

**STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN
DI CV SAFARI SURAKARTA**



LAPORAN KULIAH KERJA USAHA

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

Disusun oleh :

KEKE FERARY ANJANI FATMALA

20.12.0063

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

LAPORAN KULIAH KERJA USAHA
STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN DI CV
SAFARI SURAKARTA

Disusun oleh :
Keke Ferary Anjani Fatmala
20.12.0063

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

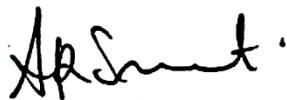
Surakarta,

Mengetahui,

Dosen Pembimbing

Kepala

Program Studi Manajemen



(Ari Susanti, S.Pt.,M.M)

NIDN :



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

NIDN :

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Wr. Wb.

Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, taufik dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Kuliah Kerja Usaha ini dalam rangka memenuhi syarat guna melengkapi tugas dan sebagian persyaratan kelulusan Sarjana Program Studi Strata 1 Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta. Terima kasih penulis sampaikan kepada semua pihak yang telah membantu penulisan laporan ini dengan judul : **“STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN DI CV SAFARI SURAKARTA”**

Penulis melalui banyak hal dalam penyusunan laporan ini dan mendapatkan banyak bantuan dari banyak pihak, pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada pihak – pihak terkait, diantaranya:

1. Bapak 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 STIE SURAKARTA.
3. Ibu Ari Susanti,S.Pt,M.M selaku dosen pembimbing yang telah memberikan bantuan,masukan,arahan, dan juga dukungan dalam pembuatan Laporan Kuliah Kerja Usaha ini.
4. Bapak Jarwanto dan Ibu Sri yang sangat saya cintai selaku orangtua yang mendukung penuh saya secara materi maupun moral terhadap segala sesuatu keputusan yang saya ambil.
5. Teman-teman yang telah mendukung sehingga Laporan Kuliah Usaha ini dapat terselesaikan tepat waktu.

Surakarta,

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL/COVER DALAM	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR TABEL.....	v
DAFTAR GAMBAR	vi
DAFTAR LAMPIRAN.....	vii
KULIAH KERJA USAHA	1
A. LATAR BELAKANG	1
B. DIVISI KERJA	2
C. AKTIVITAS	3
D. POKOK MASALAH	4
E. PEMBAHASAN	5
F. SOLUSI.....	9
G. KESIMPULAN.....	10
DAFTAR PUSTAKA	11
LAMPIRAN.....	12

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1. Aktivitas Kuliah Kerja Usaha	3

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1. Struktur Organisasi CV Safari Surakarta	2

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1. Look Book Aktivitas	12
Lampiran 2. Dokumentasi terkait kegiatan Kuliah Kerja Usaha	14
Lampiran 3. Look Book Konsultasi Dosen.....	15

LAPORAN KULIAH KERJA USAHA

A. LATAR BELAKANG

Di dalam ruang lingkup pemasaran terdapat apa yang dinamakan dengan bauran pemasaran (marketing mix). Bauran pemasaran adalah perangkat alat pemasaran yang digunakan perusahaan untuk mengejar tujuan pemasarannya. Seiring dengan perkembangan zaman, teknologi, dan perubahan gaya hidup manusia modern, maka tingkat kebutuhan dan keinginan konsumen turut berkembang secara dinamis dari waktu ke waktu. Hal tersebut berdampak besar dalam dunia pemasaran, dimana para pemasar berusaha untuk selalu dapat memenuhi apa yang menjadi kebutuhan dan keinginan konsumen. Bahkan dalam tahapan yang lebih tinggi seorang pemasar dapat menciptakan kebutuhan dan keinginan konsumen melalui inovasi ataupun melalui kegiatan edukasi pemasaran.

Demikian halnya dengan CV Safari yaitu bisnis yang bergerak dibidang distribusi snack. Pada awalnya CV Safari hanya menjual makanan ringan saja, tapi seiring berjalannya waktu dan semakin berkembangnya teknologi CV Safari kini menjual kebutuhan barang sehari-hari.

CV Safari berusaha keras untuk terus mengembangkan dan memperbanyak produk snack maupun barang kebutuhan sehari-hari guna meningkatkan penjualan dan mengelola pemasaran produk dengan menawarkan produknya dengan harga yang cukup bersaing dibandingkan dengan toko yang lain.

CV Safari adalah toko Grosir & Ecer, yang menjalankan bisnis keseluruhan berupa toko ritel dan grosir pengadaan barang. Konsumen dapat berbelanja dengan datang secara langsung ke toko atau belanja melalui pesan antar. Layanan lain yang ditawarkan CV Safari adalah system pesan antar barang dengan berbagai macam konsumen baik dalam ataupun luar kota, jadi konsumen dapat memesan baik jenis dan merek

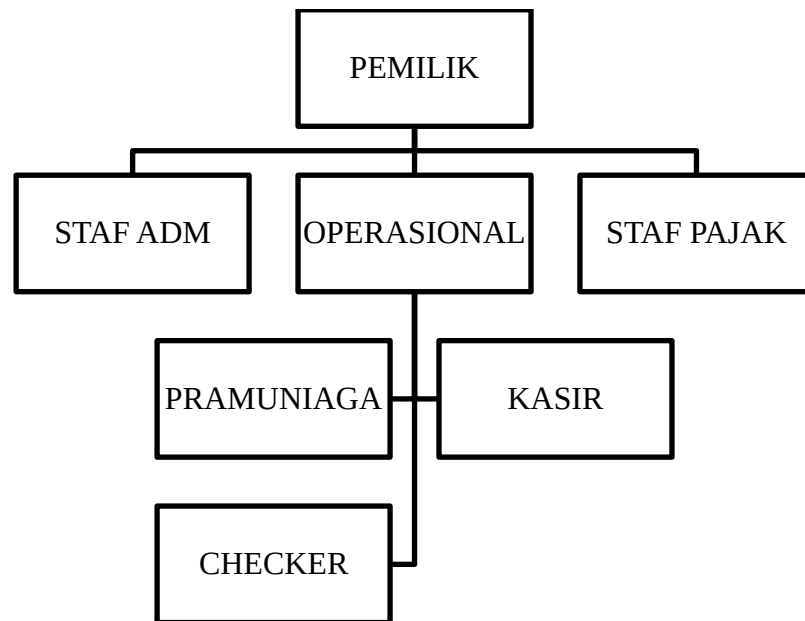
barang tertentu dalam retail ataupun grosir untuk kemudian dikirim sesuai alamat yang ditujukan.

Berdasarkan uraian diatas,maka Laporan Kuliah Kerja Usaha (KKU) dituangkan dengan judul : “STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN DI CV SAFARI SURAKARTA”.

B. Divisi Kerja dan Kegiatan

Struktur organisasi merupakan hal yang sangat penting untuk diterapkan bagi sebuah Usaha. Hal ini bertujuan untuk memperjelas batasan wewenang dan tanggung jawab antara satu bagian dengan bagian yang lain. Demikian pula CV Safari mempunyai struktur sendiri dengan tujuan memungkinkan pembagian tugas dan wewenang yang baik dalam rangka mencapai tujuan perusahaan.

Adapun struktur organisasi CV Safari adalah sebagai berikut:



Gambar 1 . Struktur Organisasi CV Safari Surakarta

Dalam hal tersebut penulis melakukan Kuliah Kerja Usaha pada bagian checker,maka penulis akan menjelaskan mengenai tugas yang dilakukan pada bagian checker yaitu sebagai berikut :

- a. Melakukan pengecekan barang keluar dan masuk pada toko CV Safari.
- b. Barang yang sudah dinota dicek kembali agar tidak terjadi kesalahan dalam pengambilan barang.
- c. Mengecek dan memastikan kembali barang yang akan di distribusikan kepada konsumen dalam ataupun luar kota.
- d. Menangani return barang.
- e. Melayani Konsumen.

C. AKTIVITAS

Kuliah Kerja Usaha(KKU) dilakukan penulis selama kurang lebih 2 bulan mulai dari tanggal 1 Februari – 1 April 2023, Kuliah Kerja Usaha(KKU) dilakukan di hari kerja yang berlaku di Toko CV Safari Surakarta yaitu senin – sabtu dimulai jam 09.00 –17.00 WIB. Pelaksanaan Kuliah Kerja Usaha(KKU) di bagian checker, penulis melakukan tugas sesuai dengan SOP yang berlaku sehingga pekerjaan berjalan baik dan lancar.

Adapun aktivitas yang dilakukan penulis selama Kuliah Kerja Usaha(KKU) di Toko CV Safari Surakarta adalah sebagai berikut :

1. Melakukan pengecekan barang keluar dan masuk pada toko CV Safari. ketika ada barang datang ataupun barang keluar dari toko maka tugas checker yaitu melakukan pengecekan barang agar tidak terjadi kesalahan produk yang masuk ataupun keluar.
2. Barang yang sudah dinota dicek kembali agar tidak terjadi kesalahan dalam pengambilan barang.
3. Mengecek dan memastikan kembali barang yang akan di distribusikan kepada konsumen dalam ataupun luar kota.
4. Menangani return barang yaitu ketika ada barang yang rusak atau expired maka checker harus mengecek dan memastikan jika barang tersebut tidak layak untuk dijual dan harus dikembalikan ke supplier.
5. Melayani Konsumen dengan ramah dan baik.

D. POKOK MASALAH

CV Safari berusaha keras untuk memenangkan persaingan agar produknya selalu di ingat oleh konsumen. CV Safari mengelola pemasaran produk dengan menawarkan harga yang cukup bersaing dibandingkan dengan distributor yang lain. Pengusaha berlomba-lomba untuk menyusun strategi pemasaran yang tepat. Disamping itu saat ini konsumen lebih cermat dalam melakukan pembelian serta mengumpulkan informasi mengenai suatu produk atau barang yang akan dibelinya.

CV Safari sendiri menerapkan strategi pemasarannya yang meliputi 4P yaitu Produk, Price, Place, dan Promotion. Akan tetapi dengan adanya strategi pemasaran yang diterapkan, selama menjalani Kuliah Kerja Usaha di CV Safari penulis menemukan beberapa kendala yang dialami dalam penerapan strategi pemasaran yang diterapkan di CV Safari dalam meningkatkan penjualannya yaitu :

1. Mengenai distribusi

Kendala yang sering dialami CV Safari adalah keterlambatan dalam pengiriman barang. Hal ini dikarenakan minimnya mobil box yang dimiliki CV Safari tidak sebanding dengan jumlah customer yang ada.

2. Kurang lengkapnya produk

Kendala yang ada pada CV Safari yaitu belum lengkapnya beberapa produk yang dijual seperti bahan pokok misalnya beras, minyak dan beberapa produk lainnya.

3. kurangnya strategi promosi yang diterapkan.

Kendala kurangnya strategi promosi yang diterapkan yaitu CV Safari hanya menggunakan strategi promosi secara langsung dan belum menerapkan strategi promosi baik advertising (periklanan), dan sales promotion (promosi penjualan).

E. PEMBAHASAN

1. Strategi Pemasaran Toko CV Safari dalam meningkatkan penjualan.

Strategi pemasaran (marketing mix) merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan dimana strategi marketing merupakan suatu cara untuk mencapai tujuan dari sebuah perusahaan.

Berdasarkan hasil pengamatan di CV Safari, bawasannya strategi pemasaran yang diterapkan CV Safari adalah bauran pemasaran (marketing mix) 4P yaitu produk, price, place dan promotion. Adapun penjelasannya sebagai berikut :

a. Produk (Product)

Produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian, dibeli, dipergunakan, atau dikonsumsi, dan yang dapat memuaskan keinginan maupun kebutuhan konsumen.

Produk pada CV Safari merupakan produk yang umumnya digunakan untuk keperluan sehari-hari, yaitu aneka macam sabun, gula, bumbu masak, kosmetik, minuman serta makanan ringan dan kebutuhan sehari-hari lainnya yang banyak dicari oleh konsumen. Selain itu, CV Safari sebagai toko yang tidak hanya menjual produknya dengan cara retail (ecer) akan tetapi juga menjual dengan cara grosir untuk terus meningkatkan penjualannya.

b. Harga (Price)

Harga adalah sejumlah nilai yang ditukarkan konsumen dengan manfaat dari memiliki atau menggunakan produk atau jasa yang nilainya ditetapkan oleh pembeli dan penjual melalui tawar-menawar, atau ditetapkan oleh penjual untuk satu harga yang sama terhadap semua pembeli. Harga yang dimaksud oleh CV Safari ialah harga promo dan diskon yang diterapkan dalam penerapan strategi pemasarannya.

Strategi pemasaran pada harga (price) adalah hal terpenting dalam peningkatan penjualan pada CV Safari. Penentuan harga pada CV Safari ialah dengan melihat harga beli dari distributor atau supplier yang kemudian mengambil keuntungan kurang lebih 15-20% untuk harga ecer dan 5-10% untuk harga grosir.

Tujuan diadakannya diskon ialah agar konsumen tertarik untuk berbelanja dan dapat meningkatkan penjualan pada CV Safari. Dalam penentuan harga diskon sendiri CV Safari lebih mengutamakan produk-produk yang cepat laku dan lebih banyak dicari oleh konsumen. Dengan lebih sering memberikan harga diskon pada produk-produk tertentu bisa dibilang cukup efektif dalam strategi pemasarannya guna meningkatkan penjualan di CV Safari.

c. Lokasi (Place)

Tempat diasosiasikan sebagai saluran distribusi yang ditujukan untuk mencapai target konsumen dan memudahkan konsumen untuk berbelanja dalam mencari dan memenuhi kebutuhannya. System distribusi ini mencakup lokasi, transportasi, pergudangan dan sebagainya. Pemilihan lokasi yang tepat akan berdampak cukup signifikan terhadap penjualan. CV Safari memilih tempat yang strategis, tepatnya di JL.Dewi Sartika,No.16 Danukusuman, Kota Surakarta.

Lokasi CV Safari ini dikatakan strategis karena :

1. Dekat dengan tempat perbelanjaan atau pasar.
2. Akses menuju lokasi mudah dijangkau karena berdekatan dengan jalan raya.
3. Tempatnya berada dipusat keramaian

d. Promosi (Promotion)

Promosi berarti aktivitas yang menyampaikan manfaat produk dan membujuk pelanggan untuk membelinya. Promosi merupakan salah satu cara untuk mengkomunikasikan semua produk yang

dijual di CV Safari agar dikenal dan diketahui oleh kalangan masyarakat. karena belum lengkapnya penerapan strategi promosi, CV safari hanya menerapkan strategi promosi dengan cara Pemasaran langsung, misalnya dengan cara menghubungi pelanggan dalam ataupun luar kota via telepon untuk menanyakan dan menawarkan produk apa yang diinginkan pelanggan yaitu dengan tujuan memberikan update produk dan harga terbaru sehingga memungkinkan pelanggan tertarik untuk membeli produk yang ada di CV Safari dan yang menangani proses pemesanan via telepon adalah customer service (CS).

2. Kendala yang dialami dalam penerapan strategi pemasaran yang diterapkan Toko CV Safari dalam meningkatkan penjualan

Kendala-kendala yang dialami CV Safari yaitu mengenai proses distribusi, kurang lengkapnya produk dan kurangnya strategi promosi yang diterapkan. Berikut kendala dalam penerapan bauran pemasaran pada CV Safari :

a. Produk (Product)

Toko CV Safari tidak hanya menjual produknya dengan cara retail (ecer) akan tetapi juga menjual dengan cara grosir untuk terus meningkatkan penjualannya. Namun Disisi lain, produk di CV Safari belum lengkapnya beberapa produk yang dijual seperti bahan pokok misalnya beras, minyak dan beberapa produk lainnya, karena meskipun CV Safari menjual produk sehari-hari tetapi CV Safari lebih banyak pada makanan ringan, Sehingga masih perlu adanya penambahan beberapa produk barang agar daya tarik konsumen untuk berbelanja lebih tinggi.

b. Tempat (Place)

Yang menjadi kendala sebenarnya bukan letak geografis dari CV Safari, tetapi proses distribusi dari produsen ke konsumen. Dengan adanya sistem pesan antar barang di dalam ataupun luar

kota. Kini kendala yang sering dialami CV Safari adalah keterlambatan dalam pengiriman barang. Hal ini dikarenakan minimnya mobil box yang dimiliki CV Safari tidak sebanding dengan jumlah customer yang ada.

c. Promosi (Promotion)

Promosi merupakan aktivitas yang mengkomunikasikan keunggulan produk dan membujuk pelanggan sasaran untuk membelinya. Sementara itu, dalam perencanaan strategi pemasarannya, CV Safari hanya menggunakan strategi promosi secara langsung dan belum menerapkan strategi promosi baik advertising (periklanan), dan sales promotion (promosi penjualan). Salah satu alasan belum diterapkannya strategi promosi diatas ialah karena produk yang dijual belum sepenuhnya ada dan masih kurangnya sumber daya yang dimiliki Toko CV Safari.

Dalam kondisi seperti ini para konsumen semakin jeli dan teliti dalam melakukan pembelian suatu produk. Bahkan mereka akan mencari produk pembanding sebelum melakukan pembelian. Dengan adanya kendala-kendala yang dialami CV Safari akan berkurangnya jumlah konsumen yang akan melakukan pembelian.

F. SOLUSI

Berdasarkan penjelasan diatas, maka penulis mempunyai saran untuk CV Safari Surakarta sebagai berikut :

1. CV safari perlu adanya penambahan beberapa produk seperti beras,minyak,dll agar daya tarik konsumen untuk berbelanja lebih tinggi dan hendaknya lebih gencar dalam mempromosikan produknya dimedia sosial contohnya melalui whatsapp dan instagram,karena dengan adanya promosi melalui media sosial dapat meningkatkan penjualan, memudahkan konsumen untuk mencari tahu tentang apa yang dibutuhkan,dan dapat membantu mendapatkan pelanggan baru.
2. Pendistribusian produk kekonsumen yang mengalami keterlambatan dikarenakan jumlah mobil box kurang memadai sehingga harus ada penambahan sarana transportasi untuk pengangkutan produk dalam ataupun luar kota.
3. CV Safari hendaknya terus meningkatkan strategi yang sudah diterapkan dan menggunakan strategi promosi advertising (periklanan) yaitu dengan cara mempromosikan produk kepada pelanggan di media sosial contohnya whatsapp dan instagram guna meningkatkan penjualan. Strategi sales promotion (promosi penjualan) yaitu dengan promosi penjualan dalam bentuk promo atau diskon agar daya tarik konsumen lebih tinggi. Sediakan pelayan-pelayanan seperti pada umumnya agar mampu bersaing dan dapat terus meningkatkan penjualannya.

G. KESIMPULAN

Setelah melakukan kegiatan Kuliah Kerja Usaha selama 2 bulan di CV Safari penulis dapat mengambil kesimpulan bahwa :

CV Safari menerapkan sistem bauran pemasaran yang terdiri dari 4P (product, price, place, promotion) untuk mempengaruhi permintaan akan produk sehingga perusahaan dapat mencapai tujuan pemasarannya di pasar sasaran dan mampu bersaing dengan kompetitor. Adapun Kendala yang dialami dalam penerapan bauran pemasaran yang diterapkan CV Safari dalam meningkatkan penjualan adalah mengenai proses distribusi, kurang lengkapnya produk dan kurangnya strategi promosi yang diterapkan.

DAFTAR PUSTAKA

A.F. Bauran and P. Terhadap, “Analisis Faktor-Faktor Bauran Pemasaran (4P) Terhadap Keputusan Pembelian Pada Rumah Makan Podomoro Poigar Di Era Normal Baru,” J. EMBA J. Ris. Ekon. Manajemen, Bisnis dan Akunt., vol. 9, no. 2, pp. 110–121, 2021, doi: 10.35794/emba.v9i2.33281

Kotler, Philip, Manajemen Pemasaran, Jakarta: Gramedia, 2005.

LAMPIRAN 1. Log book aktivitas

No	Minggu ke-	Kegiatan
1.	1	a. Melakukan pengecekan barang keluar dan masuk pada toko CV Safari. b. Barang yang sudah dinota dicek kembali agar tidak terjadi kesalahan dalam pengambilan barang. c. Mengecek dan memastikan kembali barang yang akan di distribusikan kepada konsumen luar kota. d. Menangani return barang. e. Melayani konsumen
2.	2	a. Melakukan return barang ke pemasok. b. Menerima dan mengecek barang datang c. Melakukan pengecekan expired produk d. Melayani konsumen
3.	3	a. Mengecek dan memastikan kembali barang yang akan di distribusikan kepada konsumen luar kota. b. Mencatat pesanan konsumen luar kota untuk dimuat c. Melayani konsumen
4.	4	a. Melakukan pengecekan barang keluar dan masuk pada toko CV Safari. b. Barang yang sudah dinota dicek kembali agar tidak terjadi kesalahan dalam pengambilan barang. c. Mengecek dan memastikan kembali barang yang akan di distribusikan kepada konsumen luar kota. d. Menangani return barang. e. Melayani konsumen

5.	5	a. Melakukan pengecekan expired produk b. Melayani konsumen c. Mengecek dan memastikan kembali barang yang akan di distribusikan kepada konsumen luar kota. d. Menangani return barang. e. Melayani konsumen
6.	6	a. Melakukan penyetokan barang b. Melayani konsumen c. Melakukan pengecekan barang keluar dan masuk pada toko CV Safari. d. Barang yang sudah dinota dicek kembali agar tidak terjadi kesalahan dalam pengambilan barang
7.	7	a. Melayani konsumen b. Barang yang sudah dinota dicek kembali agar tidak terjadi kesalahan dalam pengambilan barang c. Menangani return barang. d. Melakukan pengecekan barang keluar dan masuk pada toko CV Safari.
8.	8	a. Melakukan pengecekan barang keluar dan masuk pada toko CV Safari. b. Barang yang sudah dinota dicek kembali agar tidak terjadi kesalahan dalam pengambilan barang. c. Mengecek dan memastikan kembali barang yang akan di distribusikan kepada konsumen luar kota. d. Menangani return barang. e. Melayani konsumen

Lampiran 2. Dokumentasi terkait Kuliah Kerja Usaha



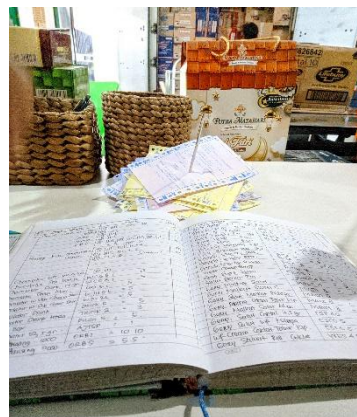
Gambar 1. Tempat Penjualan Ecer



Gambar 2. Tempat Penjualan Grosir



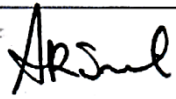
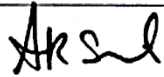
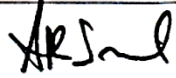
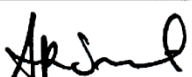
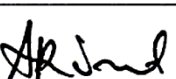
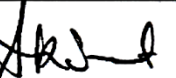
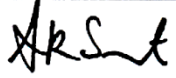
Gambar 3. Tempat Penyimpanan Stok Barang (Pergudangan)



Gambar 4. Catatan Laporan Bongkar Muat Barang

Lampiran 3. Log Book Konsultasi Dosen

Nama : Keke Ferary Anjani Fatmala
 Nim : 20120063
 Kelas : S1 Manajemen R2
 Judul : STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN
 PENJUALAN DI CV SAFARI
 Dosen Pembimbing : Ari Susanti, S.Pt.,M.M

No	Hari/Tanggal	Kegiatan	Tanda tangan
1	Senin, 6 Februari 2023	Konsultasi judul terkait pokok permasalahan yang ditemui	
2	Senin, 6 Februari 2023	Konsultasi revisi judul (ACC)	
3	Selasa, 16 Februari 2023	Konsultasi Latar Belakang dan Divisi Kerja (REVISI)	
4	Senin, 20 Maret 2023	Konsultasi Latar Belakang dan Divisi Kerja (ACC)	
5	Minggu, 26 Maret 2023	Konsultasi Permasalahan, Pembahasan, Solusi dan Kesimpulan (REVISI)	
6	Kamis, 30 Maret 2023	Konsultasi Laporan Kuliah Kerja Usaha (REVISI)	
7	Jumat, 7 April 2023	Konsultasi Laporan Kuliah Kerja Usaha (REVISI)	
8	Minggu, 9 April 2023	Konsultasi Final Laporan Kuliah Kerja Usaha (ACC)	

Periode

Name Mahasiswa	KEKE FERARY ANJANI FATMALA	Nama Instansi	CV SAFARI
NIM	20120063	Alamat Instansi	Jl. Dewi Sartika No 16, Danukusuman
Pembimbing	Ar. Sulastri S. Pt. M. M.	Nama Pimpinan	Agustin Kusuma
No. Telp Pembimbing	081 315 359 414	No. Telp Pimpinan	

FEBRUARI 2023																											
RABU	KAMIS	JUM'AT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUM'AT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUM'AT	SABTU	MINGGU	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUM'AT	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
✓	✓	✓	✓	LIBUR	✓	✓	✓	✓	✓	✓	LIBUR	✓	✓	✓	✓	✓	LIBUR	LIBUR	✓	✓	✓	✓	✓	✓	LIBUR	✓	✓

[illegible]

APRIL 2023															
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	1	2

Surakarta,
Pimpinan/Ketua/Kepala Instansi