

# **PENGEMBANGAN STRATEGI INOVASI PEMASARAN DIGITAL**

**Tim Penulis**

**Editor:**

Lathiif Wendar Ariifarahman  
Widarta, SE., M.M.

# **Pengembangan Strategi Inovasi Pemasaran Digital**

©Tim Penulis, 2024

160 hlm.; 17 x 24,5 cm.

QRCBN: 62-675-0509-741

**Tim Penulis:** Septi Nugrahanta, Lathiif Wendar Ariifarahman, Mita Millenia, M. Deisry Faturrohman, Dewiana Nur Hidayati, Krisdayanti Daeli, Rizky Bagaskara Drestanto, Lyssia Putri Lestari, Viona Berliana, Eva Nurjanah, Muhammad Keprinal, Tiara Farah Pratama, Aurora Ratri Pramesti<sup>1</sup>, Sri Paulus, Arista Amara Putri, Pristy Purnantika, Tri Agustina, Awan Santosa, S.E, M.Sc., Rina Dwiarti, S.E., M.Si., Dr. Asep Rochyadi PS, SE., M.Si., Dr. Audita Nuvriasari, SE., M.M., Shadrina Hazmi, SE., M.Sc., Widarta, S.E., M.M. CDMP., Dr. Dorothea Wahyu Ariani S.E, M.M., Titik Desi Harsoyo, SE., M.Si., Drs. Subarjo, M.Si., Dr. Hamzah Gunawan, MM, Dra. Sumiyarsih, MM.

**Editor:** Lathiif Wendar Ariifarahman, Widarta, S.E., M.M. CDMP.

**Desainer Sampul:** Bayu Aribowo

**Penata Letak:** Amin Fadlillah

Diterbitkan oleh:

**Penerbit Galuh Patria**

Kaliajir Lor, Gg. Sadewo No. 18, Rt. 02/11 Kalitirto, Berbah, Sleman.

Web: [www.galuhpatria.id](http://www.galuhpatria.id)

Email: [penerbitgaluhpatria@gmail.com](mailto:penerbitgaluhpatria@gmail.com)

Tlp/WA: 082265550883

**Hak cipta dilindungi oleh Undang-Undang.**

Dilarang mengutip atau memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku ini dalam bentuk apapun juga tanpa izin tertulis dari penerbit.

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan kehadirat Tuhan yang Maha Esa, atas segala rahmat karunia-Nya sehingga kami dapat menyelesaikan buku yang berjudul "*Pengembangan Strategi Inovasi Pemasaran Digital*" dengan baik. Buku ini dibuat bertujuan untuk memenuhi tugas Ujian Tengah Semester mata kuliah Workshop Manajemen dari bapak Widarta, SE, MM., CDMP. pada Program Studi Manajemen. Kegiatan magang yang diselenggarakan oleh Program Studi Manajemen Universitas Mercu Buana Yogyakarta ini merupakan sebuah implementasi dari Tri Dharma Perguruan Tinggi dan bertujuan untuk menerapkan pengetahuan dan kecakapan sesuai bidang peminatan Pemasaran.

Buku ini menjadi sebuah bentuk pertanggungjawaban kami sebagai mahasiswa selama kegiatan magang berlangsung. Di antara halaman-halaman buku ini, pembaca akan mengenal lebih dalam tentang pemasaran digital yang dapat diterapkan dalam beragam sektor bisnis. Mereka tidak hanya menghadapi tantangan teknologi, tetapi juga merangkul kreativitas dalam pengembangan bisnisnya, membuka pintu gerbang menuju pasar global kepada pelanggan melalui pemasaran digital.

Kami mengucapkan terima kasih kepada Bapak/Ibu Dosen baik pengampu mata kuliah Workshop Manajemen maupun pembimbing Magang serta kepada seluruh pihak yang telah membantu sehingga dapat diterbitkannya buku ini sesuai dengan waktu yang telah ditentukan. Dengan segala kerendahan hati tim penulis menyadari bahwa penulisan buku ini jauh dari kata sempurna. Untuk itu, penulis berharap saran dan kritik yang membangun dari pembaca demi kesempurnaan buku ini.

Yogyakarta, 27 Maret 2024

Tim Penulis

## DAFTAR ISI

Kata Pengantar.....	3
Daftar Isi.....	5
<b>Peningkatan Penjualan Produk Melalui Inovasi Pemasaran di Umkm Bambu Runcing Vapestore</b> <i>Septi Nugrahanta, Awan Santosa, S.E, M.Sc.....</i>	7
<b>Optimalisasi Pemasaran Digital dan Kualitas Layanan Guna Meningkatkan Daya Tarik Pelanggan di PT. Bimo Transport Indonesia</b> <i>Lathiif Wendar Ariifarahman, Rina Dwiarti, S.E., M.Si.....</i>	15
<b>Program Peningkatan Daya Tarik Pemasaran Melalui Media Sosial, Pengukuran Kepuasan Pelanggan dan Hospitality di Mumus Pudding Jogja</b> <i>Mita Millenia, Dr. Asep Rochyadi PS, S.E., M.Si.....</i>	23
<b>Inovasi Strategi Pemasaran Digital dan Kepuasan Pelanggan Dalam Membangun Keunggulan Bersaing di Astajava Coffee And Roastery</b> <i>M. Deisry Faturrohman, Dr. Audita Nuvriasari, SE., M.M.....</i>	32
<b>Optimalisasi Digital Marketing dan Kualitas Layanan Guna Meningkatkan Daya Tarik Pelanggan Koperasi Simpan Pinjam LKMA Sumber Makmur</b> <i>Dewiana Nur Hidayati, Shadrina Hazmi, SE., M.Sc.....</i>	41
<b>Optimalisasi Pemasaran Digital Melalui Periklanan Menggunakan Sosial Media di PT. Mandocajaya Citra Sejati</b> <i>Krisdayanti Daeli, Dr. Asep Rochyadi PS, SE., M.Si.....</i>	50
<b>Optimalisasi Pemasaran Lembaga Kursus dan Pelatihan (LKP) Total Outsource Development (TOD) Yogyakarta dengan Konten Digital untuk Menarik Minat Calon Peserta Didik Mengikuti Program Pelatihan Kerja Pasca Pandemi Covid-19</b> <i>Rizky Bagaskara Drestanto, Widarta, S.E., M.M. CDMP.....</i>	60

<b>Pemanfaatan Digital Marketing dan Pengelolaan Administrasi Keuangan Guna Meningkatkan Kinerja Bisnis di Toko Tip Top Podomoro</b>	
<i>Lyssia Putri Lestari, Dr. Audita Nuvriasari, SE., MM.</i>	71
<b>Perbaikan Sistem Transaksi Jual Beli di Toko Pak Slamet</b>	
<i>Viona Berliana, Dr. Dorothea Wahyu Ariani S.E, M.M.</i>	79
<b>Pendampingan Tata Kelola Keuangan dan Pemasaran Digital di Toko Bangunan Dini Logam</b>	
<i>Eva Nurjanah, Awan Santosa, SE., M.Sc.</i>	85
<b>Penerapan Kecerdasan Buatan Terhadap Efisiensi Kerja dan Kedisiplinan Pada Perusahaan Jogja Synergy Office</b>	
<i>Muhammad Keprinal, Titik Desi Harsoyo, SE., M.Si.</i>	92
<b>Customer Service Online: Mengoptimalkan Program Express dan Katalog Produk untuk Meningkatkan Kepuasan Pelanggan di Byrequest Craft</b>	
<i>Tiara Farah Pratama, Drs. Subarjo, M.Si.</i>	101
<b>Strategi Promosi Digital dalam Menarik Minat Beli Konsumen di Tajzu Kopi Yogyakarta</b>	
<i>Aurora Ratri Pramesti1, Widarta, SE, MM., CDMP.</i>	109
<b>Strategi Pemasaran dan Distribusi Produk di PT. Lingkar Organik Indonesia</b>	
<i>Sri Paulus, Dr. Hamzah Gunawan, MM.</i>	117
<b>Program Pengembangan Strategi Pemasaran dalam Upaya Memperluas Sasaran Anggota Koperasi Karyawan PT Yoga Presisi Tehikatama Industri</b>	
<i>Arista Amara Putri, Dra. Sumiyarsih, MM.</i>	124
<b>Penerapan Bauran Pemasaran Produk Simpan Pinjam di KSP Semarak Dana</b>	
<i>Pristy Purnantika, Rina Dwiarti, SE., M.Si.</i>	133
<b>Program Peningkatan Pelanggan Melalui Promosi Digital dan Hospitality Malindo Aesthetic Center By Dr Rila Zulma, Dipl. Ciptac Kabupaten Kebumen</b>	
<i>Tri Agustina, Dr. Hamzah Gunawan, MM.</i>	143
Biodata Penulis	151

# **OPTIMALISASI PEMASARAN LEMBAGA KURSUS DAN PELATIHAN (LKP) TOTAL OUTSOURCE DEVELOPMENT (TOD) YOGYAKARTA DENGAN KONTEN DIGITAL UNTUK MENARIK MINAT CALON PESERTA DIDIK MENGIKUTI PROGRAM PELATIHAN KERJA PASCA PANDEMI COVID-19**

*Rizky Bagaskara Drestanto, Widarta, S. E., M. M. CDMP*

## **LEMBAGA KURSUS DAN PELATIHAN (LKP) TOTAL OUTSOURCE DEVELOPMENT (TOD)**

Upaya regenerasi Sumber Daya Manusia (SDM) yang unggul serta kompeten demi selalu terciptanya tenaga handal yang dapat mendukung terselenggaranya angkutan udara serta laut secara aman dan nyaman sangat penting untuk selalu diupayakan, mengingat negara republik yang telah merdeka sejak 17 Agustus 1945 ini merupakan negara kepulauan yang kegiatan ekonominya sangat bergantung pada dua sektor transportasi tersebut. Saat ini upaya-upaya tersebut telah terlaksana melalui penyelenggaraan beberapa program pelatihan kerja yang berorientasi pada kecakapan serta keterampilan pelayanan dalam bidang jasa transportasi serta logistik, dimana program-program tersebut biasanya terselenggara melalui lembaga-lembaga kursus serta pelatihan kerja atau yang lazim disebut dengan Lembaga Kursus dan Pelatihan (LKP), yang dalam pelaksanaannya secara legal telah mengantongi izin dari Kementerian dan dinas kebudayaan (Kemendikbud).

Salah satu LKP dibidang jasa maupun transportasi yang cukup populer dan dapat kita jumpai di wilayah DIY ini adalah LKP Penerbangan bernama Total Outsource Development (TOD). Dimana pendirian LKP TOD ini juga tidak lepas dari keinginan kuat dari sang penggagas sekaligus juga sang pendiri yakni Ibu Anna

Handayani S. E yang memiliki tekad kuat untuk meregenerasi para insan pekerja di dunia transportasi dengan cara turut berkontribusi mencetak dan mensuplai SDM yang kompeten di bidang transportasi baik transportasi udara, transportasi laut, maupun transportasi darat. Keinginan yang kuat tersebut ditunjukkan dengan pendirian tiga program studi LKP TOD sekaligus pada saat awal berdirinya, dimana program tersebut terdiri atas tiga program studi yakni Program Studi Pramugari, Program Studi Ground Staff, dan Program Studi Cargo Staff. Kemudian ditahun yang sama pada saat awal berdiri, LKP TOD kembali membuka satu program studi lagi yaitu Program Studi Kru Kereta Api.

Kini setelah hampir 15 tahun berdiri, LKP TOD telah berhasil mencetak para lulusan yang handal serta profesional dibidang transportasi dan telah tersebar di seluruh Indonesia. Adapun distribusi penyebaran para alumni LKP TOD ini juga tidak terlepas dari perluasan kerjasama antara LKP TOD dan juga para mitranya diluar sana. Mitra kerjasama LKP TOD ini terdiri dari berbagai pihak. Mulai dari maskapai penerbangan nasional, jasa pelayanan darat dan bandar udara (*ground handling*), *hospitality* (perhotelan/penginapan), perusahaan pelayaran, kereta api, serta agen tour & travel. Beberapa maskapai nasional mitra kerjasama dengan LKP TOD antara lain yakni Garuda Indonesia, Citilink Indonesia, Lion Air, Wings Air, Sriwijaya Air, dan beberapa maskapai nasional lainnya. Disamping itu juga di usianya yang hendak mencapai 15 tahun ini LKP TOD juga mendirikan satu lagi program studi yakni Program Studi Perhotelan.

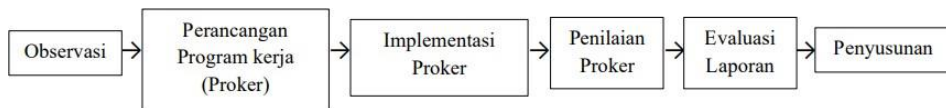
## **METODE PELAKSANAAN MAGANG**

Pada pelaksanaan kegiatan magang yang dilakukan, penulis memperoleh kesempatan dan izin dari pihak LKP TOD untuk mengadakan observasi mengenai strategi pemasaran yang LKP TOD telah implementasikan, dimana sejatinya bidang ini menyesuaikan dengan bidang konsentrasi yang telah penulis pilih dalam program peminatan jurusan di prodi Manajemen UMBY. Maka dari itu praktis pihak LKP TOD menempatkan penulis pada divisi pemasaran khususnya pada bidang *content creator* (pembuatan konten). Penempatan pada posisi ini didasarkan pada pertimbangan dari pihak LKP yang memiliki penilaian bahwasannya sebagai insan milenial penulis diharapkan mampu untuk membantu sekaligus memberikan ide-ide segar kepada tim dalam proses pembuatan konten pada

platform digital milik LKP TOD, penilaian tersebut juga ditambah dengan pengalaman penulis yang pernah bekerja di salah satu ground handling lokal yang berlokasi di Bandara New Yogyakarta International Airport (NYIA) Kabupaten Kulon Progo, Provinsi DIY. Dalam prosesnya pembuatan konten, penulis akan menggunakan software Corel Draw yang dinilai memiliki banyak tools editing didalamnya.

Secara ringkas pelaksanaan magang akan dilaksanakan melalui beberapa tahap, dimana pada tahap pertama penulis akan mengobservasi secara langsung hal-hal apa saja yang sekiranya masih menjadi kendala dalam proses pemasaran yang LKP TOD hadapi melalui konten-kontennya. Hasil observasi tersebut kemudian akan penulis jadikan bahan dasar perumusan program kerja (proker) agar nantinya proker tersebut dapat terimplementasi dengan baik dan sekaligus menjadi bahan evaluasi LKP TOD kedepannya.

Berikut merupakan alur singkat pelaksanaan teknis magang iyang dilakukan oleh penulis:



*Gambar 1. Alur Kegiatan Program Magang di LKP TOD Yogyakarta.*

## **PROGRAM KERJA & SOLUSI PERMASALAHAN**

Program kerja yang dilaksanakan pada kesempatan program magang kali ini didasarkan pada proses identifikasi akan kebutuhan pasar pekerja atau jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan pada masing-masing sektor transportasi yang ada, dimana hal ini dilakukan demi mendukung kelancaran upaya pemasaran serta sosialisasi secara digital yang LKP TOD laksanakan. Dalam konteks ini ketepatan informasi dari proses identifikasi tersebut menjadi penting demi tersampaiannya informasi secara akurat kepada calon peserta didik baru. Hal ini bertujuan agar pihak LKP TOD dapat mengakomodir para calon peserta didik untuk mengikuti program pelatihan kursus dan kerja pada program studi (prodi) yang memang dapat mengarahkan mereka pada kebutuhan pasar akan lapangan pekerjaan sektor transportasi yang tersedia sesuai dengan keahlian yang dimiliki oleh masing-masing para calon peserta didik.



Sehingga hal tersebut nantinya akan menghasilkan *win-win benefit* antara para calon peserta didik dengan LKP TOD selaku penyelenggara pelatihan kerja. Dalam program magang kali ini penulis akan berfokus pada permasalahan yang menyangkut mengenai proses pembuatan konten serta ditambah upaya-upaya pemasaran digital lainnya yang digunakan untuk tujuan pemasaran berdasarkan hasil observasi atau pengamatan yang juga didasarkan pada proker sekaligus solusi yang telah penulis rumuskan. Adapun penjelasan akan proker yang telah disusun dapat dijabarkan sebagai berikut.

#### **A. Sosialisasi prospek karir di sektor transportasi pasca pandemi Covid-19 dan ajakan merintis karir dengan mengikuti program pelatihan kerja dan kursus di LKP TOD melalui webinar.**

Setelah masa pandemi Covid-19 berlalu dan status pandemi telah berganti menjadi pandemi serta dicabutnya masa tanggap darurat Covid-19 dalam 2 tahun belakangan ini, maka berakhirlah pula pembatasan sosial yang dilakukan. Kabar tersebut pun jelas membawa angin segar bagi LKP TOD untuk menggiatkan kembali kegiatan pemasarannya yang dikemas menjadi satu dengan upaya sosialisasi. Program sosialisasi yang dilaksanakan pun beraneka ragam mulai dari Webinar, pembuatan konten-konten menarik di akun Instagram serta Tik Tok milik LKP TOD, siaran live saat ada sebuah perayaan dan event menarik lainnya serta penyebaran flyer (brosur) pada sekolah-sekolah menengah tingkat atas (SMA) pada saat pelaksanaan kegiatan edufair.

Diantara beberapa cara sosialisasi tersebut, Webinar masih memberi sumbangsih terbanyak dalam mendatangkan para peserta didik. Hal tersebut dikarenakan Webinar yang diselenggarakan LKP TOD selalu menghadirkan langsung para pemateri yang berlatar belakang praktisi dan pekerja di sektor transportasi maupun jasa. Pemateri yang berlatar belakang pekerja berasal dari kalangan alumni LKP TOD yang telah sukses berkarir di sektor transportasi maupun jasa, sementara para praktisi yang dihadirkan dapat juga berasal dari kalangan diluar LKP TOD. Pelaksanaan Webinar yang penulis gagas bersama Staf LKP TOD berhasil dilaksanakan pada 25 Oktober 2023 silam dimana dalam webinar tersebut penulis dipercaya untuk menjadi pembawa acara.

Kegiatan webinar diakhiri dengan sesi Question and Answer/ Q&A (tanya jawab) dan juga bagi-bagi hadiah secara gratis (giveaway).

Keberhasilan secara nyata dari program Webinar yang termasuk dalam salah satu proker yang telah penulis rumuskan tersebut adalah tingkat okupansi secara penuh peserta didik LKP TOD yang mencapai 42 siswa pada Program Kecakapan Kerja (PKK) Tahun 2023 serta program kelas reguler Batch 49. Jumlah tersebut hampir memenuhi total kapasitas kelas pada kegiatan KBM yang mencapai 50 siswa.

**B. Mengintensifkan program sosialisasi dengan webinar kepada para calon peserta didik minimal satu sampai dua kali dalam 1 bulan.**

Berdasarkan pengamatan penulis disertai keterangan langsung dari beberapa Staf Pemasaran TOD yang bertugas, hal utama yang menjadi penyebab dari tidak berjalannya Program Webinar secara intensif seperti pada saat pandemi adalah kendala SDM, dimana jumlah SDM yang dapat meluangkan waktunya dalam mengisi kegiatan Webinar semakin sedikit akibat pencabutan masa PPKM, sehingga mengharuskan para pekerja hingga pemateri bekerja aktif kembali di kantor ataupun di lapangan sesuai dengan bidang pekerjaannya masing-masing. Hal tersebut tentu saja menyebabkan mereka tidak memiliki cukup waktu dalam mengisi kegiatan Webinar yang idealnya dilaksanakan minimal dua hingga tiga kali dalam satu bulan.

Penulis dalam kesempatan magang kali ini mencoba memberi kontribusi dengan merekomendasikan serta mengajak secara langsung para kolega serta rekan kerja yang penulis miliki, dimana mayoritas dari mereka merupakan pekerja di sektor transportasi udara, termasuk salah satu rekan kerja penulis yang merupakan rekan penulis pada saat masih bekerja di bandara NYIA yang juga merupakan alumni LKP TOD untuk turut menjadi pemateri dalam kegiatan Webinar berikutnya yang akan diadakan dengan tema yang sama. Melalui ajakan penulis tersebut akhirnya Webinar berhasil terlaksana kembali pada 2 November 2023 setelah sebelumnya dilaksanakan pada 25 Oktober 2023.

Pada kesempatan kali ini, penulis bekerjasama dengan rekan kerja penulis di NYIA pada bagian *Ground Support Equipment (GSE)* untuk hadir pada acara Webinar kali sebagai pematerinya dan penulis sebagai pembawa acaranya. Hasil dari pelaksanaan webinar tersebut pun kembali membawa hasil yang signifikan yakni dengan peningkatan prosentase pendaftaran dari calon peserta didik yang mencapai 5% dari total kuota kelas yang tersedia pada kelas Program

Kecakapan Kerja (PKK). Selain itu pelaksanaan Webinar juga dapat terlaksana secara rutin kembali setiap sebulan sekali karena tren positif yang dihasilkan tersebut, dimana hal ini juga sejalan dengan tujuan penulis dalam mengusulkan program webinar agar program sosialisasi dengan webinar dapat terlaksana setidaknya sebulan sekali setiap harinya.



Gambar 2. Webinar Sosialisasi yang dibawakan oleh penulis.

### C. Pengunggahan konten-konten menarik setiap hari yang bertemakan informasi karir transportasi maupun hal lainnya yang menyangkut transportasi.

Salah satu media yang menjadi kegemaran banyak pihak di era digital seperti sekarang ini adalah konten-konten menarik di sosial media, dimana sosial media yang menjadi favorit adalah Instagram dan Tik Tok. Tentu saja pihak LKP TOD sebagai salah satu LKP populer di Yogyakarta tidak mau melewatkan hal ini begitu saja. Dengan prinsip *Tren is your friend*, LKP TOD berusaha memberi sentuhan persuasif kepada masyarakat umum yang dikemas melalui konten-konten menarik dimana salah satunya yakni seperti musik jedag-jedug (jj) yang diunggah pada akun Instagram dan juga akun Tik Tok milik LKP TOD. Pengunggahan tersebut dimaksudkan agar dapat memberikan citra merek LKP TOD sebagai LKP yang ramah dan bersahabat dengan para milenial sebagai calon peserta didik.

Hal ini sejalan dengan pernyataan dari Rangkuti (2008) yang menyatakan citra merek sebagai sekumpulan asosiasi merek yang terbentuk dan melekat di benak konsumen. Salah satu bentuk sumbangsih yang dapat penulis berikan pada kegiatan pengunggahan konten mengenai informasi perpindahan aktivitas penerbangan dari

Bandara Husein Sastranegara Bandung ke Bandara Kertajati yang berlokasi di Majalengka, Jawa Barat pada 29 Oktober 2023 silam. Pembuatan konten tersebut kemudian dikemas dalam informasi ringkas yang dalam proses pengunggahannya ke Instagram LKP TOD masuk kedalam segmen minipedia bertajuk Kamu Harus Tahu dengan kategori Info Today. Salah satu hasil konten yang telah penulis berikan tersebut mendapat respon positif dari LKP TOD dan menurut mereka hal tersebut dapat menjadi awal dari terciptanya kerjasama yang baik dalam hal korespondensi pemuatan 11 berita serta informasi lainnya seputar transportasi kedalam bahan pembuatan konten-konten Instagram menarik lainnya dengan segmen yang sama.



*Gambar 3. Sumbangsih konten pengetahuan yang berhasil penulis buat.*

#### **D. Membuat konten mengenai program harga diskon dan cashback pada saat masa pendaftaran para calon peserta didik di setiap batch berlangsung.**

Sigit Winarno dalam Kusnawan (2019) menyatakan bahwa “Potongan harga merupakan pengurangan jumlah yang akan dibayar atau yang akan diterima dan merupakan jumlah yang dikurangi dari sebuah harga” dimana hal ini juga didukung oleh pendapat ahli lainnya yakni Sutisna dalam Tolesindo (2017) yang menyatakan bahwa dimensi diskon terdiri atas beberapa aspek yakni:

- a. Besarnya potongan harga.
- b. Masa potongan harga.
- c. Jenis produk yang mendapatkan potongan harga.

Diskon atau potongan harga hingga kini memang menjadi salah satu media promosi yang paling ampuh dalam menarik minat konsumen, termasuk minat para calon peserta didik yang dalam konteks ini juga menjadi para konsumen di LKP TOD. Meski demikian sangat disayangkan bahwa ternyata konten yang diposting pada platform digital Instagram mengenai program promosi ataupun diskon terbilang masih 12 cukup jarang terlebih pasca pandemi yang mengakibatkan restrukturisasi perusahaan yang besar hingga tak memungkinkan bagi LKP mengadakan program diskon tersebut. Oleh karenanya dalam kesempatan kali ini ditengah kondisi status pandemi yang sudah dicabut, penulis berusaha memberi kontribusi dengan memberi usulan untuk mengintensifkan atau menyemarakkan kembali program diskon pada program pendaftaran batch berikutnya sebagai salah satu bahan yang akan digunakan dalam pembuatan konten Instagram LKP TOD, dimana hal ini juga menjadi salah satu proker penulis saat melakukan program magang.



*Gambar 4. Penulis membuat konsep bersama Staff LKP TOD mengenai konten pendaftaran calon siswa.*

Konten yang mengandung promosi ini dibuat secara ringkas namun tetap dapat memuat beberapa informasi mengenai diskon yang akan diberikan kepada para calon siswa dan benefit yang akan diperoleh ketika memperoleh diskon tersebut. Untuk program diskon yang penulis usulkan yakni dengan menggunakan prinsip harga tiket pesawat dan hotel atau penginapan lainnya, dimana harga akan semakin naik ketika mendekati hari saat seseorang melakukan perjalanan menggunakan pesawat atau melakukan penginapan pada sebuah hotel. Harga pendaftaran pun akan semakin naik atau mahal ketika para calon peserta didik melakukan pendaftaran mendekati

hari dimulainya program KBM. Program pendaftaran calon peserta didik terbagi menjadi 4 gelombang di setiap waktu pendaftaran dalam kurun waktu 30 hari atau satu bulan dimana gelombang tersebut akan menentukan besaran diskon yang akan diberikan. Sebagai ilustrasi semisal pada pembukaan pendaftaran gelombang satu hingga empat terdapat kuota sebanyak 40 kursi untuk masing-masing program studi, dan bagi siapa saja calon peserta didik yang melakukan pendaftaran di gelombang satu hingga dua 13 maka calon peserta tersebut akan mendapat diskon hingga 10% dari total biaya pendaftaran (belum termasuk SPP) dari total biaya pendaftaran/masuk (belum termasuk SPP).



Gambar 5 dan 6. Beberapa hasil konten mengenai pendaftaran yang berhasil penulis dan Staf LKP TOD buat dan unggah di sosial media Instagram.

## HASIL AKHIR PROGRAM KERJA

Hasil evaluasi akhirs serta kesimpulan dari penerapan pelaksanaan program kerja dari program magang UMBY yang penulis telah laksanakan adalah sebagai berikut:

1. Staf Pemasaran LKP TOD menjadi paham bagaimana cara menarik minat calon peserta didik dengan memaksimalkan strategi pemasaran yang baik yakni dengan penyelenggaraan Webinar karir dan juga penyebaran flyer pada acara edufair.
2. Staf Pemasaran LKP TOD menjadi memiliki banyak ide untuk bahan pembuatan konten-konten menarik yang akan diunggah ke sosial milik LKP TOD sebagai bahan promosi setiap harinya.
3. Staf Pemasaran LKP TOD menjadi paham apa saja manfaat dari dibuatnya konten-konten menarik yang diunggah pada akun

media sosial serta website LKP TOD.

4. LKP TOD dapat secara konsisten mengunggah konten mengenai informasi pendaftaran siswa serta program-program promo menarik yang ada didalamnya, dimana program-program promo yang ditawarkan tersebut secara tidak langsung dapat meningkatkan popularitas LKP TOD sebagai lembaga pelatihan kerja dan akan sangat dapat membantu tim divisi dan atau para staf pemasaran LKP TOD dalam melakukan proses pemasaran.

## E. SARAN

Pemasaran merupakan salah satu bagian utama atau bahkan dapat dikatakan sebagai salah satu elemen utama yang tak terpisahkan dari elemen lainnya didalam berjalannya sebuah proses bisnis itu sendiri. Untuk memperlancar serta memaksimalkan itu semua dibutuhkan strategi khusus serta eksekusi yang sesuai agar sebuah proses pemasaran yang dilakukan dapat menghasilkan sesuatu yang maksimal dalam segala aspek. Sebagai salah satu lembaga pelatihan kerja yang cukup populer LKP TOD perlu mengemas dan juga menyajikan proses pemasaran yang sekiranya proses pemasaran tersebut dapat diterima oleh masyarakat umum secara luas. Proses eksekusi tersebut dapat dilakukan dengan menyajikan proses pemasaran dengan menggunakan tren konten yang sedang populer dan juga dapat dinikmati oleh masyarakat banyak seperti salah satunya yakni musik jedag-jedug (jj). Namun tentu saja hal tersebut harus tetap memperhatikan etika bisniss yang berlaku. Oleh karenanya, dalam hal ini LKP TOD perlu memberi pelatihan serta merangkul para stafnya khususnya para staf pemasaran agar mereka dapat terus memberikan ide-ide segar dalam proses pemasaran khususnya pada pembuatan konten digital secara berkelanjutan dan terus menerus.

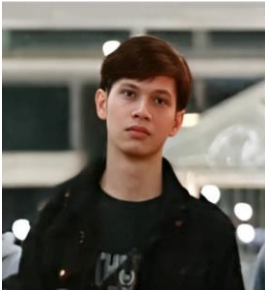
## DAFTAR PUSTAKA

- Admin Total Outsourc Development (TOD) Tahun Tidak Diketahui, Tentang TOD diperoleh dari <https://tod-jogja.com/tentang-tod/> pada 11 November 2023.
- Sumarwan, Ujang. 2015. Perilaku Konsumen Teori Penerapannya Dalam Pemasaran Edisi Kedua. Cetakan Ketiga. Bogor: Penerbit Ghalia Indonesia.
- Rangkuti, Freddy. (2008). Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus

- Bisnis. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka utama.
- Anderson, et al. (2011). *A Theory of Quality Management Underlying The Deming. Management Method.* Academy of Management (Online).
- Agus Kusnawan. (2019). Pengaruh Diskon pada Aplikasi e-Wallet terhadap Pertumbuhan Minat Pembelian Impulsif Konsumen Milenial di Wilayah Tangerang, diperoleh dari <https://digilib.esaunggul.ac.id/public/UEUUndergraduate-24273-DAFTAR%20PUSTAKA.Image.Marked.pdf> pada 11 November 2023.
- Sutisna dan Pawitra. (2017). *Perilaku Konsumen dan Komunikasi Pemasaran.* Jakarta: PT. Remaja Rosdakarya



## Biodata Penulis



**Septi Nugrahanta** atau sering dipanggil Septin, Lahir di Temanggung Pada tanggal 16 September 1998 adalah salah satu mahasiswa Fakultas Ekonomi, Program studi Manajemen di Universitas Mercu buana Yogyakarta Angkatan 2020. Merupakan anak pertama dari dua bersaudara. Lulusan dari SMK Negeri 1 Temanggung. Ia melanjutkan kuliah di Universitas Mercu Buana Yogyakarta dengan mengambil jurusan Manejemen konsentrasi Pemasaran. Pengalaman kerja yang pernah ia rasakan adalah bekerja sebagai Audit internal di PT.Sumber Abadi Tirta Santosa ( SATS) Di Kelapa Gading Jakarta Utara, QC Filed PT. Torabika Eka Semesta di Cikupa Tangrang kemudian, dan terakhir bekerja sebagai Administrasi Keuangan di sebuah perusahaan, serta beberapa freelancer di bidang data administrasi. Mempunyai kemampuan di bidang foodproses dan administrasi yang telah diasah selama beberapa tahun serta mempunyai hobi bermain basket sejak kecil.



**Lathiif Wendar Ariifarahman** atau Lathiif lahir di Purworejo pada tanggal 12 September, merupakan anak kedua dari dua bersaudara, merupakan Marketing Excecutive disalah satu perusahaan penyedia layanan jasa monitoring kendaraan Easygo GPS Indonesia. Sebagai pekerja, tidak hanya bekerja, Lathiif saat ini juga sedang menempuh pendidikan di Universitas Mercu Buana Yogyakarta dengan program studi Manajemen Pemasaran. Lathiif sangat antusias dengan perkembangan teknologi informasi khususnya Transportation Management System (TMS) dan senang bercengkerama. Dari kegiatan dan kesibukan

yang begitu padat, semua terasa begitu variatif dan penuh tantangan. Berkomunikasi dengan orang-orang baru yang hebat, membuat hidup tetap bersemangat dan terpacu untuk meraih kesuksesan dimasa muda.



**Krisdayanti Daeli** merupakan seorang anak perempuan yang lahir di Lolowau pada tanggal 27 Maret, Krisdayanti merupakan anak terakhir dari 5 bersaudara dimana dia memiliki 2 orang abang dan 2 orang kakak, krisdayanti besar di pulau nias tepatnya di nias selatan bersama dengan keluarganya. pada tahun 2012 dia menyelesaikan pendidikan SD dan lanjut ke SMP sampai pada tahun 2018 dia

lulus di SMK Negeri 1 Lolowau. Krisdayanti merupakan wanita mandiri, karena kemandiriannya setelah lulus SMK akhirnya dia mengambil langkah untuk pergi merantau ke pulau jawa dan saat ini krisdayanti sedang menempuh pendidikan di Universitas Mercu Buana Yogyakarta dengan mengambil jurusan manajemen dan lebih fokus ke pemasaran. Krisdayanti kesehariannya merupakan salah satu karyawan di perusahaan start-up dengan posisi yang sesuai dengan jurusan yang dia ambil yaitu di bidang marketing, selama bekerja di perusahaan tersebut krisdayanti merupakan salah satu karyawan yang cukup berprestasi dimana dia diberi Apresiasi sebagai “Shanning Spartan” dan sebagai “Best Achivement Akuisisi”. selain kesehariannya sebagai karyawan dia juga aktif dalam berbagai komunitasnya dan sering mengikuti kegiatan yang berbaur positif. saat ini krisdayanti terus berjuang untuk masa depannya, ada satu kalimat yang selalu menjadi motivasinya “lakukan apa yang harus kamu lakukan sampai kamu dapat melakukan apa yang ingin kamu lakukan”.



**M. Deisry Faturrohman** atau yang sering dipanggil Fatur atau Deisry, lahir di Putussibau pada tanggal 07 agustus 2000 adalah salah satu mahasiswa dari Fakultas Ekonomi, Prodi Manajemen di Universitas Mercu Buana Yogyakarta angkatan 2020. Merupakan anak pertama dari 5 bersaudara. Lulusan dari SMAN 2 Putussibau pada tahun 2018 dan melanjutkan

kuliah di Universitas Mercu Buana Yogyakarta dengan jurusan Manajemen konsentrasi Pemasaran. Sejak masih kecil Fatur memiliki hobi berbeda dari teman-teman seusianya dengan memiliki hobi berjualan di sekolah. Hal ini menjadikan saat ini Fatur mengambil langkah menempuh pendidikan jurusan Pemasaran. Sejak sekolah Fatur sangat aktif mengikuti berbagai organisasi kegiatan sekolah karena menurutnya ilmu tidak hanya didapatkan saat sekolah dan membaca buku. Namun, dengan berinteraksi dengan banyak orang Fatur dapat memiliki pengalaman menarik bahkan ilmu yang positif. Fatur memiliki sifat yang ramah, murah senyum dan cekatan. Memiliki hobi memasak, membaca dan berpergian mengunjungi tempat-tempat baru menjadikan Fatur memiliki cita-cita sebagai pengusaha muda. Prinsip dalam hidupnya “Tanpa ada lelah untuk membantu, menolong sesama dan jadikan kehidupan muda menjadi cerita indah di masa tua. Semangat masa muda yang akan membantu meniti pengalaman untuk masa yang akan datang”



**Viona Berliana** atau sering di panggil Viona Lahir di Kuningan pada tanggal 20 Agustus 2001 adalah salah satu mahasiswi Fakultas Ekonomi, Program Studi Manajemen di Universitas Mercu Buana Yogyakarta angkatan 2020. Merupakan anak ke 4 dari 5 bersaudara. Lulusan dari Smk Negeri 3 Wonosari pada tahun 2020. Ia melanjutkan kuliah di Universitas Mercu Buana Yogyakarta dengan mengambil jurusan Manajemen konsentrasi pemasaran. Saat ini Viona bekerja di salah satu perusahaan di Yogyakarta.



**Mita Millenia** atau yang biasa dipanggil Mita, lahir di Sleman pada tanggal 4 Desember 2000. Merupakan anak kedua dari dua bersaudara. Saat ini sedang menempuh pendidikan S1 Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Mercu Buana Yogyakarta angkatan tahun 2020. Aktivitas Mita saat ini bekerja sebagai *baker* salah satu *store* di Yogyakarta. Mita memulai pekerjaan di bidang F&B Product sebagai *baker* dan *cook helper* pada tahun 2019 hingga saat ini. Ketertarikannya dalam dunia kuliner

membuat Mita mengambil konsentrasi Manajemen pemasaran dalam perkuliahannya untuk menunjang cita-citanya sebagai *entrepreneur*. Meskipun dengan banyaknya kegiatan tidak menyurutkan semangat Mita untuk menyelesaikan pendidikannya.



**Dewiana Nur Hidayati** lahir di Sleman 17 Januari. Nama sapaan yang kerap diutarakan oleh teman-temannya yaitu Dewi, ya sangat mainstream sekali. Saat ini Dewi memiliki dua aktivitas yang dikerjakan secara bersamaan yaitu sebagai mahasiswa dan bekerja sebagai staff admin. Setelah lulus SMA Dewi melanjutkan Pendidikan di Universitas Mercu Buana Yogyakarta dengan jurusan Manajemen.

Alasan Dewi akhirnya memutuskan untuk melanjutkan Pendidikan karena ingin mencari pengalaman baru, relasi baru, dan tentunya dengan adanya ilmu yang di dapat, Dewi berharap dapat bekerja di perusahaan yang lebih baik dan dapat bermanfaat untuk lingkungan sekitar. Dewi percaya bahwa semua proses yang dilalui tidak terjadi secara instan, yang dilakukan sekarang pasti akan ada hasilnya, entah besok, lusa atau suatu saat nanti. Hargai setiap proses yang sedang dijalani dan percayalah bahwa setiap mimpi yang diinginkan akan tercapai suatu saat nanti.



**Rizky Bagaskara Drestanto** yang merupakan anak pertama dari tiga bersaudara ini memiliki pembawa'an karakter yang sangat menyukai petualangan dan juga ingin selalu dekat dengan suasana alam serta jauh dari hiruk pikuk kegiatan manusia. Hal ini selaras dengan kegemarannya dalam bersepeda yang dimana dalam melakukan aktivitas tersebut ia selalu mencari destinasi sisi - sisi 'terluar' Yogyakarta yang notabene

masih belum banyak dijamah oleh orang kebanyakan. Menurut pria kelahiran Madiun 25 November 1996 itu, kegiatan tersebut dilakukan agar aktivitas olahraga tidak terasa membosankan sembari juga menambah wawasan akan tempat-tempat menarik di kota gudeg yang telah ditinggalinya selama lebih dari 20 tahun lamanya. Namun kegemaran pria yang juga akrab disapa Rizky oleh teman-temannya

tersebut tak berhenti hanya sampai disitu saja. Rizky juga diketahui sangat menggemari berbagai hal yang berhubungan dengan Ilmu Pengetahuan Teknologi (IPTEK) mengenai transportasi umum yakni kereta api dan pesawat terbang. Mulanya kegemaran akan transportasi tersebut hanya ia tuangkan kedalam kegemarannya dalam menciptakan karya fotografi pada dua jenis angkutan masal tersebut. Namun berkat dukungan yang kuat oleh keluarganya khususnya dalam hal ini almarhum ayahnya akan hal tersebut, ia akhirnya berhasil berkontribusi secara langsung dengan menjadi *ground staff* (kru darat) divisi *airside* bagi maskapai baru milik Lion Air Group yang bernama Super Air Jet dengan penempatan di *New Yogyakarta International Airport* (NYIA) selama satu tahun lamanya, atau tepatnya pada medio 21 Desember 2021 hingga 23 Maret 2023.

Karirnya di bandara harus berlangsung singkat karena baktinya pada sang bunda yang pada saat itu mengalami penurunan kondisi kesehatan, dimana disaat bersamaan ia sebenarnya menerima mandat untuk ditempatkan di bandara Kertajati di Majalengka Jawa Barat. Meskipun kini sudah tidak bertugas di bandara lagi, kegemaran Rizky pada dunia penerbangan tidak pernah padam. Hal ini kemudian ia salurkan pada kegiatan pembuatan artikel secara *freelance* mengenai penerbangan pada website salah satu lembaga kursus & pelatihan transportasi bernama LKP Total Outsource Development (TOD) Yogyakarta dengan sesekali menjadi asisten pengajar juga disana. Pembuatan artikel yang ia lakoni tersebut didukung dengan pengalaman serta pengetahuannya mengenai kebandarudaraan yang ia dapatkan saat bekerja di NYIA serta pengalaman lain saat ia melakoni kegiatan *On The Job Training* (OJT) di PT. Garuda Angkasa di kawasan bandara Adisucipto Yogyakarta.

Kegiatan OJT tersebut ia lakoni pada medio 10 Oktober hingga 10 November 2018 dalam rangka membuat laporan ilmiah mengenai kualitas pelayanan di area *check in* pada perusahaan yang tergabung dalam grup Maskapai Garuda Indonesia itu. Laporan ilmiah tersebut sendiri disusun untuk memenuhi syarat mutlak agar dirinya dapat lulus dari satuan pendidikan D3 Manajemen Perusahaan yang dienyamnya saat itu di Universitas Islam Indonesia. Rizky kemudian berhasil lulus dan diwisuda pada 30 Maret 2019 silam. Saat ini Rizky yang merupakan mahasiswa transfer aktif angkatan 2021 prodi Manajemen konsentrasi pemasaran di Universitas Mercubuana Yogyakarta tersebut tengah menempuh semester akhir. Pada kesempatan semester akhir atau semester 6 bagi dirinya tersebut, ia berkomitmen untuk

melakukan penelitian mengenai penerbangan kembali. Dimana hal tersebut ia lakukan untuk mewujudkan visi dan misinya yang ingin turut serta mendedikasikan nilai - nilai pengetahuan bisnis dari sisi manajerial yang ia dapatkan selama kuliah bagi proses pertumbuhan dan perkembangan dunia penerbangan yang ada di tanah air.



**Lyssia Putri Lestari** atau yang biasa dipanggil Lyssia, lahir di Purbalingga pada tanggal 3 November 1998. Tinggal di Yogyakarta mulai tahun 2013. Merupakan anak pertama dari tiga bersaudara. Saat ini menempuh pendidikan S1 Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Mercu Buana Yogyakarta angkatan tahun 2020. Saat ini bekerja sebagai *Sales Consultant* di Yogyakarta. Lyssia memulai pekerjaan sebagai *sales* pada tahun 2016 hingga saat ini. Ketertarikannya dalam dunia pemasaran membuat Lyssia mengambil konsentrasi Manajemen pemasaran dalam perkuliahannya. Meskipun dengan banyaknya kegiatan tidak menyurutkan semangat Lyssia untuk menyelesaikan pendidikannya.



**Eva Nurjanah**, atau akrab dipanggil Eva, lahir di Bantul pada tanggal 15 Agustus. Merupakan anak pertama dari dua bersaudara. Saat ini Eva menempuh pendidikan S1 Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Mercu Buana Yogyakarta angkatan tahun 2020. Aktivitas sehari-harinya selain menjadi mahasiswa, Eva juga bekerja sebagai *Sales Promotion Girls* di Yogyakarta. Eva memulai pekerjaan sebagai *sales* pada tahun 2021 hingga saat ini. Ketertarikannya dalam dunia pemasaran membuat Eva mengambil konsentrasi Manajemen pemasaran dalam perkuliahannya. Meskipun dengan banyaknya kegiatan tidak menyurutkan semangat Eva untuk menyelesaikan pendidikannya. Ada sebuah kalimat motivasi yang Eva yakini, "Tidak ada proses yang mudah untuk tujuan yang indah, tetap fokus pada tujuan, karena masih dalam zona berjuang. Takdir milik Allah, tapi doa dan usaha milik kita. Semangat!"



**Muhammad Keprinal**, biasa dipanggil Kepri oleh teman-teman terdekat. Lahir di sebuah pulau kecamatan kecil di Provinsi Kepulauan Riau pada 11 Agustus 1995, Saat ini sebagai seorang mahasiswa S1 jurusan Manajemen Pemasaran di Universitas Mercu Buana Yogyakarta. Selain kuliah, juga bekerja sebagai freelance copywriter di sebuah perusahaan pengembang web, di mana juga Keprinal menyalurkan minat kreatifnya dalam dunia desain digital dan editing video. Hobi nya yang paling mendalam adalah traveling, menjelajahi tempat-tempat baru, merasakan keanekaragaman budaya, dan bertemu dengan berbagai orang. Semangat petualangan ini juga tercermin dalam keterlibatan Keprinal dalam komunitas sosial dan NGO yang fokus pada pengabdian masyarakat, terutama di desa-desa 3T (tertinggal, terdepan, dan terluar). Meskipun terkesan cukup melelahkan memiliki peran ganda sebagai seorang mahasiswa dan pekerja, tetapi keyakinannya adalah bahwa keberagaman kehidupan membentuk peta jalan yang menarik. Dedikasinya terhadap pendidikan, keterampilan kreatif, dan semangat sosial membantu Keprinal menjalani kehidupan yang dinamis dan menyenangkan. Dengan setiap langkah dan pengalaman baru, Keprinal terus berusaha menjadi pribadi yang lebih baik, berkontribusi pada masyarakat, dan menjelajahi potensi diri dalam setiap kesempatan yang diberikan kehidupan.



**Tiara Farah Pratama**, atau yang akrab dipanggil Farah, lahir di Blitar pada tanggal 4 Juni. Dia adalah asli warga Blitar, Jawa Timur, namun keluarganya adalah perantau yang memutuskan untuk beralih domisili dari Blitar ke Jogja pada tahun 2003. Sejak saat itu, Farah dan keluarganya menjadi bagian dari warga Jogja. Sebelumnya, di Blitar, Farah menuntut ilmu dan meraih pendidikannya di sana, bahkan sempat bekerja di sebuah koperasi simpan pinjam setelah menamatkan SMA. Keputusan beranjak ke Jogja Bersama orangtuanya membawa Farah kembali dimana tempat keluarganya menetap. Pada tahun 2020, ia meneruskan pendidikannya di Universitas Mercu Buana Yogyakarta. Dengan mengambil jurusan Manajemen. dan di tengah kesibukannya sebagai mahasiswi, Farah juga memutuskan untuk merambah ke

dunia pekerjaan. Sejak tahun 2022, ia telah menjadi bagian dari tim customer service dan penerima pesanan di perusahaan berbasis kreasi bernama Byrequestcraft. Di perusahaan ini, kreasi-kreasi mahar, kotak perhiasan, tempat uang, serta hadiah-hadiah unik lahir dari tangan-tangan kreatif. Sebelumnya, pengalaman serupa juga pernah ia raih di Omah Kreasi di Bantul. Melalui perjalanan hidupnya, Farah percaya bahwa “tak ada yang terlambat dan setiap individu memiliki prosesnya sendiri. Hargai setiap Langkah yang diambilnya, dan sikap hormat ini akan tercermin dalam perlakuan dari hal-hal di sekitarnya.”



**Sri Paulus** atau sering dipanggil Paul, lahir di Gunung Kidul pada tanggal 29 November 1990. Paul merupakan mahasiswa semester 7 pada Fakultas Ekonomi Program Studi Manajemen Universitas Mercu Buana Yogyakarta Angkatan 2020 dan fokus mengambil konsentrasi Pemasaran. Paul merupakan anak ke tiga dari tiga bersaudara. Pendidikan terakhir SMA pada SMA Negeri 1 Semanu. Saat ini bekerja di PT.

Lingkat Organik Indonesia yang merupakan perusahaan manufaktur yang bergerak di bidang pangan organik sebagai kepala seksi gudang marketing. Sebagai kepala seksi gudang, paul mendalami jobdesnya dengan terus meningkatkan kemampuan SDM & pemahaman tentang manajemen gudang. Selain bekerja, Paul juga aktif bergabung bersama Rumah Anak Pintar Indonesia (RAPI) dalam kegiatan sosial untuk mendampingi dan memberikan bimbingan gratis bagi anak-anak bantaran kali code hidup. Motto Hidup adalah “kerjakanlah hal kecil yang berdampak untuk sesama”.



**Pristi Purnantika** atau biasa di panggil pristy, lahir di Temanggung pada 26 Desember 1998. Merupakan anak kedua dari dua bersaudara, saat ini sedang menempuh pendidikan S1 Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi di Universitas Mercu Buana Yogyakarta angkatan tahun 2020. Keseharian pristy saat ini hanya menjadi mahasiswa aktif di Universitas Mercu Buana Yogyakarta. Ketertarikan mengambil konsentrasi manajemen pemasaran dalam kuliahnya untuk



menunjang cita- cita nya ingin menjadi *entrepreneur* dan berencana untuk mengembangkan bisnis keluarganya. “Orang lain nggak akan bisa paham *struggle* dan masa sulit nya kita, yang mereka ingin tahu hanya bagian *success stories* nya saja. Berjuanglah untuk diri sendiri walaupun nggak ada yang tepuk tangan. Kelak diri kita di masa depan akan sangat bangga dengan apa yang kita perjuangkan hari ini” adalah motto hidup pristy saat ini.



**Aurora Ratri Pramesti** Lahir pada tanggal 02 Oktober 2001, Aurora Lahir di Temanggung Jawa Tengah Indonesia merupakan anak kedua dari 3 bersaudara bertemu orang asing adalah kegiatan favorite yang menyenangkan baginya mengasah public speaking yang baik dan bagus. Untuk menjadi marketing yang baik aurora harus berkomunikasi yang bagus untuk usaha keluarganya agar berkembang menjadi lebih pesat di kalangan saat ini. Usaha kuliner keluarganya saat ini sudah mendapatkan pasaran marketing dikalangan semua usia. Disamping aurora bekerja di salah satu usaha keluarganya aurora juga menempuh pendidikan Strata Satu di salah satu Universitas Mercubuana Yogyakarta dengan jurusan yang diambil yaitu Ekonomi Manajemen. Salah satu alasan aurora mengambil jurusan tersebut agar ilmu marketing nya lebih baik dan bisa digunakan untuk kemajuan usaha keluarganya agar berkembang pesat. Menjadi orang yang sukses dan selalu bersyukur adalah moto hidup saat ini aurora saat ini.



**Tri Agustina**, saya adalah anak terakhir dari 3 bersaudara yang lahir di Kebumen 11 Agustus 2001. Biasa saya dipanggil Gustin, Tintin atau kerap dipanggil Anya karena katanya mirip dengan Anya geraldin. Umur saya sekarang 23th tapi sudah banyak pengalaman. Saya pribadi yang sangat bekerja keras. Saya sekarang bekerja di salah satu bank ternama di dunia akan keamanannya,dan sangat dikenal akan keramahannya. Iya saya bekerja di Bank BCA sebagai customer service. Selain itu saya juga ada kesibukan sebagai influencer dan juga salah satu Brand Ambassador disalah satu clinic kecantikan.

Saya juga mempunyai usaha kuliner di kota Yogyakarta. Hobby saya perawatan, shopping, travelling. Hidup harus terus berjalan jangan pernah merasa menyerah dan kalah, berjuang untuk mencapai segala list hidup yang udah di cita-citakan, memang tidak ada sesuatu hal yang mudah tapi kita harus berani mencoba segala hal yang belum pernah kita coba untuk bisa tahu batas kemampuan kita. Ketika saya merasa gagal dan tidak bisa, saya tidak menyerah saya terus mencari ide dan cara baru untuk menyelesaikannya. Pandai-pandailah untuk membagi waktu, jangan biarkan sedikit waktu kamu terbuang sia-sia karena itu sangat berharga.



**Arista Amara Putri** biasa dipanggil Arista mahasiswi aktif Universitas mercu buana yogyakarta lahir di Sleman, 19 April. Arista juga merupakan lulusan dari SMK N 1 Depok jurusan Administrasi Perkantoran. Saat ini Arista menempuh pendidikannya sekaligus bekerja di salah satu perusahaan manufacturing Yogyakarta sebagai Marketing. Tentu dua hal yang dijalankan secara bersamaan yakni kuliah dan bekerja memiliki efek yang sangat berguna untuk pembentukan mental nya, dengan komitmen bekerja dan kuliah Arista mencoba balance untuk untuk keduanya, hal ini yang membuat dirinya menjadi pribadi yang disiplin serta selalu fisioner dalam berfikir. Pun ditempat Arista bekerja kuliah menjadi salah satu nilai tambah yang dapat menyokong perkembangan karir nya, sekali mendayung dua tiga pulau terlampaui bukan?. Tidak muluk-muluk cita-cita nya ingin menjadi orang berkecukupan secara finansial maupun pengalaman sehingga dapat membantu orang sekitar yang memang membutuhkan.

### **Tim Penulis:**

Septi Nugrahanta, Lathiif Wendar Ariifarahman, Mita Millenia, M. Deisry Faturrohman, Dewiana Nur Hidayati, Krisdayanti Daeli, Rizky Bagaskara Drestanto, Lyssia Putri Lestari, Viona Berliana, Eva Nurjanah, Muhammad Keprinal, Tiara Farah Pratama, Aurora Ratri Pramesti1, Sri Paulus, Arista Amara Putri, Pristy Purnantika, Tri Agustina, Awan Santosa, S.E, M.Sc., Rina Dwiarti, S.E., M.Si., Dr. Asep Rochyadi PS, SE., M.Si., Dr. Audita Nuvriasari, SE., M.M., Shadrina Hazmi, SE., M.Sc., Widarta, S.E., M.M. CDMP., Dr. Dorothea Wahyu Ariani S.E, M.M., Titik Desi Harsoyo, SE., M.Si., Drs. Subarjo, M.Si., Dr. Hamzah Gunawan, MM, Dra. Sumiyarsih, MM.



Penerbit  
**GALUH PATRIA**  
Jl. Kaliagir Lor No. 18  
Rt. 02/11, Kalitirto, Berbah  
Sieman, D.I. Yogyakarta  
HP: 0822-6555-0883  
[www.galuhpatria.id](http://www.galuhpatria.id)  
[penerbitgaluhpatria@gmail.com](mailto:penerbitgaluhpatria@gmail.com)



02-679-2079-731