 32,33	Rp 175.000	Rp 250.000	70%	Rp 266.400	Rp 215.250	Rp 30.133	Rp 224.000
6	gigi 5 mp 30T	Rp 135.000	Rp 200.000	68%	Rp 207.200	Rp 182.250	Rp 38.684	Rp 185.000
list promo shunaolshop periode 17 s/d 21 februari 2023								
dimulai pukul 11:00								
list promo shunaolshop Shopee Mantul Sale periode 25 februari								
No	Produk terlaris	HPP	Harga jual	percent	Harga Shuna	harga promo	laba	
1	Rx gigi 3 25T	Rp 135.000	Rp 200.000	68%	Rp 225.000	Rp 195.750	Rp 51.550	
2	Rx gigi 5 23T	Rp 135.000	Rp 200.000	68%	Rp 207.200	Rp 182.250	Rp 38.684	
3	Mp gigi 5 30T	Rp 135.000	Rp 200.000	68%	Rp 207.500	Rp 182.250	Rp 38.684	
4	Tiger gigi 5 30T	Rp 135.000	Rp 200.000	68%	Rp 225.000	Rp 187.650	Rp 43.830	
5	Tiger gigi 6 26T	Rp 135.000	Rp 200.000	68%	Rp 207.200	Rp 182.250	Rp 38.684	
6	Mp gigi 1 34T	Rp 175.000	Rp 250.000	70%	Rp 266.400	Rp 199.500	Rp 15.124	
list promo shunaolshop periode 26 s/d 28 Maret 2023								
dimulai pukul 11:00								
No	Produk terlaris	HPP	Harga jual	percent	harga shuna	Harga Promo	Laba	Harga kompetitor terendah
1	F1/F1ZR gigi 4 mata 21	Rp 130.000	Rp 200.000	65%	Rp 200.000	Rp 173.000	Rp 43.000	Rp 175.000
2	rx king gigi 2 sepasang	Rp 260.000	Rp 375.000	69%	Rp 375.000	Rp 335.000	Rp 75.000	Rp 350.000
3	rx king gigi 3 mata 25	Rp 135.000	Rp 200.000	68%	Rp 207.200	Rp 200.000	Rp 65.000	Rp 200.000
4	tiger gigi 4 mata 26	Rp 135.000	Rp 200.000	68%	Rp 200.000	Rp 199.800	Rp 64.800	Rp 200.000
5	rx king gigi 5 mata 23	Rp 135.000	Rp 200.000	68%	Rp 207.200	Rp 200.000	Rp 65.000	Rp 200.000
6	rx king gigi 2 mata 29	Rp 165.000	Rp 225.000	73%	Rp 225.000	Rp 212.300	Rp 47.300	Rp 215.000

Gambar 8. Membuat rencana harga promo bulan februari

Sumber : Data diolah oleh penulis

No	Produk terlaris	HPP	Harga jual	percent	keuntungan	harga shuna	Harga Promo	Admin	Pendapatan	Laba	Harga kompetitor terendah
1	Rx gigi 5 mata 23	Rp 135.000	Rp 200.000	68%	Rp 65.000	Rp 207.200	Rp 179.000	Rp 8.413	Rp 170.587	Rp 35.587	Rp 180.000
2	Mp gigi 5 mata 30	Rp 135.000	Rp 200.000	68%	Rp 65.000	Rp 207.500	Rp 184.000	Rp 8.648	Rp 175.352	Rp 40.352	Rp 185.000
3	Fu gigi 3 mata 25	Rp 130.000	Rp 200.000	65%	Rp 70.000	Rp 207.500	Rp 184.000	Rp 8.648	Rp 175.352	Rp 45.352	Rp 185.000
1	Mp 2.19T	Rp 125.000	Rp 200.000	63%	Rp 75.000	Rp 200.000	Rp 169.000	Rp 7.943	Rp 161.057	Rp 36.057	Rp 180.000
2	Rx 3.25T	Rp 135.000	Rp 225.000	60%	Rp 90.000	Rp 225.000	Rp 179.000	Rp 8.413	Rp 170.587	Rp 35.587	Rp 185.000
3	TGR 4.26T	Rp 125.000	Rp 200.000	63%	Rp 75.000	Rp 200.000	Rp 169.000	Rp 7.943	Rp 161.057	Rp 36.057	Rp 185.000

Gambar 9. Membuat rencana harga promo bulan maret

Sumber : Data diolah oleh penulis

4. Membuat dan mengelola beberapa Toko Online Ad1 Rasio

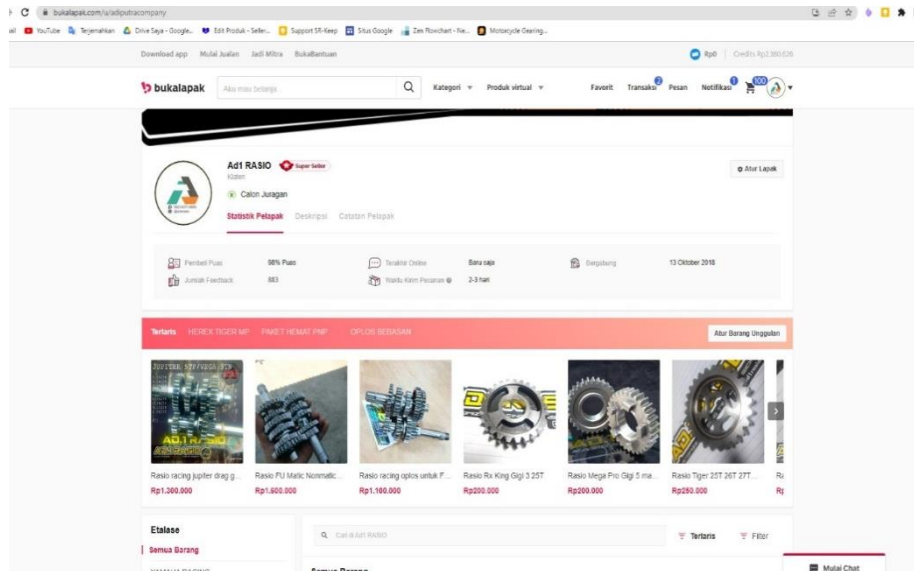
Penjualan di CV.ADI JAYA saat ini sedang mengalami penurunan dan tidak mencapai target penjualan. Melihat permasalahan tersebut owner meminta divisi marketing untuk memperluas penjualan dengan menambah beberapa toko online dan memperbanyak upaya promosi.

Penulis ditugaskan untuk membuat toko online di aplikasi Shopee, Lazada dan Toko Pedia. Sebelum itu penulis sudah diberi bahan berupa materi produk, foto produk dan acuan harga. Setelah itu penulis mendaftar toko online dengan nama ADI RASIO SOLO.

Untuk melengkapi produk yang dijual penulis juga melakukan beberapa proses foto produk, edit produk untuk di upload pada toko online. Penulis memerlukan waktu lebih dari 1 minggu untuk melengkapi beberapa foto produk tambahan yang dijual, edit foto produk dan menambahkan deskripsi produk. Penulis juga bertugas menerima orderan via toko online, packing produk dan mengantarkan ke kantor ekspedisi.

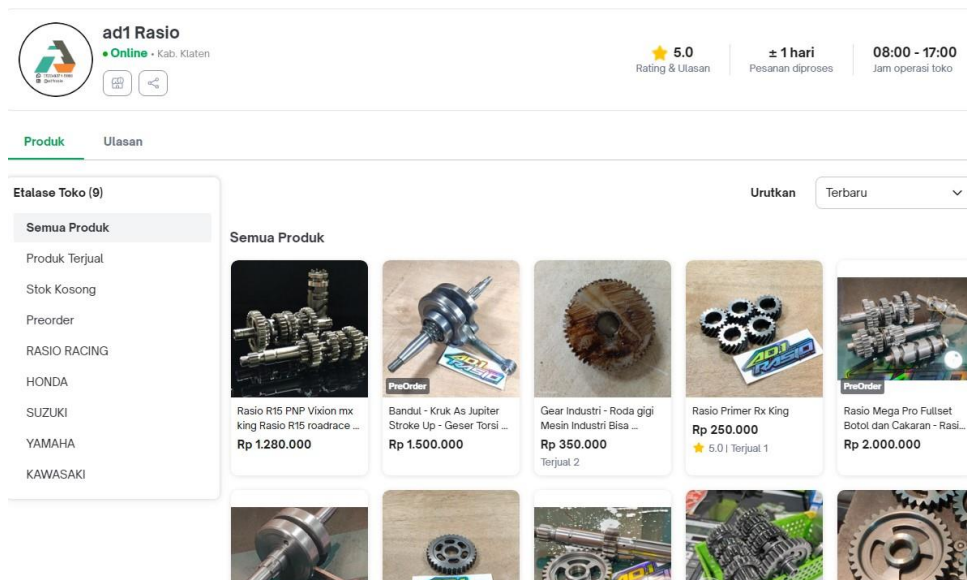
Dalam mengelola toko ADI RASIO SOLO ini yang menjadi

kendala penulis adalah jaringan yang kadang tidak bagus dan hal tersebut menghambat proses upload produk sehingga memerlukan waktu sehari-hari untuk menyelesaikannya.



Gambar 10. Toko online buka lapak

Sumber : Data diolah oleh penulis



Gambar 11. Toko online toko pedia

Sumber : Data diolah oleh penulis

5. Membuat tabel hutang dan piutang pada spreadsheet

Penulis membantu membuatkan tabel hutang dan piutang pada spreadsheet dan memasukan rumus excel yang bertujuan untuk penjumlahan otomatis, lebih menyingkat waktu dalam penjumlahan nominal dan meminimalisir kesalahan penjumlahan.

6. Memberi saran untuk menyediakan software jadwal pekerjaan perhari

Penulis mengusulkan supaya disediakan software yang berisi tanggal pesan dan kirim, nomor pesanan, nama customer, barang yang dijual, proses yang dilalui pada saat produksi, waktu yang dibutuhkan di setiap prosesnya, jumlah waktu terisi operator di setiap harinya. Dengan begitu maka dapat mempersingkat pembagian tugas, meratakan tugas yang akan dikerjakan, dan waktu pengerjaan lebih efektif dan efisien sehingga tidak terjadi keterlambatan pengiriman barang produksi.

7. Menggunakan jaringan internet pribadi

Kurang stabilnya jaringan internet yang tersedia menyebabkan kurang maksimalnya penulis dalam menyelesaikan tugasnya. Untuk mengatasi masalah internet terkadang penulis menggunakan jaringan internet pribadinya untuk memperlancar dalam pengerjaan tugas.

E. KESIMPULAN DAN SARAN

1. Kesimpulan

Pada awal mulanya perusahaan tersebut hanya memanfaatkan instagram sebagai media promosi dan marketplace (Bukalapak) sebagai tempat penjualan online. Akibatnya, dengan seiring berkembangnya dunia marketing perusahaan ini mengalami penurunan penjualan dikarenakan kurang meluasnya jangkauan marketing. Berdasarkan latar belakang tersebut penulis akan membantu menerapkan strategi penjualan dengan pengoptimalan promosi dan meningkatkan interaksi dengan calon pembeli pada beberapa platform media social.

Berikut ini adalah saran dan solusi penulis yang diterapkan di CV.Adi Jaya untuk mengatasi masalah yang terjadi selama Kuliah Kerja Usaha (KKU) berlangsung :

- a. Membuat Marketing Plan untuk promosi produk yang dijual
- b. Membuat konten untuk social media marketing yang berisikan review produk yang dijual lalu mengunggahnya di social media yang dimiliki oleh perusahaan.
- c. Merencanakan dan melaksanakan advertising seperti promo flashsale, diskon harga, cashback dan sebagainya
- d. Membuat dan mengelola beberapa toko online yang dimiliki perusahaan
- e. Membuat tabel hutang dan piutang pada spreadsheet
- f. Memberi saran untuk menyediakan software jadwal pekerjaan perhari
- g. Menggunakan jaringan internet pribadi

2. Saran

Berdasarkan pengalaman penulis selama melakukan KKU di CV.Adi Jaya, penulis memberikan saran sebagai masukan yang diharapkan dapat meningkatkan kualitas pelaksanaan KKU di kemudian hari, adapun saran yang dapat penulis berikan yaitu :

Saran untuk CV.ADI JAYA

- a. Diharapkan kedepannya CV.ADI JAYA mampu memberikan fasilitas berupa tempat kerja yang nyaman dan fasilitas seperti printer. Sehingga tidak saling menunggu untuk mencetak file secara bergantian dengan karyawan lain. Serta dapat memudahkan pelaksanaan kerja mahasiswa yang sedang melakukan KKU.
- b. Lebih terjadwal dalam hal waktu kerja.
- c. Memperbaiki koneksi internet agar dapat mempermudah pelaksanaan kerja karyawan.
- d. Pemberian tugas dan target yang sesuai dengan kapabilitas dan kemampuan mahasiswa KKU.

Saran untuk Mahasiswa

- a. Sebelum menentukan instansi yang menjadi tempat KKU, sebaiknya mahasiswa mempelajari dan mencari tahu latar belakang perusahaan terlebih dahulu.
- b. Jangan menunda-nunda dalam menyelesaikan rangkaian kegiatan KKU.
- c. Mahasiswa patut mempersiapkan diri sebaik mungkin dengan memperbanyak wawasan tentang bidang kerja apa yang akan menjadi tujuan tempat KKU agar memudahkan dalam beradaptasi dan bersosialisasi dengan lingkungan kerja.

F. DAFTAR PUSTAKA

)Los, U. M. D. E. C. D. E. (n.d.). *MANAJEMEN PEMASARAN (Dasar & Konsep)*.

Reichenbach, A., Bringmann, A., Reader, E. E., Pournaras, C. J., Rungger-Brändle, E., Riva, C. E., Hardarson, S. H., Stefansson, E., Yard, W. N., Newman, E. A., & Holmes, D. (2019). STRATEGI PENERAPAN MARKETING MIX (4P) PADA PEMASARAN PRODUK UWITAN WOODEN CRAFT. *Progress in Retinal and Eye Research*, 561(3), S2–S3.

(Reichenbach et al., 2019)

LAMPIRAN

Catatan Harian (Logbook)

Kuliah Kerja Usaha

Lokasi KKU : CV.ADI JAYA

Nama : Indra Sariningsih

Nim : 20120057

Kelas : Manajemen R2/A

Lampiran 1. Logbook Kuliah Kerja Usaha

Sumber data : Data diolah oleh penulis

No.	Hari/Tanggal	Aktivitas Kegiatan
1	Rabu, 01 Februari 2023	a.Mengirimkan nomor resi pengiriman Customer b.Menulis dan menyiapkan kertas work order c.Memasukkan transaksi penjualan ke dalam jurnal d.Menulis nota customer e.Membuat jadwal promosi f.Update jadwal proses orderan
2	Kamis, 02 Februari 2023	a. Menulis dan menyiapkan kertas work order b. Memasukkan transaksi penjualan ke dalam jurnal c. Menulis nota customer d.Membuat konten produk e. Update jadwal proses orderan f.Packing orderan
3	Jumat, 03 Februari 2023	a. Mengirimkan nomor resi pengiriman Customer b.Menulis dan menyiapkan kertas work order c. Memasukkan transaksi penjualan ke dalam jurnal d. Menulis nota customer e.Arsip nota dan riwayat kertas order f. Update jadwal proses orderan g. Packing orderan

4	Sabtu, 04 Februari 2023	a.Mengirimkan nomor resi pengiriman Customer b.Menulis dan menyiapkan kertas work order c.Memasukkan transaksi penjualan ke dalam jurnal d.Menulis nota customer e.Input nota pengeluaran material f.Menghitung dan menyiapkan gaji karyawan g.Update jadwal proses orderan h.Packing Orderan
5	Senin, 06 Februari 2023	a.Mengirimkan nomor resi pengiriman Customer b.Menulis dan menyiapkan kertas work order c.Memasukkan transaksi penjualan ke dalam jurnal d.Menulis nota customer e.Update Hutang dan Piutang f.Update jadwal proses orderan g.Packing Orderan
6	Selasa, 07 Februari 2023	a.Mengirimkan nomor resi pengiriman Customer b.Menulis dan menyiapkan kertas work order c.Memasukkan transaksi penjualan ke dalam jurnal d.Menulis nota customer e.Foto Produk yang dijual f.Update jadwal proses orderan g.Packing Orderan
7	Rabu, 08 Februari 2023	a.Mengirimkan nomor resi pengiriman Customer b.Menulis dan menyiapkan kertas work order c.Memasukkan transaksi penjualan ke dalam jurnal d.Menulis nota customer e.Update jadwal proses orderan f.Packing Orderan
8	Kamis, 09 Februari 2023	a.Mengirimkan nomor resi pengiriman Customer b.Menulis dan menyiapkan kertas work order c.Memasukkan transaksi penjualan ke dalam jurnal d.Menulis nota customer e.Membuat jadwal promosi f.Update jadwal proses orderan
9	Jumat, 10 Februari 2023	a. Menulis dan menyiapkan kertas work order b. Memasukkan transaksi penjualan ke dalam jurnal c. Menulis nota customer d.Membuat konten produk e. Update jadwal proses orderan f.Packing orderan

10	Sabtu, 11 Februari 2023	a.Mengirimkan nomor resi pengiriman Customer b.Menulis dan menyiapkan kertas work order c.Memasukkan transaksi penjualan ke dalam jurnal d.Menulis nota customer e.Input nota pengeluaran material f.Menghitung dan menyiapkan gaji karyawan g.Update jadwal proses orderan h.Packing Orderan
11	Senin, 13 Februari 2023	a.Mengirimkan nomor resi pengiriman Customer b.Menulis dan menyiapkan kertas work order c.Memasukkan transaksi penjualan ke dalam jurnal d.Menulis nota customer e.Update Hutang dan Piutang f.Update jadwal proses orderan g.Packing Orderanh.Packing Orderan
12	Selasa, 14 Februari 2023	a.Mengirimkan nomor resi pengiriman Customer b.Menulis dan menyiapkan kertas work order c.Memasukkan transaksi penjualan ke dalam jurnal d.Menulis nota customer e.Membuat konten produk f.Update jadwal proses orderan g.Packing Orderan
13	Rabu, 15 Februari 2023	a. Menulis dan menyiapkan kertas work order b. Memasukkan transaksi penjualan ke dalam jurnal c. Menulis nota customer d.Membuat konten produk e. Update jadwal proses orderan f.Packing orderan
14	Kamis, 16 Februari 2023	a.Mengirimkan nomor resi pengiriman Customer b.Menulis dan menyiapkan kertas work order c.Memasukkan transaksi penjualan ke dalam jurnal d.Menulis nota customer e.Foto Produk yang dijual f.Update jadwal proses orderan g.Packing Orderan
15	Jumat, 17 Februari 2023	a. Menulis dan menyiapkan kertas work order b. Memasukkan transaksi penjualan ke dalam jurnal c. Menulis nota customer d.Membuat konten produk e. Update jadwal proses orderan

		f.Packing orderan
16	Sabtu, 18 Februari 2023	a.Mengirimkan nomor resi pengiriman Customer b.Menulis dan menyiapkan kertas work order c.Memasukkan transaksi penjualan ke dalam jurnal d.Menulis nota customer e.Input nota pengeluaran material f.Menghitung dan menyiapkan gaji karyawan g.Update jadwal proses orderan h.Packing Orderan
17	Senin, 20 Februari 2023	a.Mengirimkan nomor resi pengiriman Customer b.Menulis dan menyiapkan kertas work order c.Memasukkan transaksi penjualan ke dalam jurnal d.Menulis nota customer e.Membuat konten produk f.Update jadwal proses orderan g.Packing Orderan
18	Selasa, 21 Februari 2023	a. Menulis dan menyiapkan kertas work order b. Memasukkan transaksi penjualan ke dalam jurnal c. Menulis nota customer d.Membuat konten produk e. Update jadwal proses orderan f.Packing orderan
19	Rabu, 22 Februari 2023	a.Mengirimkan nomor resi pengiriman Customer b.Menulis dan menyiapkan kertas work order c.Memasukkan transaksi penjualan ke dalam jurnal d.Menulis nota customer e.Foto Produk yang dijual f.Update jadwal proses orderan g.Packing Orderan
20	Kamis,23 Februari 2023	a. Menulis dan menyiapkan kertas work order b. Memasukkan transaksi penjualan ke dalam jurnal c. Menulis nota customer d.Membuat konten produk e. Update jadwal proses orderan f.Packing orderan g.Update jadwal proses orderan h.Packing Orderan
21	Jumat, 24 Februari 2023	a. Menulis dan menyiapkan kertas work order b. Memasukkan transaksi penjualan ke dalam jurnal c. Menulis nota customer

		d.Membuat konten produk e. Update jadwal proses orderan f.Packing orderan
22	Sabtu,25 Februari 2023	a.Mengirimkan nomor resi pengiriman Customer b.Menulis dan menyiapkan kertas work order c.Memasukkan transaksi penjualan ke dalam jurnal d.Menulis nota customer e.Input nota pengeluaran material f.Menghitung dan menyiapkan gaji karyawan g.Update jadwal proses orderan h.Packing Orderan
23	Senin,27 Februari 2023	a.Mengirimkan nomor resi pengiriman Customer b.Menulis dan menyiapkan kertas work order c.Memasukkan transaksi penjualan ke dalam jurnal d.Menulis nota customer e.Membuat konten produk f.Update jadwal proses orderan g.Packing Orderan
24	Selasa, 28 Februari 2023	a. Menulis dan menyiapkan kertas work order b. Memasukkan transaksi penjualan ke dalam jurnal c. Menulis nota customer d.Membuat konten produk e. Update jadwal proses orderan f.Packing orderan
25	Rabu,01 Maret 2023	a.Mengirimkan nomor resi pengiriman Customer b.Menulis dan menyiapkan kertas work order c.Memasukkan transaksi penjualan ke dalam jurnal d.Menulis nota customer e.Foto Produk yang dijual f.Update jadwal proses orderan g.Packing Orderan
26	Kamis, 02 Maret 2023	a. Menulis dan menyiapkan kertas work order b. Memasukkan transaksi penjualan ke dalam jurnal c. Menulis nota customer d.Membuat konten produk e. Update jadwal proses orderan f.Packing orderan
27	Jumat, 03 Maret 2023	a. Menulis dan menyiapkan kertas work order b. Memasukkan transaksi penjualan ke dalam jurnal c. Menulis nota customer

		d.Membuat konten produk e. Update jadwal proses orderan f.Packing orderan g.Update jadwal proses orderan h.Packing Orderan
28	Sabtu, 04 Maret 2023	a.Mengirimkan nomor resi pengiriman Customer b.Menulis dan menyiapkan kertas work order c.Memasukkan transaksi penjualan ke dalam jurnal d.Menulis nota customer e.Input nota pengeluaran material f.Menghitung dan menyiapkan gaji karyawan g.Update jadwal proses orderan h.Packing Orderan
29	Senin, 06 Maret 2023	a.Mengirimkan nomor resi pengiriman Customer b.Menulis dan menyiapkan kertas work order c.Memasukkan transaksi penjualan ke dalam jurnal d.Menulis nota customer e.Membuat konten produk f.Update jadwal proses orderan g.Packing Orderan
30	Selasa, 07 Maret 2023	a. Menulis dan menyiapkan kertas work order b. Memasukkan transaksi penjualan ke dalam jurnal c. Menulis nota customer d.Membuat konten produk e. Update jadwal proses orderan f.Packing orderan
31	Rabu, 08 Maret 2023	a.Mengirimkan nomor resi pengiriman Customer b.Menulis dan menyiapkan kertas work order c.Memasukkan transaksi penjualan ke dalam jurnal d.Menulis nota customer e.Foto Produk yang dijual f.Update jadwal proses orderan g.Packing Orderan
32	Kamis, 09 Maret 2023	a. Menulis dan menyiapkan kertas work order b. Memasukkan transaksi penjualan ke dalam jurnal c. Menulis nota customer d.Membuat konten produk e. Update jadwal proses orderan f.Packing orderan
33	Jumat, 10 Maret 2023	a. Menulis dan menyiapkan kertas work order b. Memasukkan transaksi penjualan ke dalam

		jurnal c. Menulis nota customer d. Membuat konten produk e. Update jadwal proses orderan f. Packing orderan g. Update jadwal proses orderan h. Packing Orderan
34	Sabtu, 11 Maret 2023	a. Mengirimkan nomor resi pengiriman Customer b. Menulis dan menyiapkan kertas work order c. Memasukkan transaksi penjualan ke dalam jurnal d. Menulis nota customer e. Input nota pengeluaran material f. Menghitung dan menyiapkan gaji karyawan g. Update jadwal proses orderan h. Packing Orderan
35	Senin, 13 Maret 2023	a. Mengirimkan nomor resi pengiriman Customer b. Menulis dan menyiapkan kertas work order c. Memasukkan transaksi penjualan ke dalam jurnal d. Menulis nota customer e. Membuat konten produk f. Update jadwal proses orderan g. Packing Orderan
36	Selasa, 14 Maret 2023	a. Menulis dan menyiapkan kertas work order b. Memasukkan transaksi penjualan ke dalam jurnal c. Menulis nota customer d. Membuat konten produk e. Update jadwal proses orderan f. Packing orderan
37	Rabu, 15 Maret 2023	a. Mengirimkan nomor resi pengiriman Customer b. Menulis dan menyiapkan kertas work order c. Memasukkan transaksi penjualan ke dalam jurnal d. Menulis nota customer e. Foto Produk yang dijual f. Update jadwal proses orderan g. Packing Orderan
38	Kamis, 16 Maret 2023	a. Menulis dan menyiapkan kertas work order b. Memasukkan transaksi penjualan ke dalam jurnal c. Menulis nota customer d. Membuat konten produk e. Update jadwal proses orderan f. Packing orderan

39	Jumat, 17 Maret 2023	a. Menulis dan menyiapkan kertas work order b. Memasukkan transaksi penjualan ke dalam jurnal c. Menulis nota customer d. Membuat konten produk e. Update jadwal proses orderan f. Packing orderan g. Update jadwal proses orderan h. Packing Orderan
40	Sabtu, 18 Maret 2023	a. Mengirimkan nomor resi pengiriman Customer b. Menulis dan menyiapkan kertas work order c. Memasukkan transaksi penjualan ke dalam jurnal d. Menulis nota customer e. Input nota pengeluaran material f. Menghitung dan menyiapkan gaji karyawan g. Update jadwal proses orderan h. Packing Orderan
41	Senin, 20 Maret 2023	a. Mengirimkan nomor resi pengiriman Customer b. Menulis dan menyiapkan kertas work order c. Memasukkan transaksi penjualan ke dalam jurnal d. Menulis nota customer e. Membuat konten produk f. Update jadwal proses orderan g. Packing Orderan
42	Selasa, 21 Maret 2023	a. Menulis dan menyiapkan kertas work order b. Memasukkan transaksi penjualan ke dalam jurnal c. Menulis nota customer d. Membuat konten produk e. Update jadwal proses orderan f. Packing orderan
43	Rabu, 22 Maret 2023	a. Mengirimkan nomor resi pengiriman Customer b. Menulis dan menyiapkan kertas work order c. Memasukkan transaksi penjualan ke dalam jurnal d. Menulis nota customer e. Foto Produk yang dijual f. Update jadwal proses orderan g. Packing Orderan
44	Kamis, 23 Maret 2023	a. Menulis dan menyiapkan kertas work order b. Memasukkan transaksi penjualan ke dalam jurnal c. Menulis nota customer d. Membuat konten produk

		e. Update jadwal proses orderan f.Packing orderan
45	Jumat, 24 Maret 2023	a. Menulis dan menyiapkan kertas work order b. Memasukkan transaksi penjualan ke dalam jurnal c. Menulis nota customer d.Membuat konten produk e. Update jadwal proses orderan f.Packing orderan g.Update jadwal proses orderan h.Packing Orderan
46	Sabtu, 25 Maret 2023	a.Mengirimkan nomor resi pengiriman Customer b.Menulis dan menyiapkan kertas work order c.Memasukkan transaksi penjualan ke dalam jurnal d.Menulis nota customer e.Input nota pengeluaran material f.Menghitung dan menyiapkan gaji karyawan g.Update jadwal proses orderan h.Packing Orderan
47	Senin, 27 Maret 2023	a.Mengirimkan nomor resi pengiriman Customer b.Menulis dan menyiapkan kertas work order c.Memasukkan transaksi penjualan ke dalam jurnal d.Menulis nota customer e.Membuat konten produk f.Update jadwal proses orderan g.Packing Orderan
48	Selasa, 28 Maret 2023	a. Menulis dan menyiapkan kertas work order b. Memasukkan transaksi penjualan ke dalam jurnal c. Menulis nota customer d.Membuat konten produk e. Update jadwal proses orderan f.Packing orderan
49	Rabu, 29 Maret 2023	a.Mengirimkan nomor resi pengiriman Customer b.Menulis dan menyiapkan kertas work order c.Memasukkan transaksi penjualan ke dalam jurnal d.Menulis nota customer e.Foto Produk yang dijual f.Update jadwal proses orderan g.Packing Orderan
50	Kamis, 30 Maret 2023	a. Menulis dan menyiapkan kertas work order b. Memasukkan transaksi penjualan ke dalam jurnal

		c. Menulis nota customer d. Membuat konten produk e. Update jadwal proses orderan f. Packing orderan
51	Jumat, 31 Maret 2023	a. Menulis dan menyiapkan kertas work order b. Memasukkan transaksi penjualan ke dalam jurnal c. Menulis nota customer d. Update jadwal proses orderan e. Packing orderan f. Update jadwal proses orderan g. Packing Orderan

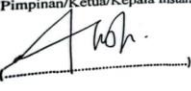

DAFTAR HADIR MAHASISWA STIE SURAKARTA
KEGIATAN KULIAH KERJA USAHA (KKU)
 Periode : 21. Februari 2023

Nama Mahasiswa : Indra Sariningih Nama Instansi : CV. Adi Jaya
 NIM : 20120097 Alamat Instansi : L. Widyadarmasari, Monosari, Klaten
 Pembimbing : Arik Lusia, S.E., M.B.A. Nama Pimpinan : Atyubki
 No. Telp Pembimbing : 0812-7144-5566 No. Telp Pimpinan : 0833-837-8893

FEBRUARI 2023																											
RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28
+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	

MARET 2023																														
RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUMAT
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	

APRIL 2023																													
SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU	MINGGU
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
+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	

Surakarta, 20 Maret 2023
 Pimpinan/Ketua/Kepala Instansi


Lampiran 2. Absensi KKK penulis

Sumber : Data diolah oleh penulis