



MANAJEMEN PEMASARAN

**Implementasi Manajemen Pemasaran dalam
Meningkatkan Standar Mutu Kinerja Organisasi**

Tim Penulis:

Tim Penulis: Annisa Nur Laely, Ardi Prayoga, Arianti Muslihatin, Dian Rahayu, Didi Dwi Kurnianto, Joslin Siregar, Dwi Wahyuprasetya Nugroho, Lathifah Kurniawati, M. Husen Pradana, Moh Dandi Putra Pratama, Muh. Ilham, Rizal Hanafi Asnan, Rizky Herdianto, Salwa Nur Azizah, Sinta Dwi Wahyuni, Sutrisno, Mustolih, Dr. Hamzah Gunawan, MM., Rina Dwiarti, SE, M.Si., Shadrina Hazmi, SE, M.Sc., Awan Santosa, SE, M.Sc., Dr. Audita Nuvriasari, SE, MM., Dr. Asep Rokhyadi PS, SE, M.Si., Drs. Subarjo, M.Si., Titik Desi Harsoyo, SE, M.Si.

Editor:

Widarta, SE.,M.M., Sutrisno, Dian Rahayu, Rizal Hanafi Asnan, Lathifah Kurniawati, Annisa Nur Laely, Risky Herdianto.

MANAJEMEN PEMASARAN: Implementasi Manajemen Pemasaran dalam Meningkatkan Standar Mutu Kinerja Organisasi

©Tim Penulis, 2024

155 hlm.; 17 x 24,5 cm.

QRCBN: 62-675-6091-077

Tim Penulis: Annisa Nur Laely, Ardi Prayoga, Arianti Muslihatin, Dian Rahayu, Didi Dwi Kurnianto, Joslin Siregar, Dwi Wahyuprasetia Nugroho, Lathifah Kurniawati, M. Husen Pradana, Moh Dandi Putra Pratama, Muh. Ilham, Rizal Hanafi Asnan, Rizky Herdianto, Salwa Nur Azizah, Sinta Dwi Wahyuni, Sutrisno, Mustolih, Dr. Hamzah Gunawan, MM., Rina Dwiarti, SE, M.Si., Shadrina Hazmi, SE, M.Sc., Awan Santosa, SE, M.Sc., Dr. Audita Nuvriasari, SE, MM., Dr. Asep Rokhyadi PS, SE, M.Si., Drs. Subarjo, M.Si., Titik Desi Harsoyo, SE, M.Si.

Editor: Widarta, SE., MM., Sutrisno, Dian Rahayu, Rizal Hanafi Asnan, Lathifah Kurniawati, Annisa Nur Laely, Risky Herdianto.

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

Email: 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 “Manajemen Pemasaran: Implementasi Manajemen Pemasaran dalam Meningkatkan Standar Mutu Kinerja Organisasi” dengan baik dan tepat waktu.

Buku ini dibuat dengan tujuan untuk memenuhi tugas ujian tengah semester mata kuliah Workshop Manajemen dari Bapak Widarta, SE,MM. pada program Studi Manajemen. Selain itu, buku ini juga menceritakan berbagai pengalaman yang dialami oleh mahasiswa Universitas Mercu Buana Yogyakarta khususnya Program Studi Manajemen yang mengambil konsentrasi pemasaran sesuai dengan tempat magang yang telah ditentukan oleh masing-masing mahasiswa.

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 dengan bidang peminatan mahasiswa dalam rangka turut berkontribusi membantu pengembangan pelaku bisnis, UMKM, koperasi, maupun instansi pemerintah.

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, 29 Maret 2024

Tim Penulis

DAFTAR ISI

Kata Pengantar	3
Daftar Isi	5
Implementasi Manajemen Pemasaran untuk Mengembangkan Promosi Wisata pada Dinas Pariwisata dan Kebudayaan Kabupaten Kebumen <i>Annisa Nur Laely, Dr. Hamzah Gunawan, MM.</i>	7
Strategi Pemasaran Digital dalam Meningkatkan Pertumbuhan Jumlah Anggota pada Koperasi Simpan Pinjam Cusanqti Yogyakarta <i>Ardi Prayoga, Rina Dwiarti, SE.,M.Si</i>	18
Implementasi Manajemen Pemasaran untuk Mengembangkan Kegiatan Kepemudaan pada Dinas Kepemudaan, Olahraga, dan Pariwisata Kota Magelang <i>Arianti Muslihatin, Shadrina Hazmi, SE., M.Sc.</i>	30
Upaya Meningkatkan Kualitas Pelayanan dan Strategi Pemasaran Digital pada Perusahaan Umum Daerah Air Minum (Perumdam) Tirta Projotamansari Kabupaten Bantul <i>Dian Rahayu, Awan Santosa, S.E., M.Sc.</i>	40
Pengembangan Branding Melalui Media Sosial dan Peningkatan Sistem Penjualan Di Toko Online Pada Toko Ragil Jaya <i>Didi Dwi Kurnianto, Dr. Audita Nuoriasari, SE.,M.M</i>	49
Program Peningkatan Kualitas Layanan Guna Memperkuat Loyalitas Pelanggan di Santi Mebel <i>Joslin Siregar, Dr. Audita Nuoriasari, SE., MM.</i>	53
Strategi Pemasaran dan Pengelolaan Media pada CV SantiJaya Indonesia di Yogyakarta <i>Dwi Wahyuprasetya Nugroho, Dr. Asep Rokhyadi PS, SE.,M.Si</i>	60
Peran Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Kabupaten Kulon Progo dalam Pemberdayaan UMKM Melalui Bimbingan Teknis Pengembangan Bisnis <i>Lathifah Kurniawati, Shadrina Hazmi, SE.,M.Sc.</i>	65
Inovasi Produk dan Strategi Pemasaran pada CV Santijaya Indonesia di Yogyakarta <i>M. Husen Pradana, Rina Dwiarti, SE.,M.Si</i>	73

Penerapan Digital Marketing Melalui Media Sosial pada Usaha Street Korean Potato Cheese Bread <i>Moh Dandi Putra Pratama, Awan Santosa, SE., M.Sc</i>	77
Inovasi Promosi Pemasaran dan Efektivitas Produksi pada CV Windra Mekar di Yogyakarta <i>Muh. Ilham, Drs. Subarjo, M.Si</i>	87
Pentingnya Meningkatkan Keterampilan Pelaku UKM dan Digitalisasi Marketing pada Pelaku UKM Binaan Dinas Perindustrian, Koperasi, dan UKM Kota Yogyakarta <i>Rizal Hanafi Asnan, Drs. Subarjo, M.Si</i>	94
Meningkatkan Efektivitas Kinerja Pelayanan Tata Usaha di SMA Negeri 1 Teladan Yogyakarta <i>Rizky Herdianto, Dr. Asep Rokhyadi PS, S.E.,M.Si</i>	104
Peningkatan Kualitas Pelayanan dan Pengembangan UMKM pada Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Kab. Kulon Progo <i>Salwa Nur Azizah, Rina Dwiarti, SE.,M.Si</i>	115
Perancangan Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Penjualan di Kerajinan Anyaman Besek Bambu Kelompok Tani Maju Jaya Kulon Progo <i>Sinta Dwi Wahyuni, Titik Desi Harsoyo, SE., M.Si</i>	123
Implementasi Digital Marketing untuk Meningkatkan Penjualan Produk CV Criza Khansa Pratama <i>Sutrisno, Titik Desi Harsoyo, SE., M.Si</i>	132
Kualitas Produk dan Strategi Pemasaran pada CV. Windra Mekar <i>Mustolih, Dr. Hamzah Gunawan, MM</i>	137
Biografi Penulis	149

IMPLEMENTASI MANAJEMEN PEMASARAN UNTUK MENGEMBANGKAN PROMOSI WISATA PADA DINAS PARIWISATA DAN KEBUDAYAAN KABUPATEN KEBUMEN

Annisa Nur Laely, Dr. Hamzah Gunawan, MM.

PENDAHULUAN

Dinas Pariwisata Dan Kebudayaan Kabupaten Kebumen adalah lembaga pemerintahan yang bergerak di tingkat kabupaten. Kantor Dinas Pariwisata dan Kebudayaan wilayah Kabupaten Kebumen, Jawa Tengah memiliki tugas untuk melaksanakan urusan pemerintahan Kabupaten Kebumen dalam bidang budaya dan pariwisata berdasarkan asas otonomi daerahnya. Melalui kantor Dinas pariwisata dan kebudayaan atau yang disingkat Disparbud ini, berbagai urusan pemerintah daerah terkait bidang pariwisata dan kebudayaan dilakukan. Adapun tugas Disparbud adalah sebagai pelaksana urusan pemerintah daerah pada bidang pariwisata dan pelestarian budaya di wilayah kerjanya. Fungsi Disparbud ialah merumuskan kebijakan bidang pariwisata, kesenian, kebudayaan dan perfilman, penyelenggara pariwisata dan kebudayaan, pembinaan dan pembimbingan pada pelaku pariwisata dan budaya di wilayah kerjanya, koordinator UPTD, hingga pelaporan dan koordinasi urusan pariwisata dan budaya. Dinas Pariwisata Dan Kebudayaan Kabupaten Kebumen terletak di Jalan Soekarno Hatta Nomor 62 Kebumen, Kebumen, Jawa Tengah.

Dinas pariwisata Dan Kebudayaan Kabupaten Kebumen merupakan Dinas Pariwisata di Kebumen yang dikenal dengan DISPARBUD Kebumen. Departemen ini bertanggung jawab untuk mempromosikan dan mengembangkan pariwisata di daerah, serta melestarikan budaya dan warisan lokal, selain itu departemen ini juga bertanggung jawab untuk menyelenggarakan acara dan festival yang menampilkan tradisi dan adat istiadat setempat. Tujuan Dinas Pariwisata Dan Kebudayaan Kebumen ini adalah mewujudkan pertumbuhan ekonomi daerah yang stabil, berkualitas dan merata dengan mengoptimalkan potensi unggulan daerah dan terwujudnya kesalehan sosial di dalam masyarakat. Departemen tersebut terlibat dalam berbagai tugas, termasuk mengelola tujuan wisata,

memberikan informasi kepada pengunjung, dan bekerja sama dengan organisasi lain untuk mempromosikan pariwisata. Departemen ini diatur dengan peraturan daerah dan mendapat arahan dari Bupati Kebumen. Kebumen Memiliki panorama alam yang indah dengan semboyan “KEBUMEN SEMARAK’ dan Brand “ YUH PLESIR KEBUMEN “.

Dinas Pariwisata dan Kebudayaan Kebumen telah menyiapkan POKDARWIS (Kelompok Sadar Wisata) dari desa wisata untuk mempromosikan pariwisata di daerah tersebut. Pemasaran memainkan peran penting dalam pengembangan industri apa pun, termasuk pariwisata. Dalam kasus Dinas Pariwisata dan Kebudayaan Kebumen, ada beberapa isu terkait pemasaran yang perlu dibenahi. Salah satu masalah utama adalah kurangnya strategi pemasaran yang komprehensif dan terkoordinasi. Tanpa rencana pemasaran yang jelas dan efektif, sulit bagi Dinas Pariwisata Dan Kebudayaan Kebumen untuk menjangkau sasaran wisatawan secara efektif. Selain itu, diperlukan kolaborasi dan kemitraan yang lebih besar antara pelaku industri pariwisata Kebumen untuk meningkatkan efektivitas upaya pemasaran. Kurangnya promosi menggunakan pemasaran digital, tanpa kehadiran pemasaran digital yang kuat, Kebumen mungkin tidak dapat menjangkau audiens targetnya secara efektif di dunia yang serba cepat dan terhubung secara digital saat ini.

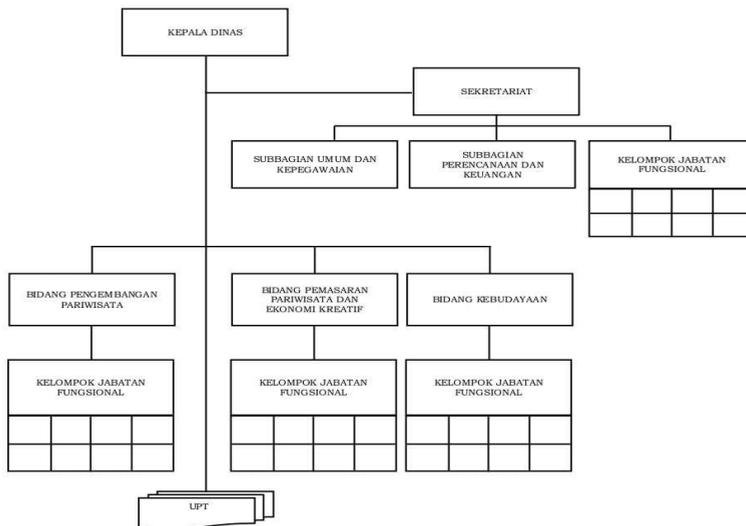
Terkait dengan tugas dan fungsinya, Dinas Pariwisata dan Kebudayaan Kebumen berwenang untuk mengeluarkan izin-izin bidang pariwisata meliputi Izin Usaha Pariwisata untuk travel agent dan lainnya, mengurus Izin Tetap Usaha Pariwisata (ITUP), Tanda Daftar Usaha Pariwisata atau TDUP meliputi surat Tanda Daftar Usaha Jasa Perjalanan Wisata, Tanda Daftar Usaha Penyedia Akomodasi, Tanda daftar Usaha Kawasan Pariwisata, dan lainnya. Selain izin-izin bidang pariwisata, Disparbud juga memiliki wewenang dalam mengeluarkan izin terkait bidang kebudayaan seperti kegiatan kebudayaan, alih fungsi bangunan bersejarah dan lainnya. Untuk informasi lainnya Anda dapat berkunjung langsung pada kantor Disparbud terdekat, menghubungi kontak telepon, atau mengakses website resmi Disparbud untuk informasi umum.

A. Analisis Situasi

Dinas Pariwisata dan Kebudayaan Kebumen memiliki sebuah Struktur Organisasi. Pengelolaan tenaga kerja di Dinas Pariwisata dan Kebudayaan Kebumen terdiri dari Pegawai Negeri Sipil, pegawai Non-PNS atau P2K, dan outsourcing. Pegawai Negeri Sipil (PNS) adalah warga negara Indonesia yang memenuhi syarat tertentu, diangkat sebagai Pegawai Aparatur Sipil Negara secara tetap oleh pejabat pembina kepegawaian untuk menduduki jabatan pemerintah. Dinas Pariwisata Dan Kebudayaan Kabupaten Kebumen terdiri dari 1 (satu) sekretariat dan 3 bidang. Sekretariat sendiri terdiri dari Subbagian Umum dan jabatan fungsional. Sedangkan 3 bidang tersebut

meliputi Bidang Pengembangan Pariwisata, Bidang Pemasaran Pariwisata dan Ekonomi Kreatif, dan Bidang Kebudayaan. Untuk menunjang dan kelancaran kegiatan yang bergerak dibidang pariwisata, adapun jabatan dan nama pejabat Dinas Pariwisata Dan Kebudayaan Kebumen.

- Kepala Dinas Pariwisata dan Kebudayaan Kebumen: Dra Maria Margaretha Sri Kuntarti M.Si
- Sekretaris Dinas Pariwisata dan Kebudayaan Kebumen: Ma`Rifah S.Ip., Mm.
- Kepala Sub Bagian Umum: Siti Rositah A.Md Sebagai PLT
- Kepala Bidang Pengembangan Pariwisata: Herlina Januarita S.Pd.
- Kepala Bidang Pemasaran Pariwisata dan Ekonomi Kreatif: Khamla Nugraheni Se, M.Si.
- Kepala Bidang Kebudayaan: Istiyadi S.Km., Mm.



Gambar 1. Struktur Organisasi dan Tata Kelola

Dinas Pariwisata Dan Kebudayaan Kebumen ini berada di Jalan Soekarno Hatta Nomor 62 Kebumen, Kebumen, Jawa Tengah. Lokasi ini sangat strategis karena berada di sebelah jalan utama sehingga akses untuk menuju ke Dinas Pariwisata Dan Kebudayaan Kebumen ini bisa dibilang cukup mudah. Selain berada di sebelah jalan utama, Dinas Pariwisata Dan Kebudayaan Kebumen juga berada dilingkungan dimana dekat dengan dinas atau kantor pemerintahan yang lain contoh nya dekat dengan Setda Kebumen, Dinas Pertahanan, BPBJ, dan Bapedda. Dinas Pariwisata Dan Kebudayaan Kebumen ini memiliki 2 lantai. Lantai 1 terdapat lobi, ruang bidang umum, ruang kepala dinas, ruang bidang keuangan, ruang bidang

pengembangan pariwisata, dapur, ruang rapat, ruang arsip, dan 3 kamar mandi atau toilet. Sedangkan dilantai 2 terdapat ruang bidang pemasaran, ruang bidang kebudayaan, mushola, dan 1 toilet atau kamar mandi.

Tujuan KKL memberikan manfaat terutama bagi mahasiswa terutama yaitu untuk menghadapi dunia kerja, melatih mahasiswa dalam aspek manajemen yang tidak terdapat dalam proses perkuliahan, mengimplementasikan manajemen pemasaran yang terdapat pada instansi, serta Melakukan berbagai kegiatan praktik kerja serta mengimplementasikan manajemen pemasaran yang terdapat pada Instansi. Manfaat KKL terutama bagi perusahaan atau instansi dapat membantu kinerja di perusahaan atau instansi yang bersangkutan sehingga pekerjaan menjadi lebih ringan, cepat selesai dan sesuai dengan batas waktu atau target. Serta manfaat bagi Universitas Mercu Buana Yogyakarta yaitu dapat membantu menjalin kerjasama yang baik antara Universitas Mercu Buana Yogyakarta dengan perusahaan atau instansi yang bersangkutan.

B. Visi Dinas Pariwisata dan Kebudayaan Kabupaten Kebumen

DinasPariwisata danKebudayaanKabupatenKebumenmengacu pada Visi Bupati dan Wakil Bupati Kebumen yaitu “*Bersama Menuju Masyarakat Kebumen yang Sejahtera, Unggul, Berdaya, Agamis dan Berkelanjutan*”. Makna yang terkandung dalam visi tersebut dijabarkan sebagai berikut:

- **Bersama:** bermakna bahwa dalam rangka mencapai tujuan pembangunan, seluruh komponen masyarakat dan pemerintah bergerak bersama-sama dan saling menguatkan sebagai sebuah kesatuan yang kokoh dan sinergis
- **Menuju:** bermakna bahwa dalam melaksanakan pembangunan senantiasa memiliki arah dan tujuan yang jelas dan terukur
- **Sejahtera:** bermakna bahwa pembangunan harus diorientasikan untuk pemenuhan kebutuhan dasar masyarakat berupa pangan, sandang, papan (perumahan), kesehatan, pendidikan dan sosial sehingga tercipta kemanusiaan yang adil dan beradab
- **Unggul:** bermakna bahwa pembangunan yang dilaksanakan harus mampu mengembangkan dan menciptakan potensi daerah menjadi produk unggulan daerah yang berdaya saing tinggi
- **Berdaya:** bermakna bahwa pembangunan yang dilaksanakan harus mampu menciptakan masyarakat yang memiliki kekuatan, kemampuan dan tenaga serta memiliki solusi terbaik dalam menyelesaikan segala persoalan yang dihadapi
- **Agamis:** bermakna bahwa pembangunan yang dilaksanakan harus mampu menciptakan masyarakat yang berpegang teguh pada nilai-nilai keagamaan mengedepankan potensi intelektual dan rohaniah, yang dicirikan dengan sifat-sifat keimanan, ketakwaan, keadaban,

keilmuan, kegigihan dalam kebaikan, kebenaran, dan persaudaraan

- **Berkelanjutan:** bermakna bahwa seluruh pembangunan harus dilaksanakan secara komprehensif dan terintegrasi dengan baik serta memiliki keberlangsungan terus-menerus (berkesinambungan) sehingga tercipta pembangunan yang bermanfaat, berdaya guna bagi masyarakat dan berwawasan lingkungan.

C. Misi Dinas Pariwisata Dan Kebudayaan Kabupaten Kebumen

Dalam rangka pencapaian visi dengan tetap memperhatikan kondisi dan permasalahan yang ada, tantangan ke depan, serta memperhitungkan peluang yang dimiliki, maka ditetapkan 6 (enam) misi sebagai berikut:

- Membangun sumberdaya manusia yang memiliki wawasan luas, tangguh serta berkemajuan melalui pendidikan dan kesehatan yang berkualitas
- Peningkatan kesejahteraan dan perlindungan sosial masyarakat dengan melakukan pemerataan dan penyeimbangan pembangunan secara berkelanjutan untuk mengurangi kesenjangan ekonomi, sosial, politik dan budaya serta melakukan pembangunan yang bukan terfokus hanya pada aspek fisik saja tetapi juga aspek non fisik berupa pengembangan potensi intelektual, rohaniah, intuisi, kata hati, akal sehat, fitrah dan yang bersifat batin lainnya dalam bingkai kebersamaan dan sinergitas antar elemen masyarakat
- Mengembangkan kemandirian perekonomian daerah yang bertumpu pada pengembangan potensi lokal unggulan melalui sinergi fungsi-fungsi pertanian, industri, pariwisata dan sektor lainnya, dengan penekanan pada peningkatan pendapatan masyarakat dan penciptaan lapangan kerja serta berwawasan lingkungan
- Meningkatkan perekonomian daerah yang memiliki daya saing tinggi berbasis pertanian, industri, perikanan, pariwisata dan budaya melalui proses pembangunan ekonomi yang berkesinambungan dalam rangka meningkatkan kesejahteraan dan mengurangi kemiskinan
- Menyediakan sarana dan prasarana pendidikan yang baik, meningkatkan nilai kualitas pendidikan serta membuka akses kesehatan yang maksimal dan terjangkau bagi seluruh lapisan masyarakat
- Memperkuat sekaligus meningkatkan tata kelola pemerintahan yang baik dan bersih serta mampu menciptakan iklim pelayanan publik yang maksimal (Good and Clean Government) dengan jalan menciptakan kualitas pelayanan publik, sistem kelembagaan dan ketatalaksanaan pemerintah daerah yang bersih, efisien, efektif, profesional, transparan dan akuntabel, yang didukung dengan sistem

pengawasan yang efektif guna menekan perilaku korupsi, kolusi serta meningkatkan pengetahuan, pemahaman dan pendalaman agama.

Dari 6 misi tersebut, Dinas Pariwisata dan Kebudayaan Kabupaten Kebumen dalam menjalankan tugas dan fungsinya terkait dengan misi kesatu, ketiga, dan keenam yang diimplementasikan ke dalam program dan kegiatan pembangunan.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan Kuliah Kerja Lapangan ini dilaksanakan dalam waktu kurang lebih satu bulan terhitung mulai dari tanggal 09 Oktober 2023 sampai dengan 17 November 2023 dengan masa kerja 5 hari kerja. Kegiatan KKL ini dilakukan di Dinas Pariwisata Dan Kebudayaan Kebumen. Dinas Dan Kebudayaan Kebumen ini terletak di di Jalan Soekarno Hatta Nomor 62 Kebumen, Kebumen, Jawa Tengah. Penentuan lokasi tersebut mempertimbangkan bahwa di Kebumen sendiri termasuk daerah wisata dan memiliki dinas terkait yang mengurus wisata wisata yang ada di Kebumen baik pengelolaannya maupun promosinya dan ini sesuai dengan bidang konsentrasi yang di ambil oleh mahasiswa yaitu pemasaran dan Dinas Pariwisata Dan Kebudayaan Kabupaten Kebumen ini mempunyai Divisi Pemasaran didalamnya dan relevan untuk di jadikan sebagai tempat Kuliah Kerja Lapangan.

Dalam kegiatan KKL ini dibimbing oleh pembimbing lapangan dan pembimbing akademik. Peran dari pembimbing lapangan dalam kegiatan KKL ini adalah sebagai fasilitator yang memberikan arahan serta informasi bagi peserta KKL. Sedangkan peran pembimbing akademik sebagai fasilitator dalam bidang akademik untuk memastikan mahasiswa melakukan kegiatan KKL sesuai dengan prosedur atau peraturan yang telah ditetapkan oleh universitas. Metode pelaksanaan pada kegiatan magang ini sebagai berikut:

A. Praktik kerja

Praktik kerja atau KKL disesuaikan dengan disiplin ilmu dan keahlian mahasiswa sesuai dengan prosedur kerja instansi yang terkait. Mahasiswa ikut serta dalam aktivitas atau kegiatan sebagai karyawan KKL dengan berbagai aktivitas. Metode yang digunakan dalam praktik kerja atau KKL adalah dengan menggunakan metode observasi partisipasi (Participant Observation) dimana mahasiswa ikut berpartisipasi secara langsung dan terlibat dalam berbagai kegiatan di Dinas Pariwisata Dan Kebudayaan Kebumen.

B. Dokumentasi

Metode pelaksanaan dokumentasi dilakukan dengan tujuan untuk melengkapi informasi- informasi yang diperoleh di lapangan agar lebih

lengkap serta menunjang kebenaran dan keterangan yang diberikan sesuai dengan topik yang dibahas. Dokumentasi ini berupa foto kegiatan yang berkaitan dengan aktivitas yang dilakukan selama praktik kerja atau KKL.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Kuliah Kerja Lapangan dilakukan secara offline, dimana wajib mengikuti kegiatan dengan tatap muka atau datang ke lokasi dengan ketentuan wajib datang selama 25 hari kerja. Penulis mengikuti kegiatan KKL dengan efektivitas kerja 5 hari dan 2 hari libur. Senin – Jum’at adalah hari kerja dan libur dihari sabtu dan minggu, dengan jam kerja dari pukul 07.30 – 16.00 WIB pada hari Senin – Kamis dan di hari jumat mulai pukul 07.30-11.00 WIB.

Dari kegiatan yang dilakukan dari hasil kegiatan tersebut adalah sebagai berikut:

1. Mengentri surat masuk pada wibesite SIKD Kabupaten Kebumen, yaitu surat surat yang masuk ke dinas di entri dan kemudian di olah dan akhirnya diteruskan kepada atasan untuk ditindak lanjuti.
2. Mempublikasikan berita mengenai agenda kegiatan yang telah dilakukan oleh Dinas Pariwisata dan Kebudayaan (Disparbud) Kabupaten Kebumen di Website resmi DISPARBUD, yaitu semua kegiatan kegiatan atau event event tugas dinas di publikasikan melalui media yang digunakan untuk menambah pengetahuan kepada masyarakat apa saja event atau kegiatan umum yang bias di hadiri untuk umum sebagai bentuk kesejahteraan masyarakat.
3. Membantu Mengeprintkan surat dari E-letter, surat surat yang masuk melalui aplikasi E-Letter di unduh kemudian di print untuk menjadi hardfile agar lebih mudah pimpinan untuk mengolah dan memberi tugas.
4. Memeriksa presensi kehadiran pegawai Dinas Pariwisata Dan Kebudayaan Kebumen di wibesite E-presence, selama akan akhir bulan biasanya pegawai merekap kehadiran pegawai untuk di rekap dan setorkan kepada atas untuk ditindak lanjuti mengenai gaji pegawai.

Kegiatan Kuliah Kerja Lapangan memberikan gambaran yang jelas dalam dunia kerja yang sesungguhnya kepada mahasiswa sehingga mahasiswa memiliki bekal untuk memasuki dunia kerja nantinya. Selama kegiatan KKL, saya sebagai penulis banyak melakukan kegiatan pekerjaan yang jarang atau sebelumnya tidak pernah dilakukan. Hal tersebut menjadi suatu

tantangan tersendiri bagi penulis dalam menjalankan pekerjaan sewaktu KKL di Dinas Pariwisata Dan Kebudayaan Kebumen. Yang

menjadi tantangan selanjutnya adalah bagaimana cara mengatasi tantangan tersebut dan dalam tekanan sekalipun. Dari awal penulis masuk KKL penulis mendapatkan banyak pembelajaran yang sangat berpengaruh dengan kehidupan penulis kedepannya. Mulai dari penulis harus memiliki tanggung jawab penuh terkait pekerjaannya. Dengan permasalahan yang ada penulis dapat membantu dalam mengatasi dan menjalankan solusi yang diberikan.

Selama pelaksanaan KKL yang penulis lakukan dalam kurun waktu 30 hari di Dinas Pariwisata Dan Kebudayaan Kabupaten Kebumen di divisi pemasaran yaitu menerapkan serta mempelajari tentang website dan media media yang biasa digunakan oleh dinas untuk mempublikasikan kegiatan Dinas Pariwisata Dan Kebudayaan Kebumen. Mengolah surat menyurat melalui elletter, membantu dalam pelaksanaan kegiatan event event yang di adakan oleh dinas dan yang bertanggungjawab mengelola adalah divisi pemasaran. Akan tetapi semua aktivitas tidak dilakukan sendiri oleh penulis saat melaksanakan kegiatan KKL selalu ada bimbingan. Selama KKL berlangsung penulis diajari tentang promosi di media sosial untuk memperkenalkan fasilitas serta kegiatan-kegiatan yang dilakukan oleh Dinas Pariwisata Dan Kebudayaan Kebumen. Mempromosikan mengenai event-event yang di buat oleh dinas agar masyarakat tau dan memeriahkan acara tersebut.

Menjalankan solusi-solusi Kuliah Kerja Lapangan berdasarkan permasalahan yang penulis temukan pada lokasi KKL, maka didapatkan hasil evaluasi dari pelaksanaan program yang dijalankan pada Dinas pariwisata Dan kebudayaan Kebumen bidang pemasaran sebagai berikut, hal ini mencakup kemampuan untuk menerapkan teori yang dipelajari di dunia nyata dan meningkatkan keterampilan praktis yang berkaitan dengan pekerjaan yang dilakukan, pengalaman kerja dapat mencakup pengalaman kerja praktik, termasuk level tanggung jawab yang diberikan, kerjasama dengan tim, dan kesempatan untuk berinteraksi dengan profesional dalam industri tersebut. Hal ini dapat menilai sejauh mana praktik dapat beradaptasi dengan lingkungan kerja dan memperoleh pemahaman tentang dunia pariwisata, umpan balik dan bimbingan juga melibatkan pengukuran kualitas umpan balik dan bimbingan yang diberikan oleh mentor KKL.

Kualitas umpan balik ini mencakup kejelasan, kebermanfaatn, dan frekuensi umpan balik yang diberikan untuk membantu perkembangan praktik, kontribusi dan hasil kerja dapat mencakup evaluasi kontribusi praktik dalam tugas dan proyek yang ditugaskan. Penilaian terhadap kualitas dan kelengkapan pekerjaan yang dilakukan serta dampaknya terhadap pencapaian tujuan organisasi atau proyek yang sedang berjalan, Perkembangan pribadi juga dapat melibatkan penilaian terhadap perkembangan pribadi praktik selama masa magang, termasuk kemampuan promosi, keterampilan manajemen waktu, adaptasi terhadap perubahan, dan

kemampuan untuk bekerja dalam tim. Hal ini mencerminkan pertumbuhan dan perkembangan pribadi yang dicapai selama magang.

Pelajaran berharga, selama Kuliah Kerja Lapangan di Dinas Pariwisata Dan Kebudayaan Kebumen dengan fokus pemasaran, penulis mendapatkan pelajaran berharga mengenai wawasan dan pengalaman yang berdampak signifikan terhadap pengetahuan pemasaran. Pertama dan terpenting, penulis belajar pentingnya memahami kebutuhan dan motivasi wisatawan untuk memasarkan destinasi secara efektif. Dengan berinteraksi dengan wisatawan dan melakukan riset pasar, penulis dapat memperoleh pemahaman yang lebih mendalam tentang preferensi, minat, dan ekspektasi mereka. Pengetahuan ini memungkinkan penulis untuk menyesuaikan strategi dan kampanye pemasaran yang akan beresonansi dengan audiens target, yang pada akhirnya mendorong keterlibatan wisatawan dan meningkatkan jumlah pengunjung. Selain itu, penulis belajar pentingnya komunikasi dan kolaborasi yang efektif dalam tim. Bekerja bersama para profesional di industri pariwisata, penulis menyaksikan secara langsung bagaimana kerja tim dan komunikasi yang efektif sangat penting untuk kampanye pemasaran yang sukses. Dengan berpartisipasi aktif dalam tim, mengemukakan pendapat dan kolaboratif, penulis dapat meningkatkan keterampilan komunikasi dan belajar bagaimana bekerja secara efektif dengan beragam individu dengan keahlian dan perspektif yang berbeda. Selain itu, magang memberikan penulis pengalaman praktis dalam perencanaan dan pelaksanaan acara. Penulis berkesempatan membantu mengorganisir dan mempromosikan berbagai event pariwisata.

EVALUASI

Kegiatan Kuliah Kerja Lapangan memberikan gambaran yang jelas dalam dunia kerja yang sesungguhnya kepada mahasiswa sehingga mahasiswa memiliki bekal untuk memasuki dunia kerja nantinya. Selama kegiatan KKL, saya sebagai penulis banyak melakukan kegiatan pekerjaan yang jarang atau sebelumnya tidak pernah dilakukan. Hal tersebut menjadi suatu tantangan tersendiri bagi penulis dalam menjalankan pekerjaan sewaktu KKL di Dinas Pariwisata Dan Kebudayaan Kebumen yang menjadi tantangan selanjutnya adalah bagaimana cara mengatasi tantangan tersebut dan dalam tekanan sekalipun. Dari awal penulis masuk KKL penulis mendapatkan banyak pembelajaran yang sangat berpengaruh dengan kehidupan penulis kedepannya. Mulai dari penulis harus memiliki tanggung jawab penuh terkait pekerjaannya. Dengan permasalahan yang ada penulis dapat membantu dalam mengatasi dan menjalankan solusi yang diberikan.

Selama pelaksanaan KKL yang penulis lakukan dalam kurun waktu 30 hari di Dinas Pariwisata Dan Kebudayaan Kabupaten Kebumen di divisi pemasaran yaitu menerapkan serta mempelajari tentang website dan media media yang biasa digunakan oleh dinas untuk mempublikasikan kegiatan

Dinas Pariwisata Dan Kebudayaan Kebumen. Mengolah surat menyurat melalui elletter, membantu dalam pelaksanaan kegiatan event event yang di adakan oleh dinas dan yang bertanggungjawab mengelola adalah divisi pemasaran. Akan tetapi semua aktivitas tidak dilakukan sendiri oleh penulis saat melaksanakan kegiatan KKL selalu ada bimbingan. Selama KKL berlangsung penulis diajari tentang promosi di media sosial untuk memperkenalkan fasilitas serta kegiatan-kegiatan yang dilakukan oleh Dinas Pariwisata Dan Kebudayaan Kebumen. Mempromosikan mengenai event-event yang di buat oleh dinas agar masyarakat tau dan memeriahkan acara.

KESIMPULAN DAN SARAN

Dinas Pariwisata Dan Kebudayaan Kebumen merupakan Dinas Pariwisata di Kebumen yang dikenal dengan Disparbud. Departemen ini bertanggung jawab untuk mempromosikan dan mengembangkan pariwisata di daerah, serta melestarikan budaya dan warisan lokal, selain itu departemen ini juga bertanggung jawab untuk menyelenggarakan acara dan festival yang menampilkan tradisi dan adat istiadat setempat. Dalam kasus industri pariwisata Kebumen, ada beberapa isu terkait pemasaran yang perlu dibenahi. Salah satu masalah utama adalah kurangnya strategi pemasaran yang komprehensif dan terkoordinasi. Selain itu, diperlukan kolaborasi dan kemitraan yang lebih besar antara pelaku industri pariwisata Kebumen untuk meningkatkan efektivitas upaya pemasaran. Kurangnya promosi menggunakan pemasaran digital. Untuk mengatasi permasalahan tersebut penulis memberikan solusi untuk Dinas Pariwisata Kebumen yaitu yang pertama mengenai kurangnya strategi pemasaran yang komperhensif dan terkoordinasi.

Penulis membantu dinas dalam melakukan strategi baru pemasaran wisata di Kebumen, penulis ikut serta dan turun langsung ke lapangan untuk membantu menjalankan strategi pemasaran wisata yaitu dengan melakukan sosialisasi sadar wisata yang diberikan oleh Dinas Pariwisata kepada pihak-pihak terkait. Lalu yang kedua yaitu diperlukan kolaborasi dan kemitraan yang lebih besar antara pelaku industri pariwisata Kebumen untuk meningkatkan efektivitas upaya pemasaran. Untuk solusi tersebut penulis membantu mengatasi permasalahan dengan Dinas Pariwisata Kebumen berkolaborasi bersama bersama Pokdarwis selaku narasumber dalam kegiatan sosialisasi sadar wisata. Yang terakhir yaitu kurangnya promosi menggunakan pemasaran digital, dalam hal ini solusi yang ditempuh yaitu penulis secara langsung membantu Dinas dalam membuat video promosi wisata yang kemudian di upload ke dalam website dinas pariwisata dan akun Instagram resmi Dinas Pariwisata Kebumen.

Solusi yang diberikan memberikan perubahan bagi instansi Dinas Pariwisata Kebumen yaitu Pemasaran wisata menjadi komperhensif dan

terkoordinasi dengan strategi baru yang diterapkan Dinas Pariwisata Dan Kebudayaan Kebumen yaitu dengan melakukan promosi menggunakan sosialisasi sadar wisata tahun 2023 secara langsung dan tepat sasaran. Pemaparan materi promosi yang lebih luas dan lengkap karena materi yang diberikan berasal dari kolaborasi kemitraan yang lebih besar serta pelaku industry pariwisata itu sendiri kemitraan dan pelaku yang dimaksud yaitu Pokdarwis selaku narasumber. Promosi disosial media menjadi update dan promosi yang di unggah menarik hingga menarik vewers yang banyak sehingga pengenalan wisata yang ada di Kebumen menjadi lebih efektif dan bervariasi.

Saran dari penulis agar Instansi Dinas Pariwisata Dan Kebudayaan Kebumen dapat lebih baik dan terus konsisten dalam mempromosikan wisata di Kebumen yaitu dengan sentiasa menyusun strategi dan memperbarui strategi pemasaran, dan menjalankan strategi pemasaran wisata dengan kekompakan, kedisiplinan dan semangat yang tinggi. Selain itu terus mengembangkan pariwisata Kebumen dengan terus membangun relasi dan kerjasama dengan institusi dan kemitraan guna membangun wisata yang berkualitas dan banyak diminati oleh wisatawan. Serta terus mengembangkan pemasaran terutama pemasaran digital yang semakin lama semakin kuat dan berpengaruh. Serta selalu menjaga kekompakan dalam menjalankan tugas di Dinas Pariwisata Dan Kebudayaan Kebumen.

DOKUMENTASI



STRATEGI PEMASARAN DIGITAL DALAM MENINGKATKAN PERTUMBUHAN JUMLAH ANGGOTA PADA KOPERASI SIMPAN PINJAM CUSANQTI YOGYAKARTA

Ardi Prayoga, Rina Dwiarti, SE.,M.Si

PENDAHULUAN

Saat ini persaingan dalam dunia kerja begitu ketat. Dibutuhkan keterampilan dan keahlian yang mumpuni untuk bisa bersaing diantara jutaan para pencari kerja yang semakin hari semakin bertambah. Begitu selektifnya perusahaan dalam merekrut tenaga kerja yang berkualitas membuat berbagai sekolah dan lembaga pendidikan termasuk perguruan tinggi melakukan berbagai upaya dalam meningkatkan kualitas lulusanya. Banyaknya sarjana pengangguran sedang menjadi topik hangat dari tahun ke tahun. Semakin susah mencari lapangan pekerjaan dan maraknya tingkat persaingan membuat beberapa orang tidak mampu bersaing dan menjadi seorang pengangguran. Hal ini dikarenakan mereka tidak memiliki bekal yang kuat dalam menghadapi realita dunia kerja saat ini. Mereka tidak bisa memenuhi kualifikasi yang dijadikan sebagai standar perekrutan.

Praktik Kerja Lapangan (PKL) adalah sebuah ajang bagi mahasiswa/i untuk menerapkan teori-teori yang diterima saat proses pembelajaran di bangku kuliah kedalam dunia kerja yang sebenarnya. Melalui Praktek Kerja ini mahasiswa akan dapat mengaplikasikan ilmu yang telah diperoleh di bangku perkuliahan kedalam lingkungan kerja yang sebenarnya serta mendapat kesempatan untuk mengembangkan cara berfikir, menambah ide-ide yang berguna dan dapat menambah pengetahuan mahasiswa terhadap apa yang ditugaskan kepadanya. Sebagaimana diketahui bahwa teori merupakan suatu ilmu pengetahuan dasar bagi perwujudan Praktik Kerja Lapangan.

Dalam rangka menyelesaikan salah satu syarat Pendidikan S1 Fakultas Ekonomi Prodi Manajemen Universitas Mercu Buana Yogyakarta yang telah menyediakan sarana dan prasarana penunjang pendidikan dengan lengkap, namun sarana dan prasarana tersebut hanya menunjang aspek keahlian

professional secara teori saja. Dalam dunia kerja nantinya dibutuhkan keterpaduan antara pengetahuan akan teori yang telah didapatkan dari bangku perkuliahan dan pelatihan praktik di lapangan (Magang) guna memberikan gambaran tentang dunia kerja yang sebenarnya.

Pada pemilihan instansi untuk program kerja lapangan, Penulis memilih Koperasi Simpan Pinjam Cusanqti Daerah Istimewa Yogyakarta sebagai tempat untuk melaksanakan program kerja lapangan. KSP Cusanqti DIY merupakan suatu badan usaha bersama yang berjuang dalam bidang ekonomi dengan tujuan mensejahterakan para anggotanya. Di Yogyakarta sendiri KSP Cusanqti terbagi menjadi 3 wilayah yaitu: KSP Cusanqti Kulon Progo, KSP Cusanqti Bantul, dan KSP Cusanqti Yogyakarta sebagai kantor pusatnya. Koperasi Simpan Pinjam Cusanqti DIY memiliki salah satu bidang yaitu bidang pemasaran, di bidang tersebut penulis melakukan program kerja lapangan dengan kurun waktu selama 5 minggu dan terhitung 28 hari kerja yang kemudian akan dibahas lebih mendalam pada artikel laporan ini.

Koperasi Cusanqti atau *Credit Union* Sanqti yang diketuai Alfonsius Glori A. S, Pd., berhasil menciptakan sebuah koperasi yang berdiri sendiri dengan nama Sanqti. Awalnya, koperasi ini bermula dari sebuah koperasi guru di salah satu sekolah swasta di kota Pasuruan, yaitu sekolah Katolik Sang Timur yang sudah memiliki sejarah legendaris di bidang pendidikan. Koperasi guru ini kemudian tumbuh dan berkembang secara mandiri dengan modal terbatas hingga menjadi entitas dengan aset yang cukup besar. Fokus Koperasi Sanqti adalah pada Manajemen Sumber Daya Manusia (MSDM).

Visi dari Koperasi CUSanqti yang diusung oleh Ketua Alfonsius adalah untuk menciptakan profesional berintegritas yang setara dengan orang akademis. Mereka ingin memperkuat posisi Koperasi Sanqti dengan menghadirkan pola kebijakan yang berpihak pada anggota yang berada di kelas menengah ke bawah. Selain aktif sebagai Ketua Koperasi CU Sanqti, Alfonsius juga seorang penulis yang telah menerbitkan dua buku berjudul 'Transformasi Adaptif' dan 'Digital Marketing'. Buku-buku tersebut disumbangkan ke perpustakaan khusus di UPT KUKM Jatim.

Koperasi Simpan Pinjam (KSP) Cusanqti DIY merupakan lembaga keuangan dengan latar belakang Credit Union yang mulai dikembangkan di Yogyakarta pada tahun 2007. Seiring berjalannya waktu, pada tahun 2013 kami sudah mandiri baik dalam pengelolaan manajemen maupun keuangan dan memiliki badan hukum sendiri dengan Nomor 6/BH/KPTS/XV/XI/2013 sekaligus berganti nama menjadi KSP Cusanqti DIY dengan wilayah kerja di Daerah Istimewa Yogyakarta. Pengurus dan pengawas KSP Cusanqti DIY pada tahun 2023 berjumlah 18 orang dengan 3 orang sebagai pengurus, 2 orang pengawas, dan 12 orang dibidang manajemen dengan posisi dan jabatannya masing-masing.

KSP secara prinsip itu bisa memberikan pinjaman modal bagi anggotanya. Proses peminjamannya pun cenderung mudah dan tak berbelit-

belit, jika dibandingkan dengan lembaga keuangan lainnya. Hal inilah yang menjadi salah satu keunggulan KSP. Meski bentuknya sebagai lembaga keuangan, namun KSP bukanlah bank dan tidak bisa disamakan dengan bank. Karena KSP merupakan badan usaha yang terdiri dari beberapa anggota perseorangan dengan sifat terbuka serta dikelola secara mandiri. Oleh karena itu kekuasaan tertinggi pada KSP terletak pada Rapat Anggota Tahunan (RAT). Sementara untuk keuntungan koperasi dapat diwujudkan dalam bentuk sisa hasil usaha (SHU) dan dibagikan kepada seluruh anggota secara proporsional berdasarkan kontribusi anggota. Sejatinnya Koperasi Simpan Pinjam memiliki banyak fungsi. Namun secara umum, bidang usaha KSP itu meliputi:

- Pengumpulan dana berupa simpanan maupun tabungan anggota.
- Penyaluran dan pemberian bantuan pinjaman kepada anggota maupun calon anggota dengan kebutuhan yang mendesak.
- Tambahan modal usaha bagi anggota maupun calon anggota.
- Pelayanan pembelian maupun penjualan barang baik tunai maupun kredit. ("Koperasi Simpan Pinjam," 2021)

A. Situasi/kondisi di lokasi magang

Situasi di kantor KSP Cusanqti DIY sangat kondusif di mana karyawan yang selalu datang tepat waktu, suasana yang hening saat bekerja, ruangan yang rapih dan bersih, meja kerja yang nyaman, karyawan kantor yang memenuhi SOP, SDM yang melakukan pekerjaan sesuai bidang masing-masing dan kerja sama tim antara karyawan yang baik apabila suatu pekerjaan di antara salah satu SDM mengalami kesulitan. Secara keseluruhan situasi di KSP Cusanqti DIY sangat nyaman dan tentram walaupun mungkin di sela-sela waktu saat bekerja atau saat tidak ada anggota yang datang ke kantor untuk keperluan menabung atau keperluan lainnya, karyawan koperasi sangat senang bergurau atau saling bertukar cerita pengalaman pribadi untuk melepas penat saat bekerja, meski begitu SDM KSP Cusanqti DIY memiliki kualitas dan disiplin dalam bekerja.

B. Masalah di lokasi magang

- Kurangnya tingkat popularitas Koperasi Simpan Pinjam CU Sanqti Yogyakarta dikalangan masyarakat.
- Kurangnya penerapan digital marketing dalam memasarkan produk dimedia sosial.

C. Tujuan Magang

Dengan terlaksananya program praktek magang ini diharapkan adanya manfaat yang baik bagi semua pihak yang terkait dalam pelaksanaan

praktek magang ini.

- Untuk memenuhi syarat mata kuliah magang beserta salah satu syarat menyelesaikan program studi S1 Prodi Manajemen di Universitas Mercu Buana Yogyakarta.
- Meningkatkan pemahaman kepada mahasiswa/i mengenai hubungan antara ilmu teori yang diperoleh selama perkuliahan dan cara penerapannya pada kegiatan magang di KSP Cusanqti DIY, sehingga diharapkan dapat menjadi bekal bagi mahasiswa/i pada saat memasuki dunia kerja setelah lulus.
- Menambah informasi, ilmu pengetahuan serta pengalaman seputar dunia pekerjaan, khususnya pada bidang pemasaran digital. Sebagai peningkatan belajar bagi mahasiswa/i terhadap kondisi perusahaan/instansi yang sebenarnya.
- Mengetahui perbedaan sehingga diharapkan mahasiswa/i dapat melakukan penyesuaian secara otomatis dan dapat mengaitkan terhadap teori perkuliahan dengan program magang kerja yang dilakukan di KSP Cusanqti DIY.
- Diharapkan dapat mengenali kondisi dunia kerja dan lingkungan kerja serta memperbanyak pengalaman yang bermanfaat dalam terjun ke dunia kerja yang sesungguhnya nanti.
- Melatih keterampilan, percaya diri, kedisiplinan dan tanggung jawab yang dibutuhkan dalam dunia kerja serta dapat dengan baik berinteraksi dengan orang lain dalam menjalankan tugas yang diberikan dan juga melatih profesionalisme bagi mahasiswa dalam bekerja serta menjalin relasi dengan instansi sebagai lokasi magang kerja.

D. Manfaat Magang

Berikut merupakan manfaat kegiatan Program Magang Kerja bagi mahasiswa, Program Studi S1 Manajemen (Universitas Mercu Buana Yogyakarta) maupun instansi tempat Magang KSP Cusanqti DIY terkait:

Bagi Mahasiswa

- Memperoleh pemahaman tentang hubungan antara teori di kampus dengan penerapannya di lapangan.
- Meningkatkan Ilmu pengetahuan dan keterampilan melalui keterlibatan secara langsung dalam Koperasi Simpan Pinjam Cusanqti Daerah Istimewa Yogyakarta.
- Memperoleh pengalaman di dunia pekerjaan untuk membenahi diri sebelum direkrut ke dunia kerja serta mengembangkan kebiasaan bekerja secara professional.
- Mengenal dan mempelajari hal hal baru terkait dengan alat dan

proses kerja sehari-hari yang dilakukan di KSP Cusanqti DIY.

- Memiliki kepercayaan diri dan diharapkan dapat menyesuaikan lingkungan dengan berbaur secara baik dan sopan dan menambah relasi terkait di KSP Cusanqti DIY.

Bagi Koperasi Simpan Pinjam Cusanqti Daerah Istimewa Yogyakarta

- Sebagai sarana menjalin hubungan baik bagi pihak KSP Cusanqti DIY dengan “Universitas Mecu Buana Yogyakarta” dan mahasiswa.
- Menjadi bahan pertimbangan bagi intansi dalam hal penilaian kualitas mahasiswa/i. Sebagai bahan evaluasi pada sistem kinerja yang sudah berjalan di dalam perusahaan tersebut yang dapat di kembangkan khususnya.
- Melalui dampak positif yang diberikan mahasiswa tidak menutup kemungkinan bisa memberikan penyempurnaan system yang lebih baik.
- Sebagai evaluasi pada sistem kinerja yang sudah berjalan didalam perusahaan tersebut yang diharapkan dapat dikembangkan sebagaimana mestinya.

METODE

Metode yang digunakan dibawah ini dimaksudkan untuk mempermudah proses magang dalam hal pengumpulan data diantaranya:

1. Studi lapangan (*field research*) adalah pengumpulan data secara langsung ke lapangan dengan mempergunakan teknik pengumpulan data berupa observasi, wawancara, dan studi dokumentasi (Wahyuddin, 2016). Studi lapangan memungkinkan peneliti untuk mengidentifikasi dan mengamati subjek dan membantu menarik korelasi antara subjek dan lingkungan sekitar, dan bagaimana lingkungan sekitar dapat mempengaruhi perilaku. Studi ini berguna sebagai peninjauan ulang secara langsung untuk memperoleh data yang diperlukan dalam penyusunan laporan akhir magang.
2. Studi kepustakaan (*library research*) merupakan suatu studi yang digunakan dalam mengumpulkan informasi dan data dengan bantuan berbagai macam material yang ada di perpustakaan seperti dokumen, buku, majalah, kisah-kisah sejarah, dsb (Aqil, 2020). Kajian pustaka sangat penting baik bagi peneliti maupun pembaca sebab kajian pustaka akan mencerminkan kemantapan mutu ilmiah hasil penelitian. Dari sini akan diketahui keluasan dan kedalaman teori atau model yang dikembangkan untuk memecahkan persoalan. Studi kepustakaan bisa menjadi dasar dalam melakukan penilaian dari perbandingan dan penelitian yang telah dilakukan pada instansi

yang bersangkutan.

A. Solusi permasalahan di lokasi magang

- Membuat media sosial berupa Instagram untuk promosi digital koperasi serta mengaplikasikan alat digital sebagai media promosi koperasi.
- Mensosialisasikan cara penggunaan digital marketing kepada SDM KSP Cusanqti DIY.
- Melakukan pelatihan yang bertujuan untuk mengembangkan kemampuan individu dalam hal meningkatkan pengetahuan, keterampilan yang di miliki SDM dan membuat pengarsipan menggunakan google drive agar memudahkan pada saat mencari data yang di butuhkan pada saat itu.
- Memprioritaskan pekerjaan terlebih dahulu, profesional dan tenang dalam melakukan pekerjaan.
- Menyesuaikan kembali semua pekerjaan SDM sesuai jabatan masing-masing yang sudah di tetapkan sejak awal sehingga tidak adanya kesalahpahaman antara karyawan yang bekerja di KSP Cusanqti DIY.
- Membawa laptop dari rumah untuk menyelesaikan pekerjaan.

B. Program

1. Program Harian

Membuat dan mengedit poster yang akan dijadikan bahan untuk diunggah ke akun media sosial KSP Cusanqti DIY dan membuat caption semenarik mungkin untuk menarik perhatian viewers.

2. Program Mingguan

Menyelesaikan pekerjaan dengan mengupload postingan ke Instagram dan story WhatsApp untuk meningkatkan popularitas koperasi dan menambah pengetahuan mahasiswa dalam bidang pemasaran.

C. Teknik/metode implementasi

Istilah implementasi dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) berarti pelaksanaan atau penerapan. Istilah implementasi biasanya dikaitkan dengan suatu kegiatan yang dilaksanakan untuk mencapai tujuan tertentu (Yuliah, 2020). Metode implementasi magang di lakukan dengan observasi (pengamatan) selama berlangsungnya kegiatan magang di KSP Cusanqti DIY, metode interview yaitu tanya jawab sambil bertatap muka dengan HRD koperasi membahas seluruh informasi yang di butuhkan untuk memenuhi laporan magang tentang bagian pemasaran dan metode dokumentasi

dengan mengumpulkan semua foto-foto kegiatan di kantor.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada dasarnya, koperasi berjenis simpan pinjam ini sama seperti koperasi lainnya. Tujuannya untuk mensejahterakan rakyat. Artinya KSP Cusanqti DIY tidak dibangun untuk mencari keuntungan semata. Semua anggota harus sama-sama berusaha agar koperasi yang dijalankan tersebut tidak mengalami kerugian. Salah satu cara agar koperasi tidak merugi yaitu dengan membayar iuran secara rutin dan juga tidak menunggak cicilan untuk yang sudah mengajukan pinjaman.

Simpanan para anggota yang disetorkan nantinya menjadi sumber dana pinjaman. Dengan begitu, dana yang disimpan di koperasi tidak mengendap. Dana yang tersimpan bersifat produktif, aman, dan juga terjamin. Di sisi lain, KSP Cusanqti juga bisa dijadikan sebagai sarana untuk menyimpan uang, membantu anggota lain yang sedang membutuhkan, dan menguntungkan diri sendiri.

Sumber permodalan KSP Cusanqti DIY berasal dari dua sumber, yaitu dari modal sendiri dan dari modal pinjaman. Modal pinjaman adalah modal yang dihimpun dari para anggota, koperasi lain dan lembaga keuangan lain seperti Bank. Modal sendiri adalah modal yang berasal dari para anggota koperasi, yaitu berupa simpanan wajib, simpanan pokok, simpanan sukarela, dan hibah. Secara ringkas, berikut adalah beberapa sumber modal KSP Cusanqti DIY:

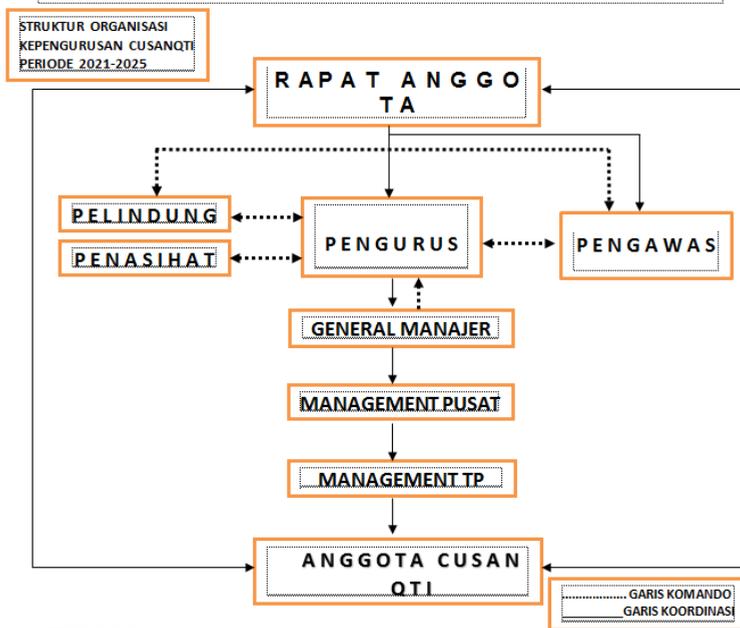
- Simpanan wajib: bersumber dari simpanan yang dibayarkan secara berkala dalam jangka waktu dan juga nominal sesuai kesepakatan di awal.
- Simpanan pokok anggota: bersumber dari dana yang diminta saat bergabung menjadi anggota koperasi.
- Simpanan sukarela: bersumber dari dana anggota. Jumlah yang dibayarkan pun terserah sesuai keinginan dari anggota koperasi.
- Hibah/ Donasi, yaitu uang atau barang modal yang memiliki nilai yang diterima dari pihak pemberi dan sifatnya tidak mengikat.

A. Aktivitas program/kegiatan yang sudah di laksanakan

Pelaksanaan magang dimulai pada tanggal 17 Oktober 2023 dan dilakukan selama 28 hari kerja. Hari pertama magang adalah masa pengenalan lingkungan kerja dan dilanjutkan dengan penjelasan job desk serta peraturan yang ada di koperasi. Hari berikutnya baru akan memulai aktivitas dan menjalankan program kerja yang dibawa oleh mahasiswa sampai dengan hari terakhir masa magang mahasiswa. Terkadang tidak sepenuhnya mahasiswa mengerjakan program kerjanya atau mengerjakan

tugas yang diberikan oleh pihak instansi didalam kantor, terkadang mahasiswa juga diajak oleh divisi lapangan untuk ikut terjun ke rumah-rumah anggota atau ke bank untuk melihat dan mempelajari seperti apa tugas dilapangan. Kegiatan diluar ruangan ini biasanya dilakukan hampir setiap minggu, tergantung dari keadaan divisi lapangan yang memang sedang membutuhkan bantuan atau tidak, terkadang dalam waktu satu minggu bisa satu sampai dua kali mahasiswa ikut terjun kelapangan untuk membantu divisi lapangan dalam mengerjakan tugasnya.

Jam operasional Koperasi Simpan Pinjam Cusanqti DIY yaitu dimulai dari 08.00 - 15.00 WIB pada hari Senin sampai Kamis, sedangkan pada hari Jum'at dan Sabtu koperasi hanya buka dari 08.00 - 13.00 WIB dan tutup pada hari Minggu untuk karyawan koperasi bisa beristirahat. Pada saat jam kerja, mahasiswa membuat dan mengedit poster serta membuat promosi agar program dan produk koperasi bisa diketahui lebih luas dilingkungan masyarakat dengan menggunakan media sosial. Selain mengerjakan program kerja, mahasiswa juga mengerjakan tugas yang diberikan oleh pihak koperasi, seperti memasukan dan memindahkan data anggota koperasi, membantu membuat tabel keuangan koperasi dan mencetak berkas-berkas koperasi. Kegiatan tersebut dilakukan mahasiswa selama 28 hari kerja dan berakhir sampai pada 24 November 2023. Dalam menjalankan tugasnya, Koperasi Cusanqti memiliki struktur organisasi untuk memudahkan koperasi dalam beroperasi dengan efektif dan teratur. Berikut ini adalah struktur organisasi Koperasi Simpan Pinjam Cusanqti DIY:



B. Perubahan yang sudah di hasilkan

Perubahan merupakan sesuatu yang sering terjadi dengan sendirinya tanpa disadari. Perubahan mempunyai manfaat bagi kelangsungan hidup suatu lembaga/organisasi, tanpa adanya perubahan maka usia organisasi tidak akan dapat bertahan lama. Perubahan bertujuan agar organisasi tidak menjadi statis melainkan tetap dinamis dalam menghadapi perkembangan jaman, kemajuan teknologi dan dibidang pelayanan kesehatan adalah peningkatan kesadaran pasien akan pelayanan yang berkualitas (Arifin, 2017).

Program praktek kerja magang adalah suatu kegiatan pembelajaran dilapangan yang bertujuan untuk memperkenalkan dan menumbuhkan kemampuan mahasiswa/i dalam dunia kerja nyata. Magang juga merupakan kegiatan yang dilakukan oleh mahasiswa/i untuk memberikan program atau solusi atas permasalahan yang ada. Perubahan yang sudah dihasilkan mahasiswa selama melakukan magang di KSP Cusanqti DIY yaitu mampu menyelesaikan semua program yang direncanakan sesuai jadwal dan memberikan evaluasi terhadap hasil program magang kerja yang dilakukan selama kurang lebih 5 minggu dengan 28 hari kerja di KSP Cusanqti DIY. Termasuk membantu pekerjaan yang diberikan oleh pihak koperasi dengan baik sehingga memudahkan SDM di koperasi serta menciptakan media sosial Instagram sebagai media digital marketing untuk memperluas area promosi koperasi dan memungkinkan koperasi untuk mendapatkan anggota baru. Mengaplikasikan serta mensosialisasikan alat digital marketing kepada pengurus koperasi.

C. Evaluasi

Kegiatan KKL/Magang memberikan gambaran yang jelas dalam dunia kerja yang sesungguhnya kepada mahasiswa sehingga mahasiswa memiliki bekal untuk memasuki dunia kerja nantinya. Selama kegiatan magang, mahasiswa banyak melakukan kegiatan pekerjaan yang jarang atau sebelumnya tidak pernah dilakukan. Hal tersebut menjadi suatu tantangan tersendiri bagi mahasiswa dalam menjalankan pekerjaan sewaktu magang, yang menjadi tantangan selanjutnya adalah bagaimana cara mengatasi tantangan tersebut dan dalam tekanan sekalipun. Dari awal masuk magang, mahasiswa mendapatkan banyak pembelajaran yang dimana ini akan sangat berpengaruh dengan kehidupan mahasiswa kedepannya. Mulai dari harus memiliki tanggung jawab dan disiplin.

Selama pelaksanaan magang di KSP Cusanqti DIY selama 28 hari kerja, mahasiswa mendapat banyak pelajaran. Hal ini mencakup kedisiplinan dan tanggung jawab. Disiplin kerja adalah suatu sikap menghormati, menghargai, patuh dan taat terhadap peraturan-peraturan yang berlaku, baik yang tertulis maupun yang tidak tertulis serta sanggup menjalankan dan tidak mengelak untuk menerima sanksi-sanksinya apabila

ia melanggar tugas dan wewenang yang diberikan kepadanya. Disiplin kerja yang baik dapat dilihat dari tingginya kesadaran pada karyawan dalam mematuhi serta menaati segala peraturan yang berlaku dan besarnya rasa tanggung jawab akan tugas dari masing-masing karyawan. Bagi mahasiswa kedisiplinan sebelumnya dipandang sebelah mata karena pada biasanya jam 7 pagi tidak ada kegiatan baik kegiatan akademik maupun non akademik sehingga harus bergegas untuk melakukan magang di kantor KSP Cusanqti DIY pada jam 7 pagi dan hal itu lumayan merepotkan sehingga mahasiswa harus mengatur ulang pola hidup dan jam tidur agar terbiasa dengan kegiatan magang yang dilakukan selama 28 hari kerja ini. Selain itu ada pula tanggung jawab, tanggung jawab atas pekerjaan dan tanggung jawab pada diri sendiri. Manusia sebagai makhluk sosial dalam kehidupannya akan dihadapkan dengan kondisi yang menuntut adanya sikap tanggung jawab pada setiap perannya. Tanggung jawab itu merupakan ciri dari manusia yang berbudaya. Tanggung jawab akan mulai tampak dikala manusia sudah menyadari atas perbuatan baik dan perbuatan buruk yang dilakukan. Karena itu tanggung jawab adalah sikap yang sangat penting dan harus dimiliki oleh setiap manusia. Melalui perilaku sikap tanggung jawab, seseorang dapat dihargai oleh orang lain.

D. Pelajaran Berharga

Dari kegiatan magang di KSP Cusanqti DIY ini banyak sekali pembelajaran yang di dapat yang hendaknya bermanfaat nanti ika sudah memasuki dunia kerja. Di antaranya:

- Penerapan pengetahuan teoritis: Magang memberikan kesempatan untuk mengaplikasikan pengetahuan yang telah dipelajari di Universitas dan mempraktekkan apa yang sudah didapat selama perkuliahan.
- Keterampilan kerja tim: pelajaran berharga yang dapat diperoleh adalah kemampuan berkomunikasi efektif, menghargai pendapat orang lain, dan bekerja sama untuk mencapai tujuan bersama.
- Dapat belajar untuk beradaptasi dengan perubahan, menghadapi tantangan baru, dan menjadi lebih fleksibel dalam menjalani situasi yang beragam. Membantu meningkatkan ilmu dan keterampilan dalam bidang dalam bidang pemasaran.
- Memberikan kesempatan untuk mengasah keterampilan praktis yang relevan dengan bidang atau pekerjaan yang sedang dilakukan.

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Kesimpulan yang didapatkan oleh mahasiswa dari pelaksanaan kegiatan program magang selama kurang lebih 5 minggu dimulai dari

tanggal 17 Oktober 2023 sampai dengan 24 November 2023 dengan hitungan 28 hari kerja yang bertempat di Koperasi Simpan Pinjam Cusanqti Daerah Istimewa Yogyakarta, ialah terkait dengan mekanisme kinerja staff karyawan, mahasiswa dapat memahami dan mengamati dengan baik kondisi pekerjaan hingga pada proses pelaksanaan program magang yang sesuai intruksi. Sehingga mahasiswa mendapatkan banyak pelajaran dan pengalaman dalam dunia pekerjaan. Selain itu, mahasiswa juga memperoleh ilmu dari instansi tempat magang yaitu KSP Cusanqti DIY baik berupa teori maupun secara praktek, dengan adanya program magang mahasiswa diharapkan dapat menerapkan dan melatih sikap bertanggung jawab dalam menyelesaikan tugas, mandiri, dan bisa bekerja sama dalam tim dengan baik.

Dalam menghadapi dunia pekerjaan di masa depan dapat disimpulkan bahwa dibutuhkan *softskill* dan *hardskill*. *Softskill* dibutuhkan untuk menjadi sumberdaya yang kompeten nantinya adalah kepemimpinan, pemecahan masalah atau *problem solving*, manajemen waktu, manajemen organisasi, berpikir kritis, kerjasama dalam tim, kemampuan analisa dan percaya diri. Sedangkan untuk *hardskill* yang perlu dimiliki adalah mampu dalam melakukan pekerjaan sesuai dengan bidang keilmuannya. Oleh karena itu, diharapkan mahasiswa dapat mengambil semua manfaat yang diperoleh dari program magang di KSP Cusanqti DIY untuk menjadi bekal ketika memasuki dunia pekerjaan nantinya.

B. Saran

- Bagi Penulis

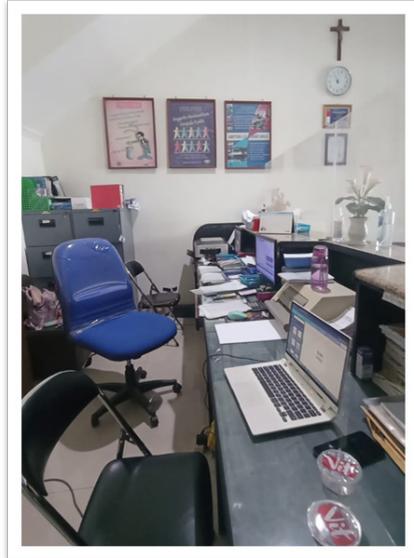
Saran bagi penulis yaitu perbanyak wawasan selain dengan membaca buku wawasan juga dapat kita temui melalui cerita atau pengalaman dari orang lain. Perbanyak reverensi penulisan laporan yang baik dan benar serta jangan malu bertanya mengenai hal apapun itu.

- Bagi Perusahaan

Sebaiknya pihak koperasi mengaplikasikan program promosi yaitu memberikan tambahan bunga sebesar 5% kepada anggota koperasi jika anggota koperasi bisa mempromosikan produk koperasi atau mengajak orang lain untuk ikut menjadi anggota koperasi.

Pengurus koperasi harus memahami basic media sosial untuk mengaplikasikan alat digital marketing agar menjangkau lebih banyak viewers dan memungkinkan untuk koperasi mendapatkan anggota baru.

DOKUMENTASI



IMPLEMENTASI MANAJEMEN PEMASARAN UNTUK MENGEMBANGKAN KEGIATAN KEPEMUDAAN PADA DINAS KEPEMUDAAN, OLAHRAGA, DAN PARIWISATA KOTA MAGELANG

Arianti Muslihatin, Shadrina Hazmi, SE., M.Sc.

PENDAHULUAN

Pendidikan memiliki peranan yang sangat penting dalam proses terbentuknya keterampilan dan kecakapan seseorang untuk memasuki dunia kerja. Pada kesempatan ini kita harapkan mampu menjadi mahasiswa yang di butuhkan di dalam dunia kerja pada masa depan. Mahasiswa merupakan generasi penerus yang pada gilirannya akan memikul tanggung jawab guna mensukseskan pembangunan nasional dan memajukan bangsa dan negara. Kebutuhan akan kemampuan dan profesionalisme menuntut adanya pelatihan dan usaha yang sungguh-sungguh. Oleh karena itu guna meningkatkan wawasan dan kemampuan penulis pada bidang manajemen dan aplikasi serta juga untuk memenuhi persyaratan wajib perkuliahan maka kami bermaksud agar dapat melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL).

Praktik Kerja Lapangan (PKL) merupakan salah satu mata kuliah wajib di Universitas Mecu Buana Yogyakarta. Praktik Kerja Lapangan (PKL) merupakan indikasi penting yang di selenggarakan agar mahasiswa memiliki pengalaman serta mengetahui lingkungan dunia kerja secara nyata sebelum terjun langsung kedalamnya. Praktik Kerja Lapangan (PKL) digunakan sebagai sarana untuk melatih, mengembangkan dan menerapkan ilmu pengetahuan yang diperoleh di bangku kuliah ke dalam praktek kerja untuk meningkatkan kemampuan mahasiswa. Dengan adanya kerja praktik ini juga dapat melatih mahasiswa supaya tidak hanya mengaplikasikan hard skill saja, tetapi mahasiswa juga dapat mengaplikasikan serta melatih kemampuan soft skill yang selama ini dilatih melalui lingkup yang lebih kecil yaitu organisasi.

Praktik Kerja Lapangan (PKL) dilaksanakan pada Dinas Kepemudaan Olahraga dan Pariwisata Kota Magelang yang merupakan sebuah instansi pemerintahan di daerah Kota Magelang. Penulis ingin mengetahui bagaimana pelayanan publik yang diberikan oleh instansi tersebut serta pembuatan kebijakan di bidang perencanaan pembangunan khususnya pada bidang kepemudaan. Penulis dapat mengamati secara langsung kegiatan atau tugas dari pegawai instansi pemerintahan untuk mengetahui secara garis besar bagaimana gambaran dunia kerja yang sebenarnya sehingga nantinya penulis dapat mempersiapkan apa saja yang dibutuhkan sebelum terjun ke dalam dunia kerja yang sebenarnya.

A. Permasalahan di Lokasi Magang

Dinas Kepemudaan, Olahraga, dan Pariwisata Kota Magelang atau yang dikenal dengan Disporapar adalah salah satu instansi pemerintahan. Departemen ini bertanggung jawab untuk mempromosikan dan mengembangkan tentang kepemudaan, olahraga, dan pariwisata yang ada di daerah, serta melestarikan budaya dan warisan lokal. Dinas Kepemudaan, Olahraga, dan Pariwisata ini mengevaluasi misi dan rencana strategisnya dengan melakukan analisis lingkungan internal dan eksternal. Departemen juga menyusun dokumen Rencana Strategis yang memuat visi, misi, tujuan, strategi, kebijakan, program dan kegiatan pembangunan sesuai dengan fungsi dan tugasnya. Dokumen Rencana strategis merupakan dokumen perencanaan yang menjadi pedoman kegiatan pembangunan departemen. Departemen juga melakukan perubahan dokumen Rencana Strategis untuk meningkatkan kinerjanya.

Pemasaran memainkan peran penting dalam pengembangan lembaga apapun, termasuk lembaga kepemudaan. Dalam kasus lembaga Kepemudaan Kota Magelang, ada beberapa isu terkait pemasaran yang perlu dibenahi. Salah satu masalah utama adalah kurangnya strategi pemasaran yang komprehensif dan terkoordinasi. Tanpa rencana pemasaran yang jelas dan efektif, sulit bagi para pemuda untuk menjangkaunya. Selain itu, diperlukan kolaborasi dan kemitraan yang lebih besar antara pemuda dan organisasi pemuda. Kurangnya promosi menggunakan pemasaran digital dan kerja sama dengan organisasi pemuda yang ada mungkin tidak dapat menjangkau audiens targetnya secara efektif di dunia yang serba cepat dan terhubung secara digital saat ini.

B. Tujuan Magang

Tujuan magang di Dinas Kepemudaan Kota Magelang ini adalah untuk mendapatkan pengalaman langsung dan belajar tentang praktik pemasaran khususnya pada bidang kepemudaan. Melalui magang ini, penulis bertujuan untuk memahami strategi dan teknik yang digunakan

Dinas Kepemudaan Kota Magelang dalam mempromosikan lembaga kepemudaan dan meningkatkan brand awareness. Selain itu, penulis bertujuan untuk mengembangkan keterampilan dalam riset dan analisis pasar, serta mendapatkan pengalaman praktis dalam mengembangkan kampanye pemasaran dan pembuatan konten untuk berbagai platform digital. Penulis senang untuk mengatakan bahwa pengalaman magang di Dinas Kepemudaan Kota Magelang melebihi harapan, dan penulis telah memperoleh pemahaman yang lebih baik tentang strategi pemasaran lembaga kepemudaan yang digunakan oleh entitas/satuan publik. Selama magang, penulis dapat menyaksikan secara langsung bagaimana Dinas Kepemudaan memanfaatkan berbagai saluran pemasaran dan kegiatan yang pada akhirnya berkontribusi untuk mencapai tujuan pemasaran mereka. Secara khusus, penulis dapat mengamati upaya yang dilakukan oleh Dinas Kepemudaan Kota Magelang dalam meningkatkan daya serap pasar dan meningkatkan kemampuan komunikasi dan membantu meningkatkan promosi lembaga kepemudaan yang ada di Kota Magelang.

C. Manfaat Magang

- Bagi Perguruan Tinggi

Magang merupakan salah satu kegiatan yang penting bagi perguruan tinggi untuk meningkatkan kualitas pendidikan. Dalam magang, Mahasiswa dapat mempraktikkan ilmu yang sudah didapat di kampus dan menerapkannya dalam konteks kerja. Hal ini dapat menambah kualitas pendidikan dan mendorong pengembangan kemampuan praktis mahasiswa.

- Bagi Intansi

Selama Kuliah Magang mahasiswa dapat dijadikan bahan masukan bagi intansi untuk menentukan kebijakan perusahaan dimasa mendatang. Serta meningkatkan produktivitas intansi dalam magang, Mahasiswa dapat memberikan kontribusi dengan membantu menyelesaikan tugas-tugas dan proyek-proyek yang dihadapi intansi.

- Bagi Mahasiswa

Menambah wawasan, pengetahuan dan pengalaman selaku generasi yang terdidik untuk siap terjun langsung di masyarakat khususnya di lingkungan kerja. Dapat menguji kemampuan pribadi dalam berkreasi pada bidang ilmu yang dimiliki serta dalam tata cara hubungan masyarakat di lingkungan kerja di asa yang akan datang. Dan dapat mengenal lebih jauh realita ilmu yang telah diterima di bangku kuliah melalui kenyataan yang ada di lapangan.

D. Visi dan Misi

Visi dan Misi seluruh OPD Pemerintahan Kota Magelang dijadikan

satu dengan visi dan misi Kota Magelang, yaitu:

VISI

“Kota Magelang Maju, Sehat dan Bahagia”

MISI

- Meningkatkan masyarakat yang religius, berbudaya, beradab, toleran, berlandaskan IMTAQ
- Memenuhi kebutuhan pelayanan dasar masyarakat untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia
- Mewujudkan tata kelola pemerintahan yang baik dan inovatif
- Meningkatkan ekonomi masyarakat dengan peningkatan peran UMKM berbasis ekonomi kerakyatan

E. Tugas dan Fungsi

Dinas Kepemudaan Olahraga dan Pariwisata Kota Magelang mempunyai beberapa tugas dan fungsi yang terpenting, yaitu:

Tugas:

Membantu Walikota dalam melaksanakan Urusan Pemerintahan bidang kepemudaan olahraga dan pariwisata yang menjadi Kewenangan Daerah dan Tugas Pembantuan yang diberikan kepada Pemerintah Daerah

Fungsi:

- Perumusan kebijakan sesuai dengan lingkup tugasnya
- Pelaksanaan kebijakan sesuai dengan lingkup tugasnya
- Pelaksanaan evaluasi dan pelaporan sesuai dengan lingkup tugasnya
- Pelaksanaan administrasi sesuai dengan lingkup tugasnya
- Pelaksanaan fungsi lain yang diberikan oleh Walikota terkait dengan tugas fungsinya

F. Situasi Atau Kondisi di Lokasi Kuliah Kerja Lapangan

Dalam kegiatan KKL ini, penulis perlu mengetahui situasi atau kondisi di lokasi yang akan menjadi tempat kegiatan magang tersebut. Dinas Kepemudaan, Olahraga, dan Pariwisata Kota Magelang ini berada di di Dinas Kepemudaan Olahraga dan Pariwisata Kota Magelang yang terletak di Jl. Pangeran Diponegoro No. 33, Cacaban, Kec. Magelang Tengah, Kota Magelang, Jawa Tengah 56122, sesuai dengan Google Maps yang ditampilkan pada gambar dibawah ini:



(Maps, 2023)

- Nama Instansi : Dinas Kepemudaan Olahraga dan Pariwisata Kota Magelang
- Alamat : Jl. Diponegoro No. 33 Cacaban Kec. Magelang Tengah
- Telp : (0293) 360822
- Email : disporaparmgk kota@gmail.com
- Website : <http://disporapar.magelangkota.go.id>
- Instagram : [@disporapar_kotamagelang](https://www.instagram.com/disporapar_kotamagelang)

Dinas Kepemudaan, Olahraga, dan Pariwisata Kota ini memiliki 2 lantai. Lantai 1 terdapat lobi, ruang bidang umum, ruang kepala dinas, ruang bidang keuangan, ruang bidang pariwisata, mushola, dapur, ruang rapat, dan 4 kamar mandi atau toilet. Sedangkan di lantai 2 terdapat ruang bidang kepemudaan, ruang bidang olahraga, aula, dan 6 toilet atau kamar mandi.

METODE

A. Tahap Persiapan

Dalam melaksanakan persiapan, penulis mencari informasi terlebih dahulu terkait tempat Praktek Kerja Lapangan (PKL). Setelah mendapatkan informasi mengenai tempat yang sesuai dan bisa digunakan untuk tempat Praktek Kerja Lapangan (PKL), penulis memintakan ke bagian administrasi kampus Univesitas Yogyakarta untuk dibuatkan surat permohonan izin Praktek Kerja Lapangan (PKL) di Dinas Kepemudaan Olahraga dan Pariwisata Kota Magelang. Kemudian surat tersebut diserahkan ke Instansi. Setelah mendapatkan surat balasan penulis bisa langsung melaksanakan Praktek Kerja Lapangan (PKL) sesuai dengan tanggal yang telah diajukan.

B. Tahap Pelaksanaan

Program Praktik Kerja Lapangan (PKL) di Dinas Kepemudaan Olahraga dan Pariwisata Kota Magelang dilaksanakan pada tanggal 01 Agustus 2023 s.d. 31 Oktober 2023. Waktu pelaksanaan PKL dapat dilihat pada table dibawah ini:

No.	Hari	Jam Masuk (WIB)	Istirahat	Jam Pulang (WIB)
1.	Senin	07:00	12:00 - 13:00	15:30
2.	Selasa	07:00	12:00 - 13:00	15:30
3.	Rabu	07:00	12:00 - 13:00	15:30
4.	Kamis	07:00	12:00 - 13:00	15:30
5.	Jum'at	07:00	12:00 - 13:00	14:00
6.	Sabtu	LIBUR		
7.	Minggu	LIBUR		

C. Tahap Penulisan Laporan Praktek Kerja Lapangan (PKL)

Proses penulisan Praktek Kerja Lapangan (PKL) dilakukan setelah kegiatan berakhir dan penulis melakukan kegiatan pelaporan dengan memanfaatkan data-data yang telah diperoleh pada Dinas Kepemudaan Olahraga dan Pariwisata Kota Magelang serta menuangkan kegiatan apa saja yang sudah dilakukan selama melaksanakan Praktek Kerja Lapangan (PKL).

D. Teknik/Metode Implementasi Solusi Permasalahan Dilokasi Magang

Program/Metode implementasi untuk solusi permasalahan lokasi Kuliah Kerja Lapangan yang dilakukan oleh penulis kaitanya dengan isu-isu permasalahan promosi yang ada pada Dinas Kepemudaan, Olahraga, dan Pariwisata Kota Magelang yaitu yang pertama mengenai kurangnya koordinasi kerja antar instansi. Penulis membantu dinas dalam melakukan komunikasi dengan antar instansi melalui kegiatan tahunan. Lalu yang kedua yaitu diperlukan kolaborasi yang lebih besar antara bidang kepemudaan dengan para pemuda yang ada di Kota Magelang. Untuk solusi tersebut penulis membantu mengatasi permasalahan dengan berkolaborasi bersama karang taruna se-Kota Magelang dan pemuda pelopor selaku narasumber dalam kegiatan sosialisasi tahun 2023. Yang terakhir yaitu kurangnya promosi menggunakan pemasran digital, dalam hal ini solusi yang ditempuh yaitu penulis secara langsung membantu Dinas dalam membuat video promosi kegiatan kepemudaan yang kemudian di upload ke dalam website Disporapar Kota Magelang dan akun Instagram resmi Dinas Kepemudaan, Olahraga, dan Kepemudaan Kota Magelang, membantu melakukan pekerjaan didalam kantor, pembagian tugas pegawai dilakukan secara adil sehingga tidak ada pegawai yang memiliki tugas terlalu berat atau terlalu ringan dan menjadi terurus akun milik dinas.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Kuliah Kerja Lapangan dilakukan secara offline, dimana wajib mengikuti kegiatan dengan tatap muka atau datang ke lokasi dengan ketentuan wajib datang selama 25 hari kerja. Penulis mengikuti kegiatan KKL dengan efektivitas kerja 5 hari dan 2 hari libur. Senin – Jum’at adalah hari kerja dan libur dihari sabtu dan minggu, dengan jam kerja dari pukul 07.00 – 16.00 WIB pada hari Senin – Kamis dan di hari jumat mulai pukul 07.00-14.00 WIB.

A. Aktivitas program/kegiatan yang sudah dilaksanakan

Spesifikasi tugas atau pekerjaan adalah sebuah daftar pengetahuan, keahlian, kemampuan, dan karakteristik lainnya yang harus dimiliki oleh individu untuk melaksanakan sebuah pekerjaan. Kegiatan magang yang saya lakukan di Dinas Kepemudaan, Olahraga, dan Pariwisata Kota Magelang merupakan bentuk praktik nyata dan beberapa mata kuliah yang di dapat dalam perkuliahan. Dapat dikatakan bahwa kegiatan magang tersebut merupakan praktik atau simulasi yang dilakukan berdasarkan teori yang di peroleh. Wawasan dan teori yang disampaikan dalam perkuliahan dapat menjadi informasi tambahan untuk analisis sistem perusahaan. Selama melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di Dinas Kepemudaan Olahraga dan Pariwisata Kota Magelang, penulis ditempatkan di Bidang Kepemudaan dibawah bimbingan Ibu Fatma Silfiyati, S.S., sebagai Plt. Kepala Sub Bagian Kepemudaan. Kegiatan umum yang dilakukan penulis setiap hari adalah mengagendakan surat masuk dan surat keluar serta penomoran pada surat. Adapun pekerjaan lain yang penulis lakukan selama melaksanakan Praktek Kerja Lapangan (PKL) adalah membantu scan dokumen untuk spj (keuangan), membantu membuat surat untuk setiap kegiatan yang nantinya disebarakan kepada yang bersangkutan, membantu persiapan dan dokumentasi serta mengikuti setiap ada rapat terutama bidang kepemudaan, dan membantu dalam kegiatan tahunan bidang kepemudaan seperti Upacara Hari Sumpah Pemuda. Selama Praktik Kerja Lapangan (PKL) penulis berusaha melaksanakan tugasnya dengan baik dan tepat waktu. Selain itu, penulis juga berusaha untuk dapat menyesuaikan diri dengan lingkungan dan pekerjaan kantor.

B. Perubahan yang sudah dihasilkan:

No	Permasalahan	Kondisi sebelum adanya perubahan	Kondisi sesudah adanya perubahan
1	Kurangnya koordinasi kerja antar instansi	Kurangnya komunikasi yang jelas saat bekerja sama dengan instansi lain sehingga terjadi kesalahpahaman.	Komunikasi yang baik antar instansi sehingga kegiatan dapat berjalan dengan mudah dan lancar

2	Kurangnya kolaborasi dan kemitraan yang lebih besar	Kurangnya kolaborasi dan kerja sama dengan para pemuda sehingga berpengaruh terhadap kurangnya peminat pemuda untuk memajukan Kota Magelang.	Dapat berkolaborasi bersama karang taruna se-Kota Magelang dan pemuda pelopor selaku narasumber melalui kegiatan tahunan.
3	Kurangnya promosi menggunakan pemasaran digital	Promosi di sosial media yang kurang update dan kurang bervariasi.	Promosi di sosial media menjadi update dan diunggah secara menarik sehingga dapat menarik para pemuda untuk mengikuti program yang diadakan.

C. Evaluasi dan Pelajaran Berharga

Kegiatan PKL/ Magang memberikan gambaran yang jelas dalam dunia kerja yang sesungguhnya kepada mahasiswa sehingga mahasiswa memiliki bekal untuk memasuki dunia kerja nantinya. Selama kegiatan magang, saya sebagai penulis banyak melakukan kegiatan pekerjaan yang jarang atau sebelumnya tidak pernah dilakukan. Hal tersebut menjadi suatu tantangan tersendiri bagi saya dalam menjalankan pekerjaan sewaktu magang di Dinas Kepemudaan, Olahraga, dan Kepemudaan Kota Magelang. Yang menjadi tantangan selanjutnya adalah bagaimana cara mengatasi tantangan tersebut dan dalam tekanan sekalipun. Dari awal penulis masuk magang penulis mendapatkan banyak pembelajaran yang sangat berpengaruh dengan kehidupan penulis kedepannya. Dengan permasalahan yang ada penulis dapat membantu dalam mengatasi dan menjalankan solusi yang diberikan.

Selama pelaksanaan magang yang penulis lakukan dalam kurun waktu 30 hari di Dinas Kepemudaan, Olahraga, dan Pariwisata yaitu menjalankan solusi-solusi magang berdasarkan permasalahan yang penulis temukan pada lokasi magang, maka didapatkan hasil evaluasi dari pelaksanaan program yang dijalankan pada Dinas Kepemudaan, Olahraga, dan Pariwisata bidang kepemudaan sebagai berikut, Hal ini mencakup kemampuan untuk menerapkan teori yang dipelajari di dunia nyata dan meningkatkan keterampilan praktis yang berkaitan dengan pekerjaan yang dilakukan, Pengalaman kerja dapat mencakup pengalaman kerja praktik, termasuk level tanggung jawab yang diberikan, kerjasama dengan tim, dan kesempatan untuk berinteraksi dengan profesional dalam instansi tersebut. Hal ini dapat menilai sejauh mana praktik dapat beradaptasi dengan lingkungan kerja dan memperoleh pemahaman tentang dunia kepemudaan. Umpan balik dan bimbingan juga melibatkan pengukuran kualitas umpan balik dan bimbingan yang diberikan oleh mentor magang. Kualitas umpan balik ini mencakup kejelasan, kebermanfaatan, dan frekuensi umpan balik yang diberikan untuk membantu perkembangan praktik, kontribusi dan

hasil kerja dapat mencakup evaluasi kontribusi praktik dalam tugas dan proyek yang ditugaskan. Penilaian terhadap kualitas dan kelengkapan pekerjaan yang dilakukan serta dampaknya terhadap pencapaian tujuan organisasi atau proyek yang sedang berjalan, perkembangan pribadi juga dapat melibatkan penilaian terhadap perkembangan pribadi praktik selama masa magang, termasuk kemampuan berinteraksi, keterampilan manajemen waktu, adaptasi terhadap perubahan, dan kemampuan untuk bekerja dalam tim. Hal ini mencerminkan pertumbuhan dan perkembangan pribadi yang dicapai selama magang.

D. Pelajaran Berharga

Selama magang di Dinas Kepemudaan, Olahraga, dan Pariwisata Kota Magelang dengan fokus pemasaran, penulis mendapatkan pelajaran berharga mengenai wawasan dan pengalaman yang berdampak signifikan terhadap pengetahuan pemasaran. Pertama dan terpenting, saya belajar pentingnya memahami kebutuhan dan motivasi terutama bagi pemuda untuk meningkatkan ilmu dan bakat secara efektif. Dengan berinteraksi dengan para pemuda di Kota Magelang dan melakukan riset pasar, penulis dapat memperoleh pemahaman yang lebih mendalam tentang preferensi, minat, dan ekspektasi mereka. Pengetahuan ini memungkinkan penulis untuk menyesuaikan strategi dan kampanye pemasaran yang akan beresonansi dengan audiens target, yang pada akhirnya mendorong keterlibatan para pemuda dan meningkatkan jumlah minat dan bakat terhadap program yang dibuat oleh bidang kepemudaan Kota Magelang. Selain itu, penulis belajar pentingnya komunikasi dan kolaborasi yang efektif dalam tim. Bekerja bersama para profesional pada bidang kepemudaan, penulis menyaksikan secara langsung bagaimana kerja tim dan komunikasi yang efektif sangat penting untuk kampanye pemasaran yang sukses. Dengan berpartisipasi aktif dalam tim, mengemukakan pendapat dan kolaboratif, penulis dapat meningkatkan keterampilan komunikasi dan belajar bagaimana bekerja secara efektif dengan beragam individu dengan keahlian dan perspektif yang berbeda. Selain itu, magang memberikan penulis pengalaman praktis dalam perencanaan dan pelaksanaan acara. Penulis berkesempatan membantu mengorganisir dan mempromosikan berbagai event tentang kepemudaan.

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Kegiatan Praktek Kerja Lapangan yang dilaksanakan di Dinas Kepemudaan, Olahraga, dan Pariwisata selama satu bulan tersebut memberikan pengalaman yang sangat berharga bagi penulis dimana ilmu yang didapatkan setelah melaksanakan Praktek Kerja Lapangan (PKL) memberikan manfaat sehingga dapat membentuk kepribadian penulis

menjadi lebih siap untuk memasuki dunia kerja nyata. Selama kegiatan Praktek Kerja Lapangan (PKL) berlangsung penulis tidak mendapatkan kesulitan baik dalam kegiatan proses pekerjaan di kantor maupun dalam bersosialisasi / perkenalan dengan staf maupun pimpinan. Hal ini disebabkan oleh kepribadian baik dari para pimpinan maupun staf yang terbuka terhadap penulis serta dengan senang hati membimbing penulis dalam melaksanakan setiap pekerjaan di instansi tersebut, Kurangnya Sumber Daya Manusia dan pengetahuan tentang dunia IT sangat berpengaruh terhadap kinerja karyawan, sehingga perlu adanya bimbingan serta pelatihan agar kinerja karyawan bisa berjalan dengan stabil. Pimpinan harus meningkatkan kesadaran akan melakukan pembinaan pegawai secara terus menerus agar kulaitas kinerja karyawan menjadi lebih baik.

B. Saran

Setelah melaksanakan Praktek Kerja Lapangan (PKL) di Dinas Kepemudaan, Olahraga, dan Pariwisata Kota Magelang adapun saran yang dapat penulis berikan, yaitu:

- Diharapkan Dinas Kepemudaan Olahraga dan Pariwisata Kota Magelang dapat selalu meningkatkan kedisiplinan dan juga kinerja karyawan yang sudah ditetapkan dengan menaati segala peraturan dan kebijakan organisasi yang berlaku untuk mencapai tujuan bersama.
- Diharapkan Dinas Kepemudaan Olahraga dan Pariwisata Kota Magelang dapat melakukan evaluasi kinerja karyawan secara berkala untuk mengetahui berbagai aspek yang harus diperbaiki oleh karyawan untuk meningkatkan produktivitas kerja.
- Diharapkan Dinas Kepemudaan Olahraga dan Pariwisata Kota Magelang selalu menjaga dan memlihara seluruh fasilitas kantor dengan baik serta dapat melengkapi fasilitas yang belum tersedia agar kegiatan kantor dapat berjalan dengan lancar.

UPAYA MENINGKATKAN KUALITAS PELAYANAN DAN STRATEGI PEMASARAN DIGITAL PADA PERUSAHAAN UMUM DAERAH AIR MINUM (PERUMDAM) TIRTA PROJOTAMANSARI KABUPATEN BANTUL

Dian Rahayu, Awan Santosa, S.E., M.Sc.

PENDAHULUAN

Dalam memenuhi kebutuhan air bersih untuk masyarakat, pihak pemerintah ataupun swasta membangun beberapa instansi guna memenuhi kebutuhan air bagi masyarakat. Salah satu instansi daerah yang menyediakan air bersih adalah Perusahaan Umum Daerah Air Minum (PERUMDAM) Tirta Projotamansari Kabupaten Bantul. Perusahaan Umum Daerah Air Minum (PERUMDAM) Tirta Projotamansari Kabupaten Bantul merupakan badan usaha milik daerah yang menjalankan usaha utamanya di bidang penyediaan air minum dan air bersih. Lokasi PERUMDAM Tirta Projotamansari terletak di Jl. dr. Wahidin Sudiro Husodo No.83, Karangbayam, Bantul, Kecamatan Bantul, Kabupaten Bantul, Daerah Istimewa Yogyakarta 55711.

Perusahaan Umum Daerah Air Minum dibentuk berdasarkan Peraturan Kabupaten Daerah Tingkat II Bantul Nomor 11 Tahun 1990. Pemerintah Kabupaten Bantul sebagai satu-satunya pemilik PERUMDAM yang bergerak di bidang penyediaan air bersih untuk kebutuhan masyarakat, maka untuk memenuhi kebutuhan air bersih bagi masyarakat di seluruh Kabupaten Bantul pemerintah pusat dan pemerintah daerah melalui dinas atau instansi terkait membangun sarana penyediaan air bersih dengan sistem perpipaan. Selain menyelenggarakan kemanfaatan di bidang air minum Perusahaan Umum Daerah Air Minum (PERUMDAM) Kabupaten Bantul juga memberi jasa pelayanan seperti pemasangan baru ataupun pengaduan gangguan.

Sebagai salah satu Badan Usaha Milik Daerah di Kabupaten Bantul, Perusahaan Umum Daerah Air Minum Tirta Projotamansari mempunyai tugas dan fungsi melayani kebutuhan dasar masyarakat dalam penyediaan air bersih. Tujuan dibentuknya Perusahaan Umum Daerah Air Minum adalah

untuk memberikan pelayanan kepada masyarakat terhadap penyediaan sarana dan prasarana air bersih yang berkualitas, dan memenuhi kaidah-kaidah kesehatan. Pemerintah Kabupaten Bantul memastikan tarif air bersih yang dikelola PERUMDAM Tirta Projotamsari masih menggunakan Peraturan Bupati Nomor 54 Tahun 2017. Dalam Perda tersebut untuk jenis pelanggan sosial umum seperti rumah ibadah, kamar mandi/WC umum, dan hidran umum, tarif terendah yakni Rp2.400 per meter kubik. Sementara untuk keperluan rumah tangga, tarif terendah adalah rumah dengan ukuran kurang dari 36 meter persegi sebesar Rp3.000 per meter kubik.

Saat ini PERUMDAM Tirta Projotamansari Kabupaten Bantul mempunyai 15 sub unit pelayanan yang tersebar di 17 kecamatan dengan 22 titik air baku yang disalurkan yang dibagi menjadi 3 unit pengelola wilayah yaitu Bantul Barat, Bantul Tengah dan Bantul Timur. Untuk sub unit bagian barat terdiri dari daerah Sedayu, Bangunjiwo, dan Guwosari. Sedangkan sub unit bagian tengah terdiri dari daerah Kasihan, Sewon, Bantul, Bambanglipuro, dan Trimulyo. Kemudian sub unit bagian timur terdiri dari daerah Imogiri, Selopamioro, Seloharjo, Banguntapan, Piyungan, dan Dlingo.

Pada tahun 2018, Perusahaan Umum Daerah Air Minum Tirta Projotamansari Kabupaten Bantul telah meluncurkan produk air minum dalam kemasan (AMDK) dengan merek Banew untuk meningkatkan pendapatan badan usaha milik daerah. Banew bersumber dari mata air di daerah kaliurang diproduksi dengan kerja sama PT. Kerja Tirta Santosa. Kerja sama tersebut ditandai dengan penandatanganan nota kesepahaman (MoU) antara Direktur Utama PERUMDAM Tirta Projotamansari dengan Direktur PT Kerja Tirta Santosa dan Bupati Bantul Suharsono. Alasan PERUMDAM Tirta Projotamansari belum mampu memproduksi sendiri karena di daerah Bantul belum ada sumber air secara layak. Proses pengolahan air menggunakan integrasi dari tiga teknologi terkini, yang bertujuan untuk memperoleh hasil yang terjaga kualitas, higienitas, kesegaran dan berstandar SNI dengan perpaduan *Ultrafiltrasi Technology, Non mineral Technology, Alkaline Water Technology* dimana hal tersebut merupakan keunggulan dari air PERUMDAM Tirta Projotamansari Kabupaten Bantul untuk menghasilkan produk terbaik. Keunggulan lainnya dari Banew adalah memiliki kandungan mineral dengan rasa alami di PH 7 dan mengandung oksigen yang tinggi melalui proses produksi yang ketat. Pangsa pasar Banew menysasar Organisasi Perangkat Daerah (OPD) dan masyarakat umum.

ANALISIS SITUASI

Direktur dari PERUMDAM Tirta Projotamansari Kabupaten Bantul adalah Bapak Arinto Hendro Budiantoro, S.E. Hingga saat ini PERUMDAM Tirta Projotamansari memiliki karyawan sejumlah 220 orang yang tersebar di beberapa unit pelayanan dan di kantor pusat itu sendiri. PERUMDAM

Tirta Projotamansari terdiri dari beberapa sub bagian yang bertanggung jawab seperti sub bagian administrasi dan keuangan, sub bagian teknik, sub bagian kepegawaian, sub bagian pemasaran dan pelayanan pelanggan, sub bagian perencanaan dan pengembangan, sub bagian produksi dan pengawasan mutu produk, sub bagian distribusi, sub bagian AMDK, unit pengelola wilayah, petugas kebersihan, serta satpam.

Dari operasional yang dilakukan oleh instansi layaknya PERUMDAM Tirta Projotamansari Kabupaten Bantul tentunya terdapat beberapa permasalahan yang terjadi didalamnya. Adapun permasalahan yang terjadi yaitu keterbatasan dalam memastikan tanggapan cepat terhadap keluhan pelanggan dalam meningkatkan pelayanan di PERUMDAM Tirta Projotamansari. Hal ini sering kali dipicu oleh keterbatasan sumber daya yang menghambat kecepatan dalam menanggapi setiap keluhan. Permasalahan yang kedua, PERUMDAM Tirta Projotamansari kesulitan dalam menjaga keteraturan dan keterjangkauan arsip laporan bulanan. Tantangan ini sering kali meliputi penyimpanan yang tidak terorganisir dengan baik, membuat akses terhadap laporan-laporan tersebut menjadi sulit. Keteraturan yang kurang menghambat efisiensi pencarian informasi yang diperlukan, mengakibatkan pemborosan waktu dan upaya dalam menemukan dokumen yang sesuai. Permasalahan yang ketiga, tantangan dalam mengimplementasikan strategi pemasaran digital yang efektif bagi layanan pembayaran atau produk air minum dalam kemasan (AMDK) di PERUMDAM Tirta Projotamansari. Perusahaan menghadapi kesulitan dalam mengidentifikasi *platform* digital yang tepat untuk menjangkau target pasar yang luas dan memadai.

Permasalahan yang dialami PERUMDAM Tirta Projotamansari di atas memicu penulis memiliki tujuan KKL dengan memberikan kontribusi yang dilakukan secara langsung sehingga dapat memberikan solusi atas permasalahan yang ada seperti membantu bagian *customer service* di PERUMDAM Tirta Projotamansari, membantu menginput dan mengarsipkan data-data bagian hubungan pelanggan, serta membantu mengimplementasikan strategi digital pada produk AMDK "Banew". Dengan demikian penulis mengetahui tingkatan kepuasan pelanggan yang diberikan oleh PERUMDAM Tirta Projotamansari dan memahami bagaimana cara untuk menganalisis kinerja karyawan, termasuk tren penjualan, umpan balik pelanggan, dan pemahaman pasar untuk pengambilan keputusan yang lebih baik.

Dari tujuan dan dilaksanakannya Kuliah Kerja Langsung (KKL) selama kurang lebih satu bulan tentunya memiliki manfaat bagi berbagai pihak yang terkait baik mahasiswa, instansi, maupun universitas. Manfaat untuk mahasiswa itu sendiri adalah dapat meningkatkan pengetahuan, kemampuan, dan keterampilan mahasiswa khususnya dalam bidang pemasaran serta dapat membantu mahasiswa mempersiapkan diri untuk

menghadapi persaingan di dunia kerja. Manfaat untuk perusahaan atau instansi yaitu perusahaan dapat memanfaatkan tenaga mahasiswa untuk membantu menyelesaikan tugas-tugas kantor sesuai dengan kebutuhan masing-masing divisi, dan membantu menambah ide-ide kreatif dalam kegiatan administrasi ataupun pemasaran. Selain itu, manfaat untuk Universitas Mercu Buana Yogyakarta adalah menjadi referensi bagi mahasiswa untuk mencari tempat KKL, dan menjadi sumber referensi untuk konsentrasi pemasaran, serta mengevaluasi kemampuan mahasiswa dalam menerapkan pengetahuan yang mahasiswa pelajari di universitas.

METODE PELAKSANAAN

Kuliah Kerja Lapangan (KKL) ini dilaksanakan dengan beberapa metode yaitu partisipasi aktif, observasi, dan wawancara. Partisipasi aktif yang dilakukan berdasarkan pada arahan yang diberikan oleh Bapak Briyan Limbogo, S.Sos. selaku Ka. Sub Bagian Hubungan Pelanggan. Bentuk partisipasi aktif yang dilakukan adalah membantu bagian pelayanan atau *customer service* seperti memberikan tanggapan cepat terhadap keluhan pelanggan. Kemudian membantu dalam mengarsipkan laporan bulanan sehingga memudahkan karyawan mencari informasi pelanggan. Selanjutnya membantu PERUMDAM Tirta Projotamansari di bidang pemasaran digital agar mampu menentukan strategi yang efektif untuk perusahaan.

Observasi dilakukan dengan pengamatan secara langsung terhadap objek magang yang akan diteliti untuk mengetahui kondisi yang sebenarnya dan mengumpulkan data yang dibutuhkan dalam memberikan pelayanan yang baik serta dapat memberikan kenyamanan kepada pelanggan PERUMDAM Tirta Projotamansari. Untuk metode yang ketiga adalah wawancara. Wawancara yang dimaksud dilakukan secara terbuka dengan beberapa karyawan di setiap sub bagian dari PERUMDAM Tirta Projotamansari seperti sub bagian hubungan pelanggan maupun sub bagian produk AMDK. Hal ini dilakukan untuk memperoleh data secara menyeluruh mengenai sistem manajemen pemasaran yang ada pada PERUMDAM Tirta Projotamansari.

Kegiatan ini memunculkan solusi yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh PERUMDAM Tirta Projotamansari, dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

- Membantu pada bagian *customer service* dalam memberikan pelayanan kepada pelanggan agar keluhan pelanggan dapat tersampaikan dan dicarikan solusi yang baik. Metode yang dilakukan adalah dengan membantu membuat surat atau form pengisian terhadap keluhan pelanggan agar dapat ditanggapi dengan cepat dan efisien. Dengan demikian pelayanan diberikan dengan cara cepat dan tepat sehingga terstruktur dengan baik.

- Membantu sub bagian hubungan pelanggan terkait pengelolaan laporan bulanan agar tersusun sistematis. Hal ini dilakukan dengan membantu mengarsipkan laporan bulanan bagian hubungan pelanggan seperti data kalibrasi water meter pelanggan, data permohonan berhenti langganan, arsip data balik nama, arsip data undangan koordinasi pokbar, data permohonan menjadi pelanggan, dan data permohonan pemasangan sambungan pipa air minum.
- Membantu sub bagian hubungan pelanggan dan bagian produk AMDK terkait strategi pemasaran digital yang efektif agar layanan dan produk Banew untuk menjangkau target pasar yang lebih luas. Dngan cara membantu mengoptimalkan website atau aplikasi layanan bernama “PDAM Bantul” dimana aplikasi ini berguna untuk pelanggan dalam mengetahui info tagihan rekening bulanan. Kemudian membantu bagian produk AMDK untuk memasarkan produk Banew secara online.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karyawan PERUMDAM Tirta Projotamansari yang semakin cepat dan efisien dalam melaksanakan tugasnya karena dengan adanya bantuan dari pelaksana magang. Aktivitas program yang dilakukan merupakan kegiatan yang bertujuan untuk memecahkan permasalahan yang terjadi di PERUMDAM Tirta Projotamansari Kabupaten Bantul. Dari kegiatan yang dilakukan dari hasil kegiatan tersebut adalah sebagai berikut:

A. Membantu tanggapan cepat terhadap keluhan pelanggan

PERUMDAM Tirta Projotamansari Kabupaten Bantul telah menyediakan beberapa macam pelayanan untuk menyampaikan keluhan yang dialami oleh pelanggan. Seiring berjalannya pelayanan masih ditemukan pelanggan yang mengeluhkan mengenai kualitas pelayanan yang diberikan. Pada dasarnya, kebanyakan pelanggan yang mengeluh karena pelayanan yang diberikan oleh perusahaan tidak sesuai dengan harapan pelanggan atau pelanggan merasa tidak puas atas pelayanan yang diberikan oleh perusahaan. Oleh karena itu setiap perusahaan swasta maupun pemerintah harus memiliki sistem manfaat penanganan keluhan yang efektif. Hal ini dimaksudkan agar para pelanggan dapat dengan mudah dalam menyampaikan keluhan mereka sehingga pelanggan juga dapat merasa nyaman. Langkah kegiatan yang dilakukan yaitu menangani keluhan pelanggan terkait tagihan, gangguan pasokan air, atau layanan lainnya, dan mencari solusi serta menangani masalah tersebut. Adanya tanggung jawab kepada pelanggan sejak awal hingga selesai juga telah diupayakan oleh setiap karyawan PERUMDAM Tirta Projotamansari yang mampu menyelesaikan keluhan dan selalu melakukan *follow up*.

B. Membantu input dan arsip data laporan bulanan

Menjaga keteraturan laporan bulanan pada perusahaan merupakan proses yang esensial dalam memastikan transparansi, akuntabilitas, dan pemantauan yang efektif terhadap kinerja perusahaan tersebut. Keteraturan laporan bulanan memungkinkan manajemen perusahaan untuk mengidentifikasi tren, mengambil keputusan yang tepat waktu, serta menindaklanjuti masalah. Pada PERUMDAM Tirta Projotamansari masih terdapat beberapa laporan yang belum tersusun rapi dan sistematis untuk itu perlu dilakukan peninjauan ulang terkait proses pelaporan bulanan. Langkah kegiatan yang dilakukan adalah membantu input data terkait kalibrasi water meter pelanggan, membantu input data permohonan berhenti berlangganan, membantu input data permohonan pelayanan lain, membantu arsip data balik nama pelanggan, membantu arsip data undangan koordinasi pokbar, membantu input data surat permohonan keringanan tahun 2022 - 2023, membantu input data perincian biaya penyambungan baru, membantu membuat surat perintah kerja opname/survey, membantu arsip data permohonan menjadi pelanggan (PMP), dan membantu input data permohonan pemasangan sambungan pipa air minum.

C. Membantu mengimplementasikan strategi pemasaran digital produk AMDK

Kendala distribusi yang belum merata serta kapasitas pelayanan yang masih perlu ditingkatkan menjadi alasan pentingnya PERUMDAM Tirta Projotamansari Kabupaten Bantul dalam menerapkan strategi pemasaran yang tepat agar dapat memberikan pelayanan yang prima kepada pelanggan. Strategi pemasaran digital memungkinkan perusahaan AMDK untuk membangun dan meningkatkan kesadaran merek. Disamping bekerja sama dengan beberapa instansi, PERUMDAM Tirta Projotamansari juga perlu memasarkan produknya melalui berbagai platform digital agar lebih dikenal oleh masyarakat luas. Langkah kegiatan yang dilakukan yaitu membantu mengatur dan mengawasi distribusi air minum dalam kemasan ke distributor atau agen penjualan, memastikan kelancaran logistik dan pemenuhan permintaan pasar, membantu mengembangkan strategi pemasaran, branding produk AMDK, dan promosi agar produk dikenal dan diminati di pasar, dan membantu menerima pesanan produk AMDK "Banew" melalui whatsapp. Selain itu, PERUMDAM Tirta Projotamansari juga aktif mengikuti beberapa event besar seperti Bantul Expo. Hal ini dilakukan guna memamerkan dan mengenalkan produk kepada pelanggan yang lebih luas sehingga dapat meningkatkan minat beli.

PERUMDAM Tirta Projotamansari juga meluncurkan sistem Informasi Inovasi Pelayanan Publik (sinovik) yang diberi nama PDAM BANTUL SIAP PRIMA. SIAP PRIMA adalah dua kata yang mencerminkan tekad bulat PERUMDAM Bantul yang SIAP memberikan pelayanan secara

PRIMA kepada pelanggan khususnya dan masyarakat kabupaten Bantul pada umumnya. Dalam era digital dan kemajuan teknologi dewasa ini, maka sebagai salah satu upaya manajemen dalam menyehatkan PERUMDAM Tirta Projotamansari Kabupaten Bantul adalah membuat terobosan/inovasi pelayanan publik dengan meningkatkan pelayanan berbasis teknologi informasi untuk mewujudkan Bantul Smart City yang Sehat, Cerdas, dan Sejahtera. PDAM Bantul SIAP PRIMA ini merupakan, inovasi pelayanan publik yang dimaksudkan untuk memudahkan seluruh pelanggan PDAM Bantul untuk mengakses semua informasi yang dibutuhkan, hanya dengan cara membuka handphone yang berbasis Android, yang didahului dengan mengunduh / download aplikasi PDAM Bantul melalui Playstore. Dalam aplikasi PDAM Bantul tersebut pelanggan dengan mudah dapat memanfaatkan berbagai fasilitas dan informasi yang dibutuhkan seperti informasi jumlah tagihan rekening air, informasi gangguan aliran air, informasi pemasangan sambungan baru, penyampaian pengaduan / keluhan pelanggan, informasi penting lainnya (promo program sambungan murah, ketersediaan jaringan), dan lainnya.

EVALUASI

Selama pelaksanaan kegiatan KKL/Magang yang telah dilaksanakan kurang lebih selama satu bulan di PERUMDAM Tirta Projotamansari Kabupaten Bantul, telah melaksanakan beberapa kegiatan untuk mengatasi permasalahan yang ada di perusahaan tersebut. Hasil evaluasi dari aktivitas program yang dilakukan terhadap bagian *customer service* yaitu memastikan dan menangani keluhan pelanggan memiliki peran yang sangat penting dalam menjaga kepuasan pelanggan dan membangun reputasi yang baik bagi sebuah perusahaan. Banyaknya keluhan pelanggan terjadi karena beberapa faktor seperti tagihan air yang melonjak walaupun tidak digunakan, air yang tidak keluar, maupun ketidakakuratan pengukuran meteran air. Namun hal ini, tidak terjadi lagi karena customer service mampu menganalisis data dan memberikan feedback kepada pelanggan sehingga dapat merespon keluhan pelanggan dengan tepat.

Evaluasi yang kedua dari aktivitas program bagian hubungan pelanggan terhadap pengelolaan laporan bulanan yaitu menjaga keteraturan arsip laporan bulanan merupakan hal penting dalam memastikan keberlanjutan dan efisiensi dalam penyimpanan informasi perusahaan. Kendala yang terjadi adalah keterlambatan dalam penyampaian data dari berbagai departemen atau unit di dalam PERUMDAM Tirta Projotamansari. Kendala dalam infrastruktur teknologi informasi, seperti server yang lambat atau kurangnya kapasitas penyimpanan menghambat pengelolaan data yang efisien. Namun hal ini, dapat diatasi dengan mengoptimalkan data dengan menghapus atau mengarsipkan data yang tidak lagi dibutuhkan secara aktif.

Evaluasi yang terakhir terhadap implementasi strategi pemasaran digital produk AMDK “Banew”. Strategi pemasaran digital memiliki peran penting dalam memperkenalkan, mempromosikan, dan meningkatkan penjualan produk Air Minum Dalam Kemasan (AMDK). Walaupun PERUMDAM Tirta Projotamansari sudah melakukan kerja sama dengan beberapa instansi pemerintah maupun swasta dalam memasarkan produk AMDK “Banew” akan tetapi hal tersebut masih dinilai kurang karena masyarakat luas belum banyak yang tahu. Hal ini menjadi kendala bagi perusahaan karena kurangnya implementasi pemasaran digital dalam mempromosikan produk Banew. Namun saat ini, PERUMDAM Tirta Projotamansari sudah mulai memperkenalkan produk Banew di kalangan masyarakat luas melalui media sosial seperti Whatsapp ataupun website. Selain itu, juga aktif mengikuti kegiatan pameran seperti Bantul Expo.

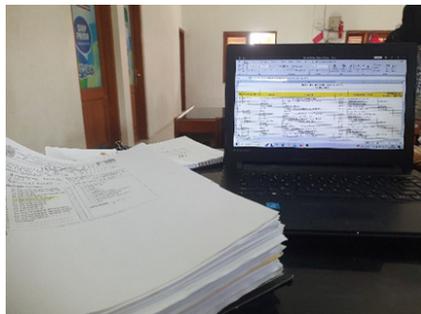
KESIMPULAN DAN SARAN

Perusahaan Umum Daerah Air Minum (PERUMDAM) Tirta Projotamansari Kabupaten Bantul merupakan badan usaha milik daerah yang menjalankan usaha utamanya di bidang penyediaan air minum dan air bersih. PERUMDAM Tirta Projotamansari memiliki sifat sebagai perusahaan yang memberikan pelayanan prima kepada pelanggan serta berkontribusi terhadap ekonomi pemerintah daerah Kabupaten Bantul dengan tujuan untuk menambah pendapatan daerah. Selain itu, PERUMDAM Tirta Projotamansari juga meluncurkan produk AMDK dengan merk Banew yang memiliki kandungan mineral dengan rasa alami di PH 7 dan mengandung oksigen yang tinggi melalui proses produksi yang ketat. Berdasarkan pengamatan penulis, kualitas pelayanan PERUMDAM Tirta Projotamansari dapat dikatakan cukup baik karena sudah sesuai dengan Standar Operasional Prosedur (SOP) perusahaan sehingga mudah dimengerti oleh kalangan masyarakat. Dalam pembayaran air juga bisa dilakukan secara *online* seperti melalui Mobile Banking, E-Commerce, E-Wallet, Modern Channed, atau PPOB. Hal ini menunjukkan bahwa PERUMDAM Tirta Projotamansari telah menerapkan beberapa sistem manajemen yang cukup memadai. Disamping itu, untuk produk AMDK juga sudah mulai dikenal oleh masyarakat luas dengan PERUMDAM Tirta Projotamansari mengikuti berbagai kegiatan seperti Bantul Expo.

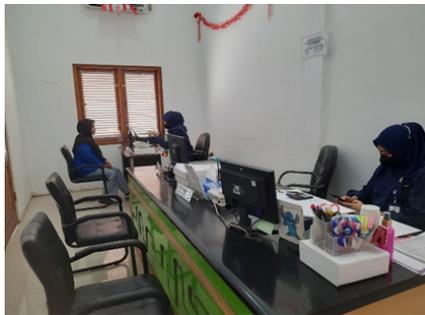
Adapun saran yang dapat penulis sampaikan, semoga bermanfaat bagi perusahaan dan membantu meningkatkan kualitas pelayanan dan strategi pemasaran digital di PERUMDAM Tirta Projotamansari Kabupaten Bantul, yaitu adanya evaluasi rutin guna meminimalisir kesalahan-kesalahan yang terjadi sebelumnya dalam melayani keluhan pelanggan agar tidak terulang kembali dan juga lebih meningkatkan komunikasi hubungan pelanggan dan juga divisi terkait lainnya agar meminimalisir *miss communication*. Menjaga keteraturan dan keterjangkauan arsip laporan bulanan agar tersusun dengan

rapi dan sistematis. Gunakan sistem penyimpanan digital atau basis data yang memungkinkan penyimpanan yang terstruktur, pencarian cepat, dan aksesibilitas yang mudah. Selain itu, melakukan backup data secara berkala terhadap arsip digital untuk menghindari kehilangan data. Menggunakan media sosial lain seperti Instagram untuk mempromosikan produk AMDK “Banew” agar lebih dikenal masyarakat luas. Melakukan riset pasar untuk memahami kebutuhan dan preferensi konsumen, sehingga dapat menyesuaikan strategi pemasaran yang tepat. Kemudian, menerapkan teknik SEO (*Search Engine Optimization*) pada website untuk meningkatkan visibilitas dan peringkat website di mesin pencari.

DOKUMENTASI



Gambar 1. Membantu Menyelesaikan Keluhan Pelanggan



Gambar 2. Melakukan Arsip dan Input Laporan Bulanan



Gambar 3. Pengecekan Produk AMDK BANEW

PENGEMBANGAN BRANDING MELALUI MEDIA SOSIAL DAN PENINGKATAN SISTEM PENJUALAN DI TOKO ONLINE PADA TOKO RAGIL JAYA

Didi Dwi Kurnianto, Dr.Audita Nuvriasari, SE.,M.M

PENDAHULUAN

Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) adalah unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha disemua sektor ekonomi. Dengan majunya era digital sekarang, usaha mikro kecil menengah harus pandai membaca peluang usaha yang menjadi kesempatan dalam pengembangan usahanya, salah satunya adalah memanfaatkan pengembangan usaha dengan melakukannya *branding* melalui media sosial. *Branding* adalah suatu program yang mengkhususkan atau memfokuskan dan memproyeksikan nilai-nilai merek, program ini meliputi penciptaan perbedaan Antara produk dan pelanggan dalam proses pengambilan keputusan pembeli serta pemberian nilai-nilai pada suatu perusahaan. Dengan melalui branding tersebut menjadi sumber dari citra perusahaan, hal ini akan meningkatkan perkembangan suatu perusahaan tersebut sehingga mampu dalam meningkatkan tingkat penjualan. Citra perusahaan adalah sebuah cerminan dari identitas sebuah organisasi atau perusahaan, sebuah organisasi atau perusahaan dapat memiliki beberapa citra yang berbeda-beda di mata publik yang baik dimaksudkan agar perusahaan dapat tetap hidup dan orang-orang di dalamnya terus mengembangkan kreativitas bahkan memberikan manfaat yang lebih berarti bagi orang lain.

Salahsatu UMKM di Yogyakarta yaitu Ragil Jaya, Ragil jaya merupakan usaha yang bergerak di dunia kerajinan tenunnya yang tradisional, usaha ini adalah usaha milik keluarga yang bergerak dengan dukungan masyarakat sekitar. Toko Ragi Jaya dibentuk pada tahun 1998 di wilayah pemukiman wisata yang dikenal dengan taman Gamplong. Usaha ini memiliki kurang lebih 20 pegawai yang bekerja di tokonya. Barang yang diproduksi oleh toko ini adalah taplak piring, taplak meja, tatakan gelas, kotak pensil, celengan, tas, dompet, tempat tissue dan lain-lainnya. Namun bisa saja sesuai dengan

keinginan dari si pemesan. Toko ini bekerja sama dengan beberapa pedagang di luar kota seperti Jakarta, Bandung, dan Bali. Namun selain itu penjualan juga seimbang di dalam kota dengan bantuan pedagang kecil lainnya. Usaha ini menerapkan sistem kerja yang dapat pegawainya kerjakan di rumah masing-masing, walaupun bekerja di rumah masing-masing tidak menutupi kemampuan dalam menenun produk mereka. Toko ragil jaya mempunyai satu toko yang berpusat di Gamplong I, Sumberrahayu, Kec.Moyudan, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta. Dengan posisi strategis dari toko ragil ini menjadikan nilai plus untuk bagian pemasaran, namun sayangnya sistem pemasaran online mereka masih skala kecil sehingga perlu dikembangkan. Jam operasional dari toko ragil jaya itu fleksibel, sehingga buka tiap saat. Saat ini toko ragil berkembang dengan karyawan sekitar 20 orang dengan peningkatan jumlah barang yang diekspor sehingga dengan jumlah karyawan sedikit membuat karyawan kewalahan.

Perkembangan toko ini bergantung dengan pengelolaan manajemen sumber daya manusia mereka dan sistem pemasaran mereka. Saat ini apalagi di zaman teknologi ini daya saing menjadi sangat kuat, karena itu perlu adanya strategi marketing yang matang agar mampu bersaing di dunia bisnis. Selain itu pemilik toko dapat mencoba untuk melakukan peningkatan jumlah karyawan agar sesuai dengan pesanan yang masuk, sehingga barang yang diproduksi dapat berjumlah banyak. Tidak hanya di bagian sistem pemasaran, perlu juga di perhatikan untuk aktif dalam dunia sosial agar meningkatkan nama branding dari usaha tersebut. Dengan melalui media sosial dapat membantu peningkatan branding dan dapat mengikuti sesuai perkembangan zaman sehingga tidak kalah dengan usaha lainnya.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan Kuliah Kerja Lapangan di Ragil Jaya di bimbing oleh pembimbing lapangan yang menjadi fasilitator, memberikan petunjuk serta arahan informasi selama masa kegiatan kuliah kerja lapangan berlangsung. Dan bantuan pembimbing akademik yang berperan sebagai fasilitator dalam bidang akademik serta memastikan mahasiswa telah melakukan kegiatan KKL diantaranya:

A. Melaksanakan praktik kerja

Dalam kegiatan kuliah kerja lapangan ini diharapkan mahasiswa mampu menerapkan ilmu yang telah didapatkan di perguruan tinggi sesuai dengan bidang pendidikan, penelitian serta pengabdian. Dalam bidang pendidikan ini khususnya bertujuan untuk mempelajari pengembangan branding yang dilakukan di Ragil Jaya, lalu penelitian dilakukan untuk mencari informasi atau data yang dibutuhkan selama kegiatan KKL. Dalam

mencapai kedua hal tersebut pengabdian dilakukan dengan mahasiswa turut aktif dalam menyelesaikan kegiatan sesuai dengan prosedur yang ditetapkan oleh perusahaan.

B. Wawancara dan observasi

Metode wawancara dalam kegiatan KKL adalah untuk mendapatkan informasi dengan melalui pertanyaan sehingga informasi yang diberikan menjadi data detail yang akan digunakan untuk melengkapi penelitian tersebut, selain melalui wawancara dilakukannya juga observasi yang berguna untuk mengetahui secara langsung mengenai kegiatan di Ragil Jaya terutama di bidang branding melalui media sosial. Dari hasil wawancara dan pengamatan tersebut diperoleh data yang akan menjadi data primer yang dibutuhkan sesuai dengan topik yang dibahas oleh mahasiswa.

HASIL PEMBAHASAN

Kegiatan utama yang dilakukan adalah melakukan pengumpulan data-data yang akan menjadi kebutuhan dalam penelitian kedepannya, selama masa KKL jam kerja di toko Ragil Jaya fleksibel sehingga menyesuaikan jam kuliah penulis. Penulis melakukan analisis kebutuhan dalam pengembangan branding dan kekurangan dalam media sosial untuk mengembangkan branding UMKM, selain itu mengaktifkan toko online yang sempat mati, sehingga menjadi peluang dalam peningkatan penjualan. Penulis memahami dengan detail keperluan dari media sosial agar menarik para pelanggan dengan banyak kalangan umur, selain itu memanajemen media sosial bersama dengan owner ragil jaya. Penulis tidak hanya fokus dalam pengembangan branding di media sosial saja melainkan turut andil dalam pekerjaan produksi untuk memahami lebih dalam lagi mengenai produk yang akan di pasarkan tersebut.

KESIMPULAN DAN SARAN

Pada zaman era perkembangan digital yang maju seperti sekarang, perlunya perusahaan UMKM untuk dapat pandai dalam menyusun strategi dalam pemasaran untuk menyesuaikan diri dengan perkembangan teknologi, salah satu upaya nya adalah mengembangkan branding melalui media sosial. Upaya ini dapat meningkatkan citra perusahaan dan meningkatkan penjualan produk UMKM. Melalui hasil observasi penulis UMKM Ragil Jaya memiliki peluang dalam mengembangkan UMKM nya di kalangan masyarakat melalui media sosial, hal ini perlu di maksimalkan guna menarik minat pembeli. Solusi yang diberikan penulis adalah meningkatkan pengembangan branding melalui media sosial serta mengaktifkan toko online yang di miliki oleh UMKM, selain meningkatkan penjualan hal ini juga memudahkan Ragil Jaya dalam mengenalkan produk

mereka ke kalangan masyarakat lain. dalam kegiatan KKL ini penulis belum sepenuhnya turut andil dalam membantu perubahan yang besar namun telah turut andil dalam membantu pengembangan branding di media sosial.

DOKUMENTASI



PROGRAM PENINGKATAN KUALITAS LAYANAN GUNA MEMPERKUAT LOYALITAS PELANGGAN DI SANTI MEBEL

Joslin Siregar, Dr. Audita Nuvriasari, SE., MM.

PENDAHULUAN

Mengikuti terus perjalanan waktu seiring bertambahnya jumlah populasi manusia dengan demikian meningkat pula upaya-upaya manusia dalam pemenuhan kebutuhan dasar sehari-hari. Dimulai dari kebutuhan yang bersifat pokok mulai pemenuhan pangan, pemenuhan sandang hingga mencakup kebutuhan yang bersifat integratif. Apapun bentuknya pemenuhan kebutuhan manusia itu telah ada sejak dulu dan tak luput dari suatu kondisi sosial yang berhubungan erat dengan manusia, produk, dan jasa.

Salah satu kebutuhan manusia yaitu produk furniture ,merupakan satu dari sekian banyak aneka kebutuhan manusia yang terus meningkat. Walaupun kebutuhannya tidak mendesak perkembangannya ditandai semakin semaraknya dan menjamurnya pilihan produk-produk furniture buatan Indonesia yang ada, tersedia dan beredar di pasaran. Dalam hal ini, maka pemasaran menjadi jantung yang menggerakkan roda bisnis, menghubungkan antara nilai yang ditawarkan dengan kebutuhan yang ingin dipenuhi.

Toko Santi Mebel ini merupakan pusat mebel yang didirikan sejak 1995 di Yogyakarta. Selain menjual produk-produk yang sudah terkenal di masyarakat, Santi Mebel juga merupakan brand mebel yang didesain untuk kenyamanan konsumen dengan kualitas yang terbaik dan *up to date*. Toko Santi Mebel ini terletak di berbagai alamat yaitu Santi Mebel Godean (jl.godean km 10 sidoagung, Godean Sleman D.I Yogyakarta), Santi Mebel DC Berjo (jl.godean km 12 sidoluhur, Godean, Sleman D.I Yogyakarta), Santi Mebel DC Kulon Progo (kali bandol, Kec.Sentolo, Kulon Progo D.I Yogyakarta) dan buka setiap hari pada pukul 07.00-20.00 WIB.

Saat ini jumlah SDM di Toko Santi Mebel sebanyak 56 Karyawan terbagi karyawan kantor dan karyawan harian. Toko Santi Mebel ini sudah memiliki badan hukum CV yang bernama CV.SANTI JAYA INDONESIA sehingga bagian-bagian dari pekerjaan sudah dipilah dengan jelas.Toko

Santi Mebel selalu berusaha untuk menjaga kepercayaan para konsumen agar tetap terjaga komunikasi yang baik serta mudah dalam melakukan proses penjualan. Harga yang ditawarkan oleh Toko Santi Mebel ini sangat terjangkau dan juga terdapat harga diskon yang sangat menarik. Santi Mebel juga memberikan fasilitas angsuran termasuk biaya ongkos kirim untuk wilayah dalam Yogyakarta. Selain itu, Toko Santi Mebel juga menjual produk-produk furniture melalui sebuah aplikasi shopee dan tokopedia, dimana hal ini dapat memudahkan konsumen agar tidak perlu datang lagi ke toko, terutama yang berada di luar kota pun akan tetap dapat membeli furniture dengan mudah dan praktis.

Dalam era yang penuh dengan persaingan yang ketat dan perubahan yang cepat, perusahaan perlu terus menerus beradaptasi dan menciptakan nilai tambahan bagi konsumen mereka. Inovasi produk dan strategi pemasaran yang efektif dapat menjadi kunci kesuksesan dalam mencapai tujuan bisnis dan memenangkan pasar. Selain itu, kualitas pelayanan juga menjadi kunci dalam meningkatkan penjualan. Kualitas pelayanan merupakan sesuatu yang penting yang harus dapat dicapai, karena dapat memengaruhi keberadaan pelanggan baru dan mempertahankan pelanggan yang sudah ada agar tidak beralih ke bisnis pesaing. pelanggan baru dan dapat mempertahankan pelanggan saat ini agar tidak pergi ke tempat lain (k.k., 2022). Toko Santi Mebel memiliki beberapa masalah yang perlu diselesaikan, seperti masih kesulitan untuk mengetahui keluhan dan saran dari setiap pelanggan, Pelayanan pelanggan yang kurang memuaskan, seperti keluhan terkait pengiriman, pemasangan atau pelayanan pelanggan lainnya, dan Tidak konsisten dalam penyimpanan data pelanggan. Tujuan dari pengabdian Masyarakat ini untuk meningkatkan penjualan produk di Santi Mebel Yogyakarta dengan meningkatkan aktivitas pemasaran melalui media online, pelayanan dan pengelolaan data base Pelanggan.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilakukan melalui beberapa tahapan, sebagai berikut:

A. Survei dan persiapan

Pada tahun ini tim pengabdian melakukan analisis situasi melalui diskusi dengan HRD dan manajer pemasaran dengan melakukan observasi di Santi Mebel Cabang Godean. Berdasarkan hasil diskusi, ditemukan permasalahan pemasaran yang utama pada saat kegiatan pengabdian ini terletak pada tingkat kepuasan pelanggan yang belum terukur sehingga strategi kualitas layanan belum bisa diinformulasikan dengan baik. Kendala yang kedua yaitu Data pelanggan belum terdokumentasi dengan baik sehingga belum dapat dimanfaatkan secara optimal untuk kegiatan promosi dan juga Hubungan dengan pelanggan kurang terkelola dengan baik sehingga loyalitas pelanggan belum optimal.

B. Tahap Perencanaan

Setelah tahap persiapan selesai, maka tahap selanjutnya adalah perencanaan. Tim pengabdian menyusun rencana kegiatan yang mencakup: (1) Menyusun kuesioner untuk mengukur kepuasan pelanggan dan menjadi salah satu dasar dalam peningkatan kualitas layanan. (2) Menyediakan kotak saran di setiap cabang Santi Mebel (3) Memberikan penyuluhan dan pelatihan pemanfaatan data pelanggan. (4) Membuat database pelanggan berbasis software (5) Membuat program loyalitas pelanggan dalam bentuk kartu pelanggan. Selain itu, pada tahap ini dipersiapkan sejumlah materi dan berkoordinasi dengan pihak mitra terkait program kerja yang akan dilakukan. Berdasarkan hasil diskusi, disepakati program kerja yang perlu dilakukan oleh tim pengabdian masyarakat dan kontribusi mitra dalam kegiatan tersebut.

C. Tahap Implementasi Program Kerja

Berdasarkan perencanaan yang telah dibuat, tim pengabdian kemudian melakukan kegiatan pelaksanaan program kerja. Kegiatan ini merupakan pemberian edukasi dan pelatihan terkait dengan Program Peningkatan kualitas layanan guna memperkuat loyalitas pelanggan di Santi Mebel. Selain itu, untuk memperkuat kegiatan pemasaran online, tim pengabdian membuat konten promosi yang menarik melalui media social serta kuesioner yang efektif untuk mengukur kepuasan pelanggan dan menjadi salah satu dasar dalam peningkatan kualitas layanan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Saat ini perusahaan terus berupaya untuk mengembangkan bisnisnya dan meningkatkan penjualan dengan memperkuat promosi yang dilakukan secara online. Berdasarkan kegiatan pengabdian yang telah dilaksanakan pada Bulan Oktober dan November 2023, terdapat beberapa kondisi yang terjadi selama menjalankan program kerja, yaitu

A. Penyusunan kuesioner untuk mengukur kepuasan pelanggan

Kepuasan pelanggan merupakan tingkat perasaan senang atau kecewa pelanggan terhadap produk, layanan, atau pengalaman yang mereka terima setelah membelinya. Tingkat kepuasan pelanggan dapat diukur melalui survei, wawancara, kuesioner atau dengan melacak metrik tertentu seperti tingkat pengembalian dan ulasan online. Kepuasan pelanggan sangat penting bagi toko mebel karena kepuasan pelanggan meningkatkan loyalitas pelanggan. Pelanggan yang puas lebih cenderung kembali untuk membeli lagi dan lagi sehingga dapat meningkatkan penjualan dan keuntungan. Kepuasan pelanggan juga dapat Meningkatkan reputasi. Kepuasan pelanggan yang tinggi dapat membantu meningkatkan reputasi toko mebel. Ini dapat menarik pelanggan baru dan membuat toko

lebih kompetitif. Faktor-faktor yang mempengaruhi kepuasan pelanggan:

- Kualitas produk atau layanan: Pelanggan mengharapkan produk atau layanan yang mereka beli memenuhi standar kualitas tertentu. Jika produk atau layanan tidak memenuhi harapan mereka, mereka akan merasa tidak puas.
- Harga: Pelanggan ingin merasa bahwa mereka mendapatkan nilai uang mereka. Jika mereka merasa bahwa harga terlalu mahal untuk kualitas produk atau layanan yang mereka terima, mereka akan merasa tidak puas.
- Pelayanan pelanggan: Pelanggan mengharapkan layanan pelanggan yang ramah, membantu, dan efisien. Jika mereka mengalami pengalaman buruk dengan layanan pelanggan, mereka akan merasa tidak puas.
- Kecepatan pengiriman: Pelanggan mengharapkan produk atau layanan mereka dikirimkan dengan cepat dan efisien. Jika mereka harus menunggu lama untuk menerima produk atau layanan mereka, mereka akan merasa tidak puas.

B. Penyediaan kotak saran

Kotak saran merupakan suatu hal yang sangat dibutuhkan pada Santi mebel saat ini. Penyediaan kotak saran ini dapat membantu toko mebel meningkatkan kepuasan pelanggan dan kualitas produk dan layanan mereka. Kotak saran ini diletakkan ditempat yang mudah dilihat dan dijangkau oleh pelanggan Kotak saran ini juga dapat berguna untuk mengatasi dan membrikan solusi terkait kepuasan pelanggan:

- Mengumpulkan umpan balik pelanggan: Kotak saran adalah salah satu cara yang bagus untuk mengumpulkan umpan balik pelanggan tentang produk, layanan, atau pengalaman di Santi Mebel dimana umpan balik ini dapat digunakan untuk meningkatkan kualitas produk dan layanan, serta untuk meningkatkan pengalaman pelanggan secara keseluruhan.
- Mendeteksi masalah: Kotak saran dapat membantu mendeteksi masalah yang mungkin tidak diketahui oleh staf toko Santi Mebel. Misalnya, jika seorang pelanggan mengeluh tentang produk yang rusak, staf toko dapat mengambil langkah untuk memperbaiki masalah tersebut.
- Meningkatkan kepuasan pelanggan: Ketika pelanggan merasa bahwa pendapat mereka dihargai, mereka lebih cenderung merasa puas dengan pengalaman mereka di toko. Kotak saran adalah cara yang bagus untuk menunjukkan kepada pelanggan bahwa toko peduli dengan pendapat mereka.

C. Pemberian penyuluhan dan dan pelatihan pemanfaatan data pelanggan

Data pelanggan merupakan informasi yang dikumpulkan oleh perusahaan tentang pelanggannya. Data pelanggan memainkan peran penting dalam membangun kesetiaan pelanggan. Dengan memahami preferensi dan perilaku pelanggan, Santi Mebel dapat menghadirkan pengalaman yang memenuhi harapan, menawarkan penawaran khusus dan program loyalitas yang relevan, serta memberikan layanan pelanggan yang unggul. Santi Mebel melakukan pelatihan karyawan mengenai pemanfaatan data pelanggan. Penyuluhan dan pelatihan ini penting untuk membekali karyawan dengan keterampilan dan pengetahuan yang diperlukan untuk memanfaatkan data pelanggan secara efektif. Penyuluhan dan pelatihan pemanfaatan data pelanggan dilakukan oleh pihak internal toko mebel. Dengan pelatihan ini diharapkan masalah dan kendala mengenai data pelanggan dapat terselesaikan dengan baik sehingga data pelanggan dapat terdokumentasi dengan baik dan dapat dimanfaatkan secara optimal untuk kegiatan promosi sehingga Santi mebel dapat meningkatkan efisiensi dan efektivitas operasinya, serta meningkatkan kepuasan pelanggan.

D. Pembuatan database pelanggan berbasis software.

Pembuatan database pelanggan berbasis software ini merupakan proses membuat dan mengelola database pelanggan menggunakan perangkat lunak komputer. Perangkat lunak database pelanggan dapat membantu santi mebel untuk mengumpulkan, menyimpan, dan mengelola data pelanggan dengan lebih efisien dan efektif. Pembuatan database pelanggan berbasis software ini dapat membantu Santi mebel untuk meningkatkan daya saingnya di pasar karena database pelanggan ini merupakan investasi yang dapat memberikan manfaat jangka Panjang bagi Santi mebel.

E. Pembuatan program loyalitas pelanggan dalam bentuk kartu pelanggan.

Salah satu strategi marketing campaigns yang saat ini digunakan oleh banyak perusahaan atau pelaku bisnis adalah program loyalitas pelanggan (loyalty program). Strategi loyalty program ini dapat meningkatkan customer trust bisnis. Jadi, ketika perusahaan atau pelaku bisnis menawarkan hadiah untuk pembelian berulang kepada konsumennya, maka hal ini dapat memberikan keuntungan bagi konsumen agar mereka tetap bertahan menggunakan produk atau layanan dari perusahaan atau pelaku bisnis tersebut. Loyalitas pelanggan adalah kecenderungan pelanggan untuk membeli produk atau menggunakan layanan dari suatu perusahaan secara konsisten. Loyalitas pelanggan dapat diukur dengan berbagai cara, seperti frekuensi pembelian, nilai pembelian, dan kemungkinan pelanggan untuk

merekomendasikan perusahaan ke orang lain. Salah satu pengembangan loyalitas pelanggan ini dapat dilakukan dengan membuat kartu pelanggan. Santi Mebel dalam mengembangkan program loyalitas pelanggan dalam bentuk kartu pelanggan ini diharapkan dapat meningkatkan efektivitas dan mendapatkan manfaat yang lebih besar lagi.

KESIMPULAN DAN SARAN

Toko Santi Mebel ini merupakan pusat mebel yang didirikan sejak 1995 di Yogyakarta. Selain menjual produk-produk yang sudah terkenal di masyarakat, Santi Mebel juga merupakan brand mebel yang didesain untuk kenyamanan konsumen dengan kualitas yang terbaik dan *up to date*. Toko Santi Mebel ini terletak di berbagai alamat yaitu Santi Mebel Godean (jl.godean km 10 sidoagung, Godean Sleman D.I Yogyakarta), Santi Mebel DC Berjo (jl.godean km 12 sidoluhur, Godean, Sleman D.I Yogyakarta), Santi Mebel DC Kulon Progo (kali bandol, Kec.Sentolo, Kulon Progo D.I Yogyakarta). Jumlah SDM di Toko Santi Mebel sebanyak 56 Karyawan terbagi karyawan kantor dan karyawan harian. Toko Santi Mebel ini sudah memiliki badan hukum CV yang bernama CV.SANTI JAYA INDONESIA sehingga bagian-bagian dari pekerjaan sudah dipilah dengan jelas.

Berdasarkan kegiatan magang yang pengabdian lakukan di Toko Santi Mebel, pengabdian telah mencapai tujuan yaitu melakukan berbagai kegiatan yang ditugaskan dari tempat magang dan menyelesaikannya. Dari permasalahan di atas, memicu pengabdian memiliki tujuan dalam KKL/magang ini dengan memberikan kontribusi secara langsung dalam mengatasi permasalahan yang dihadapi. Adapun bentuk kontribusi yang penulis lakukan yaitu: Tingkat kepuasan pelanggan belum terukur sehingga strategi kualitas layanan belum dapat diformulasikan dengan baik, data pelanggan belum terdokumentasi dengan baik sehingga belum dapat dimanfaatkan secara optimal untuk kegiatan promosi. Dan juga hubungan dengan pelanggan kurang terkelola dengan baik sehingga loyalitas pelanggan belum optimal.

Dari permasalahan di atas, memicu pengabdian memiliki tujuan dalam KKL/magang ini dengan memberikan kontribusi secara langsung dalam mengatasi permasalahan yang dihadapi. Adapun bentuk kontribusi yang pengabdian lakukan yaitu: Menyusun kuesioner untuk mengukur kepuasan pelanggan dan menjadi salah satu dasar dalam peningkatan kualitas layanan, menyediakan kotak saran di setiap cabang Santi Mebel untuk mengukur Tingkat kepuasan pelanggan, memberikan penyuluhan dan pelatihan pemanfaatan data pelanggan, membuat database pelanggan berbasis software dan membuat program loyalitas pelanggan dalam bentuk kartu pelanggan.

DOKUMENTASI



Gambar 1. Penyediaan kotak saran di Santi Mebel



Gambar 2. Pelatihan pemanfaatan data pelanggan

Tanggal	Branch	Product	Quantity	Unit Price	Total Price	Net Price
23/11/2023	Santa Mebel	18004	1	3.150.000,00	3.150.000,00	3.150.000,00
23/11/2023	Santa Mebel	18004	1	0,00	0,00	3.150.000,00
23/11/2023	Santa Mebel	18004	1	1.830.000,00	1.830.000,00	4.980.000,00
23/11/2023	Santa Mebel	18004	2	0,00	0,00	4.980.000,00
23/11/2023	Santa Mebel	18004	1	400.000,00	400.000,00	5.380.000,00
Subtotal (tanpa diskon)						5.380.000,00
Subtotal (dengan diskon)						4.978.000,00
14/11/2023	Santa Mebel	18004	1	470.000,00	470.000,00	470.000,00
14/11/2023	Santa Mebel	18004	1	0,00	0,00	470.000,00
Subtotal (tanpa diskon)						470.000,00
Subtotal (dengan diskon)						470.000,00

Gambar 3. Pembuatan Database pelanggan berbasis software

STRATEGI PEMASARAN DAN PENGELOLAAN MEDIA PADA CV SANTIJAYA INDONESIA DI YOGYAKARTA

Dwi Wahyuprasetia Nugroho, Dr. Asep Rokhyadi PS, SE.,M.Si

PENDAHULUAN

Dalam menghadapi tantangan persaingan sengit dan perubahan yang dinamis, perusahaan harus terus beradaptasi dan menciptakan nilai tambah untuk konsumennya. Inovasi produk dan strategi pemasaran yang efektif menjadi kunci sukses untuk mencapai tujuan bisnis dan mendominasi pasar (Elwisam & Lestari, 2019). Salah satu contoh perusahaan yang menjalani dinamika ini adalah CV Santi Jaya Indonesia di Yogyakarta, sebelumnya dikenal sebagai CV Santi Mebel Godean.

Sebagai pemain di industri manufaktur furniture, CV Santi Jaya Indonesia berkomitmen untuk menyediakan beragam peralatan mebel berkualitas tinggi untuk rumah dan kantor. Produk-produk mereka, mulai dari tempat tidur, lemari, meja kursi, hingga kitchen set, dikeluarkan dengan penekanan pada kualitas yang tinggi namun tetap terjangkau. Berlokasi di jalan Godean km 10, kelurahan Sidoagung, kecamatan Godean, kabupaten Sleman, Yogyakarta, CV Santi Jaya Indonesia tidak hanya menawarkan produk berkualitas tetapi juga memberikan pelayanan optimal kepada pelanggan.

Sebagai upaya memenuhi kebutuhan pelanggan modern, CV Santi Jaya Indonesia juga memperkenalkan fitur belanja online. Melalui platform ini, konsumen dapat dengan mudah dan aman menjelajahi berbagai produk, sambil tetap yakin akan keaslian setiap barang yang dibeli. Kepercayaan dari para pelanggan setia telah memperkuat posisi CV Santi Jaya Indonesia di pasar mebel, menjadikannya pilihan utama bagi mereka yang menghargai kualitas dan pelayanan yang istimewa.

Tujuan Kegiatan Kuliah Kerja Lapangan

- Tujuan Kegiatan Kuliah Kerja Lapangan: Melaksanakan berbagai kegiatan Kuliah Kerja Lapangan sesuai dengan bidang konsentrasi

yang diambil, serta memperoleh pemahaman mendalam mengenai proses manajemen, inovasi produk, dan strategi pemasaran yang diterapkan oleh CV Santi Jaya Indonesia.

- **Pemahaman Sistem Manajemen, Inovasi Produk, dan Strategi Pemasaran:** Menggali informasi tentang sistem manajemen, inovasi produk, dan strategi pemasaran yang diterapkan oleh CV Santi Jaya Indonesia.
- **Pengalaman dan Relasi di Dunia Kerja:** Bertujuan untuk menambah pengalaman mahasiswa dalam lingkungan pekerjaan di perusahaan profesional yang berfokus pada bidang furniture, sekaligus memperluas jaringan relasi di dunia kerja.
- **Pelatihan di Lapangan Pekerjaan Furniture:** Memberikan kesempatan bagi mahasiswa untuk melatih diri di lapangan pekerjaan di sektor furniture, khususnya dengan mendalami praktik yang dilakukan oleh CV Santi Jaya Indonesia.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan Kuliah Kerja Lapangan di Santi Jaya Indonesia pada periode 25 September 2023 hingga 30 Oktober 2023, kegiatan Kuliah Kerja Lapangan (KKL) di Santi Jaya Indonesia diawasi oleh seorang pemimbing lapangan dan seorang Dosen Pemimbing sebagai panduan akademik. Peran pemimbing lapangan dalam KKL ini berfungsi sebagai fasilitator yang memberikan petunjuk dan arahan kepada mahasiswa sesuai dengan topik yang telah dibahas selama kegiatan berlangsung. Di sisi lain, pemimbing akademik berperan sebagai fasilitator dalam bidang akademik untuk memastikan mahasiswa telah menjalankan kegiatan KKL dengan melibatkan unsur berikut:

- **Praktik Kerja:** Metode pelaksanaan KKL bertujuan agar mahasiswa dapat mengaplikasikan pengetahuan yang diperoleh di perguruan tinggi, terutama dalam bidang pendidikan, penelitian, dan pengabdian. Dalam bidang pendidikan, fokusnya adalah mempelajari inovasi produk dan strategi pemasaran yang dilakukan oleh Santi Jaya Indonesia. Di sisi lain, bidang penelitian diterapkan saat mahasiswa mencari informasi atau data yang diperlukan selama KKL. Pengabdian terlihat melalui keaktifan mahasiswa dalam menyelesaikan tugas sesuai prosedur perusahaan.
- **Wawancara dan Observasi:** Metode wawancara digunakan dalam KKL untuk mendapatkan informasi melalui pertanyaan langsung atau virtual kepada pihak perusahaan sebagai fasilitator. Tujuan metode ini adalah untuk memperoleh informasi dari pihak yang terlibat atau mengetahui tentang kegiatan manajemen pemasaran di Santi Jaya Indonesia, khususnya terkait inovasi produk dan strategi

pemasaran. Sementara itu, observasi dilakukan secara langsung terhadap objek penelitian untuk mengumpulkan data primer sesuai dengan topik yang dibahas oleh mahasiswa.

- Dokumentasi: Dokumentasi merupakan kegiatan yang bertujuan untuk melengkapi informasi yang diperoleh, sehingga informasi tersebut menjadi lebih lengkap dan mendukung kebenaran serta keterangan yang sesuai dengan topik yang dibahas oleh mahasiswa selama KKL.

HASIL PEMBAHASAN

A. Menerapkan ide-ide yang mempengaruhi pengelolaan media pemasaran.

Pemasaran merupakan suatu kegiatan yang bertujuan untuk mencapai tujuan perusahaan. Dari menerapkan ide-ide yang dimiliki oleh penulis melalui ilmu dalam perkuliahnya yang bertentangan dengan ilmu pemasaran yaitu dengan menjadikan setiap produk di CV Santi Jaya Indonesia bisa menarik dan percaya dengan kualitas produknya, setiap produk yang sebelumnya belum dibungkus plastik dan menambahkan dari setiap produk dengan ide yang baru serta inovasi baru dalam media pemasaran seperti Pemasaran Berbasis Lokasi: Memanfaatkan data lokasi untuk menyampaikan pesan pemasaran yang relevan dan menargetkan pelanggan.

B. Menyiapkan produk untuk di foto sebelum produk di pasarkan.

Sebelum menjalankan penjualan produk kepada konsumen, penting untuk melakukan persiapan produk dengan sebaik-baiknya. Hal ini tidak hanya bertujuan untuk memberikan kepuasan kepada konsumen, tetapi juga untuk meningkatkan kepercayaan mereka dalam membeli produk yang ditawarkan. Dalam konteks ini, persiapan produk sebelum dipasarkan melibatkan berbagai aspek, termasuk kesiapan fisik, psikis, dan kematangan yang diperlukan untuk menghasilkan pengalaman belajar yang positif.

Salah satu masalah yang dihadapi adalah bahwa penjualan beberapa produk belum mencapai target, meskipun telah dilakukan promosi di berbagai platform media sosial. Kendala utama adalah konten dan penyajian gambar/video yang masih kurang memadai, sehingga menghambat minat konsumen untuk membeli. Beberapa strategi yang diusulkan mencakup:

- Riset Konsumen di Media Sosial: Melakukan riset konsumen di media sosial untuk memahami kesukaan dan tren pasar. Informasi ini dapat membantu mengarahkan kegiatan promosi agar lebih sesuai dengan preferensi konsumen, meningkatkan daya tarik konten, dan mendukung peningkatan penjualan.
- Menentukan Conten Pillar: Mengidentifikasi dan menentukan

“conten pillar” sebagai topik utama yang menjadi dasar strategi konten media sosial perusahaan. Pilihan conten pillar yang tepat, seperti promotional, entertainment, educational, dan conversational, dapat memberikan pedoman yang konsisten dan relevan dalam menciptakan konten yang menarik dan mendukung tujuan promosi.

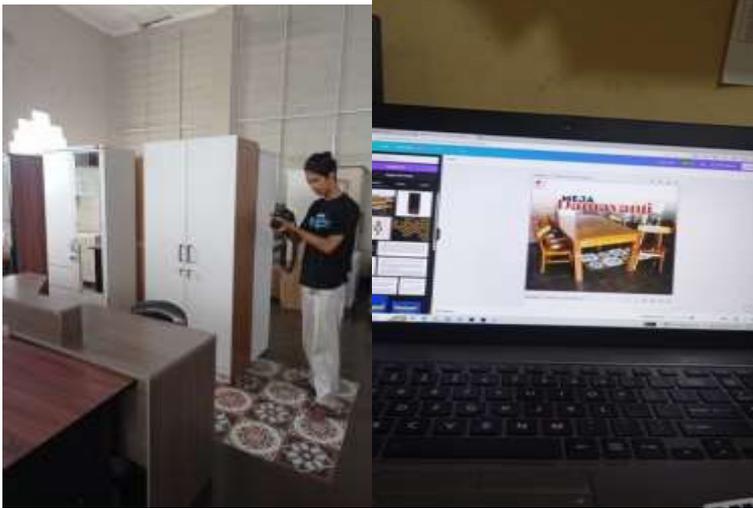
KESIMPULAN DAN SARAN

CV Santi Jaya Indonesia, sebuah perusahaan di sektor Furniture, mengalami beberapa kegagalan yang teridentifikasi melalui observasi sebelum pelaksanaan Kuliah Kerja Lapangan (KKL). Empat poin kegagalan meliputi kurangnya inovasi produk dan strategi pemasaran yang belum optimal. Untuk mengatasi permasalahan tersebut, solusi ditemukan dengan meningkatkan inovasi produk dan strategi pemasaran, mengingat kedua elemen tersebut memainkan peran krusial dalam kesuksesan perusahaan.

Strategi pemasaran dirancang untuk memaksimalkan keberhasilan produk atau layanan di pasar, membangun merek, dan memenuhi kebutuhan serta keinginan pelanggan dengan cara yang lebih baik daripada pesaing. Perusahaan dapat menggunakan berbagai pendekatan, termasuk pemasaran digital, pemasaran konten, iklan, dan hubungan masyarakat untuk mencapai tujuan mereka. Pentingnya strategi pemasaran adalah untuk menciptakan pemahaman yang jelas tentang cara perusahaan akan mencapai dan mempertahankan pangsa pasar, serta bagaimana mereka akan membangun dan memelihara hubungan positif dengan pelanggan mereka.

Keterkaitan antara strategi pemasaran dan pengelolaan media marketing terletak pada implementasi strategi pemasaran melalui berbagai platform media, di mana pengelolaan media marketing menjadi alat utama untuk menyampaikan pesan, membangun brand, dan mencapai target pasar secara efektif strategi pemasaran yang sesuai untuk mencapai keunggulan kompetitif, menarik perhatian pelanggan, dan membangun citra merek yang kuat. Marketing CV Santi Jaya memberikan promosi kepada semua konsumen tanpa membedakan kelompok tertentu. Selain itu, peningkatan kedisiplinan di kalangan karyawan dianggap penting untuk meningkatkan kenyamanan konsumen. Dengan demikian, penerapan strategi pemasaran pengelolaan media yang baik, bersama dengan pelayanan yang merata dan peningkatan kedisiplinan, menjadi kunci pertumbuhan dan kesuksesan jangka panjang perusahaan ini.

DOKUMENTASI



PERAN DINAS KOPERASI USAHA KECIL DAN MENENGAH KABUPATEN KULON PROGO DALAM PEMBERDAYAAN UMKM MELALUI BIMBINGAN TEKNIS PENGEMBANGAN BISNIS

Lathifah Kurniawati, Shadrina Hazmi, SE.,M.Sc

PENDAHULUAN

Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), pengertian UMKM Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha peroranganyang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang. Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah merupakan penggabungan urusan koperasi dan UKM yang sebelumnya merupakan bidang pada Dinas Perindagkoptam. Berdasarkan Peraturan Daerah Kabupaten Kulon Progo Nomor 3 Tahun 2008 tentang pembentukan organisasi dan tata kerja dinas maka Koperasi dan UKM tidak lagi menjadi Bidang pada Dinas Perindagkoptam, akan tetapi menjadi Dinas tersendiri yaitu Dinas Koperasi dan Usaha Mikro Kecil Menengah.

Pada Tahun 2016 berdasarkan Perda Nomor 14 Tahun 2016 tentang Pembentukan dan Susunan Perangkat Daerah nomenklturnya menjadi Dinas Koperasi Usaha Mikro Kecil dan Menengah, dan ada penambahan satu seksi yaitu seksi pengawasan di Bidang Kelembagaan. Untuk melaksanakan tugas pokok dan fungsinya telah diatur dengan Peraturan Bupati Nomor 116 Tahun 2021 tentang Kedudukan, Susunan Organisasi, Fungsi dan Tugas, serta Tata Kerja pada Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah.

Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Kabupaten Kulon Progo merupakan unsur pelaksanaan Pemerintah Daerah dalam bidang pemberdayaan, permodalan, dan kelembagaan yang berkaitan dengan usaha kecil dan menengah (UKM) di Kabupaten Kulon Progo. Berdasarkan Perda No. 3 Tahun 2008 tentang Dinas Koperasi dan UKM Kabupaten Kulon Progo merupakan unsur pelaksana tugas Pemerintah Daerah dan Tugas Pembantuan di bidang Koperasi dan Usaha Kecil Menengah. Dalam melaksanakan tugas tersebut, Dinas Koperasi dan UKM Kabupaten Kulon

Progo mempunyai fungsi: Tugas dan fungsi:

- Menyelenggarakan kegiatan di bidang Kelembagaan Koperasi dan UKM
- Menyelenggarakan kegiatan di bidang Permodalan Koperasi dan UKM
- Menyelenggarakan kegiatan di bidang Pemberdayaan Koperasi dan UKM
- Melaksanakan kegiatan ketatausahaan. Selanjutnya terbaru berdasarkan Perda No. 3 tahun 2019 tentang Pembentukan dan Susunan Perangkat Daerah.

A. Permasalahan di lokasi magang

Permasalahan merupakan suatu hal yang sulit dilepaskan dari setiap individu dalam dunia sehari-hari. Dalam dunia kerja atau dalam organisasi pada umumnya memiliki berbagai masalah sehingga terkadang suatu pekerjaan harus ditunda untuk menyelesaikan masalah tersebut. Pada pelaksanaan kegiatan Kuliah Kerja Lapangan ini, penulis memfokuskan masalah yang diamati yaitu:

- Pengelolaan arsip pada bidang pemberdayaan yang beberapa belum terinput menggunakan aplikasi *Excel*, sehingga pada saat karyawan ingin mencari dokumen maka akan memperlambat proses kinerja karena masih mencari dengan manual.
- Para pelaku UMKM dalam menjalankan usahanya masih belum maksimal sehingga banyak pelaku UMKM yang menutup usahanya. Maka peran Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah harus mengawasi dan membantu perlakuan UMKM tersebut.

Menurut *website* https://umkm.kulonprogokab.go.id/index.php/front/data_ukm, jumlah data UMKM di Kabupaten Kulon Progo sebanyak 12.504 unit. UMKM di Kabupaten Kulon Progo untuk kondisi yang terjadi saat ini sedikit mengkhawatirkan. Sebab pelaku UMKM dalam menentukan strategi pemasaran, persaingan usaha, UMKM yang berdiri namun usahanya tidak berkembang, mengalami kerugian, dan bahkan berakhir dengan ditutupnya usaha tersebut. Sehingga banyak pelaku UMKM yang belum terorganisir dengan baik. Sebab persaingan di dunia usaha terasa semakin ketat, karena dari masing-masing pelaku usaha ingin tampil lebih baik dan berkualitas sehingga mampu merebut pasar dan semakin diminati dan dicari oleh konsumen.

METODE

Tahapan pelaksanaan kegiatan Praktik Kerja Lapangan diawali dengan melakukan observasi dan wawancara dengan penanggung jawab

Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah yaitu dengan Ibu Retno Dwi Handayani, S.SI., MT. kemudian hasil dari kegiatan tersebut ditindaklanjuti dengan melakukan koordinasi dengan mitra untuk menentukan skala prioritas masalah yang harus diselesaikan selama pelaksanaan magang. Tahap selanjutnya adalah melakukan sosialisasi program kegiatan dan melaksanakan program magang sesuai waktu yang telah ditetapkan. Waktu pelaksanaan magang terhitung mulai tanggal 25 September sampai 27 Oktober 2023. Metode pelaksanaan pada kegiatan magang adalah sebagai berikut:

A. Praktik Kerja

Metode pelaksanaan praktik kerja dilakukan dengan membantu menginput data peserta ekspor 2, pendataan arsip pada bidang pemberdayaan, dan menginput data peserta bimbingan teknis pengembangan bisnis dengan melakukan salinan data dari formulir maupun dari kertas arsip ke aplikasi Excel agar hasil pengelolaan data menjadi cepat, tepat dan akurat. Solusi dengan menggunakan Excel dalam input data ini dapat membantu karena pengerjaan menjadi lebih cepat selesai. Kemudian membantu dalam kegiatan bimbingan teknis pengembangan bisnis dengan membantu kegiatan bimtek seperti membuat absensi, membagikan formulir data pelaku UMKM dan membantu para pelaku UMKM selama pelatihan berlangsung. Selanjutnya membantu dalam mempersiapkan acara Kulon Progo Expo Manunggal Fair 2023 yang dilaksanakan dari tanggal 13 Oktober sampai dengan 26 Oktober 2023.

B. Observasi

Observasi dengan pengamatan secara langsung terhadap objek magang yang akan diteliti untuk mengumpulkan data yang dibutuhkan dalam memberikan pelayanan yang baik dan dapat memberikan kenyamanan kepada anggota Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Kabupaten Kulon Progo.

Kegiatan KKL/Magang ini memunculkan solusi yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Kabupaten Kulon Progo, dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

No	Permasalahan	Solusi	Metode
1	Kurang maksimal dalam pengelolaan arsip pada bidang pemberdayaan yang beberapa belum terinput menggunakan aplikasi <i>Excel</i> , sehingga pada saat karyawan	Menginput beberapa dokumen yang belum terinput aplikasi <i>Excel</i> .	Membantu dalam proses pengarsipan yang belum terinput dengan aplikasi <i>Excel</i> , membantu membuat daftar dan pendataan arsip pada bidang pemberdayaan, sehingga

	ingin mencari dokumen maka akan memperlambat proses kinerja karena masih mencari dengan manual.		meningkatkan kinerja yang cepat dan tepat.
2	Minimnya pengetahuan tentang usaha bagi pelaku UMKM di Kabupaten Kulon Progo.	Memberikan sosialisasi dan pelatihan bagi pelaku UMKM	Melakukan pelatihan BIMTEK dengan narasumber pelaku usaha maupun narasumber dari PT. Jogja Tama Cri Cita (JTTC). Isi dari pelatihan tersebut sangat beragam seperti, pelatihan membuat NIB (nomor induk berusaha), membuat produk dari limbah rumah tangga dan praktik membuat <i>accessories</i> .

HASIL DAN PEMBAHASAN

Setiap divisi memberikan arahan kepada peserta magang berupa aturan-aturan serta pembagian jobdesk kerja. Peserta magang mendapatkan fasilitas yang diberikan dari perusahaan, ruangan sebagai tempat magang. Pelaksanaan magang dilakukan selama 25 hari mulai tanggal 25 September sampai dengan 27 Oktober 2023. Kegiatan magang dilakukan selama 5 (lima) hari dalam satu minggu sesuai dengan hari kerja karyawan Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Kabupaten Kulon Progo.

Adapun hasil pelaksanaan program KKL/Magang di Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Kabupaten Kulon Progo, dengan pendataan arsip melalui aplikasi Excel memudahkan karyawan dalam melakukan aktivitas kerja. Selain itu karyawan Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Kabupaten Kulon Progo yang semakin cepat dan efektif dalam melaksanakan tugasnya karena dengan adanya bantuan dari pelaksanaan magang. Dapat membantu meringankan pekerjaan karyawan dengan mengerjakan input data arsip di bidang pemberdayaan, input data peserta pelatihan ekspor, menjaga di bagian pelayanan, dan tugas dalam membantu pelaksanaan bimbingan teknis.

A. Aktivitas solutif

Aktivitas solutif yang dilakukan merupakan kegiatan yang bertujuan untuk memecahkan permasalahan yang terjadi di Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Kabupaten Kulon Progo. Dari kegiatan yang dilakukan evaluasi dari hasil kegiatan tersebut.

1. Membantu dalam penginputan arsip di bidang pemberdayaan, karena karyawan di bidang pemberdayaan ini terus melakukan aktivitas dan dikejar deadline serta menjadi panitia pada pelatihan seperti

bimbingan teknis maka penginputan arsip ini jarang dilakukan. Langkah kegiatan yang dilakukan yaitu:

- Membantu membuat form arsip di aplikasi *Excel* data inaktif bidang pemberdayaan
 - Membantu memilah dokumen arsip untuk disamakan pertahunnya
 - Membantu merapikan dokumen-dokumen arsip ke dalam map folder dan disesuaikan dengan pertahunnya
2. Memberikan pelatihan kepada pelaku UMKM di Kabupaten Kulon Progo dengan tujuan meningkatkan ekonomi masyarakat dengan pemberdayaan usaha yang produktif. Maka dari itu peran Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Kabupaten Kulon Progo harus menjadi garda terdepan untuk memajukan UMKM. Langkah kegiatan yang dilakukan yaitu:

Melakukan pelatihan Bimbingan Teknis Pengembangan Bisnis. Selama magang, kegiatan ini dilakukan selama 2 periode. Periode pertama dilakukan di Pondok Makan Omah Mbeji yang beralamat Jl. Tentara Pelajar, Beji, Wates, Kulon Progo yang turut mengundang 25 pelaku UMKM dan dilaksanakan selama 3 hari. Adapun rincian kegiatan selama 3 hari yaitu:

- Hari pertama yang diisi oleh narasumber dari PT. Jogja Tama Tri Cita yaitu Akbar Waskito Soep. Menyampaikan materi tentang NIB (Nomor Induk Berusaha) yang langsung di praktikkan langsung dan turut dibimbing dalam melakukan pendaftaran NIB hingga berhasil.
- BIMTEK hari kedua dengan narasumber yang sama yaitu ibu Sih Sujati dengan praktek membuat *accessories* dengan bahan dasar manik-manik, hasil dari membuat *accessories* ini berupa: gantungan kunci berbagai bentuk, strap masker, gelang, dan masih banyak lagi.
- Selanjutnya BIMTEK hari ketiga masih dengan ibu Sih Sujati dengan praktik pemanfaatan limbah rumah tangga berupa minyak jelantah. Para peserta pelaku UMKM melakukan praktik langsung dalam pembuatan lilin aromaterapi dan sabun MIJEL (minyak jelantah), sabun MIJEL ini sangat unik karena dapat dibuat dengan berbagai bentuk seperti bunga serta berbagai bentuk lainnya. Sabun MIJEL ini berguna untuk membersihkan noda-noda di kain lap, kain pel maupun dikaos kaki. Jika dijual belikan harga sabun ini mulai dari Rp 2.500, sangat terjangkau dan ramah dikantong.
- Pada BIMTEK periode kedua dilakukan di Pendopo Kapanewon Galur, Jl Raya Brosot No. 27, Klampok, Kapanewon Galur, Kulon Progo. Kegiatan BIMTEK ini tidak jauh berbeda yang dilakukan di Omah Mbeji Wates. Perbedaannya yaitu peserta di Galur beberapa pelaku UMKM disabilitas dan beberapa praktik dan materi yang

berbeda.

- Praktik yang berbeda di hari kedua BIMTEK adalah praktek *ecoprint*. Praktik ini menggunakan media kaos putih polos dan daun-daun. Sehingga kaos tersebut menghasilkan motif dan *colorful*.

B. Evaluasi

Selama pelaksanaan kegiatan KKL/Magang yang telah dilaksanakan kurang lebih selama 1 bulan di Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Kabupaten Kulon Progo, telah melaksanakan beberapa kegiatan untuk mengatasi permasalahan yang ada di perusahaan tersebut. Hasil evaluasi dari aktivitas solutif yang dilakukan adalah sebagai berikut:

1. Evaluasi terhadap pemanfaatan teknologi yang tersedia

Untuk meningkatkan efisiensi dan ketepatan kerja, maka langkah awal yaitu dengan penggunaan teknologi laptop untuk input data arsip. Namun, kendala yang terjadi adalah karyawan yang belum sepenuhnya paham dengan cara menggunakan teknologi laptop yang ada. Namun, hal ini tidak terjadi lama karena karyawan dapat memahami penggunaan teknologi dengan cepat.

2. Evaluasi terhadap Bimbingan Teknis Pengembangan Bisnis

Program pelatihan kepada pelaku UMKM diharapkan tepat sasaran harus sesuai target pasar. Karena ada beberapa peserta yang merasa praktek tersebut kurang cocok untuk dilakukan oleh orang tua.

Selama proses Kuliah Kerja Lapangan/KKL yang dijalankan selama kurun waktu satu bulan di Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Kabupaten Kulon Progo, memberikan beberapa pembelajaran berharga bagi penulis yaitu:

- Mendapatkan pengetahuan, wawasan, serta pengalaman baru bagi dunia kerja yang nyata mendapatkan beberapa informasi mengenai sistem kerja, sistem organisasi yang ada dan soft skill mengerjakan berbagai tugas.
- Dapat secara langsung mengamati masalah-masalah yang dihadapi perusahaan khususnya dalam hal input data arsip.
- Dapat berkontribusi secara langsung dalam kegiatan pelatihan Bimbingan Teknis Pengembangan Bisnis.
- Belajar disiplin kerja dan disiplin waktu.

Demikian pembelajaran berharga yang didapatkan selama kurang lebih satu bulan KKL/Magang di Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Kabupaten Kulon Progo.

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Setelah melakukan KKL/Magang selama 25 hari yang berjalan dengan baik dan tanpa adanya hambatan. Penggunaan teknologi merupakan faktor kunci dalam menciptakan kinerja yang produktif pada Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Kabupaten Kulon Progo. Kegiatan pelatihan bimbingan teknis pengembangan bisnis bagi pelaku UMKM, telah meningkatkan keterampilan dalam Menyusun strategi bisnis, merancang branding dan telah membuat NIB.

B. Saran

Beberapa saran dapat diajukan untuk kinerja pada Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Kabupaten Kulon Progo terutama di bidang pemberdayaan:

- Melakukan pelatihan bimbingan teknis input data
- Selalu menggunakan input data dengan aplikasi *Excel*

DOKUMENTASI



Gambar 1. Membantu di Bagian



Gambar 2. Ikut Serta Dalam BIMTEK Pelayanan Periode 1



Gambar 3. Menginput Data Peserta



Gambar 4. Melakukan Arsip dan Input di BIMTEK Bidang Pemberdayaan

INOVASI PRODUK DAN STRATEGI PEMASARAN PADA CV SANTI JAYA INDONESIA DI YOGYAKARTA

M.Husen Pradana, Rina Dwiarti, SE.,M.Si

PENDAHULUAN

Dalam era yang penuh dengan persaingan yang ketat dan perubahan yang cepat, perusahaan perlu terus menerus beradaptasi dan menciptakan nilai tambahan bagi konsumen mereka. Inovasi produk dan strategi pemasaran yang efektif dapat menjadi kunci kesuksesan dalam mencapai tujuan bisnis dan memenangkan pasar (Elwisam & Lestari, 2019).

Salah satu perusahaan di Yogyakarta yang bergerak dalam bidang furniture yakni CV Santi Jaya Indonesia di Yogyakarta, Santi Mebel Godean yang berganti nama menjadi CV Santi Jaya Indonesia merupakan suatu industri manufaktur yang bergerak dibidang furniture dan barang-barang mebel. CV Santi Mebel Godean ini dibangun untuk menyediakan berbagai macam peralatan mebel untuk rumah seperti peralatan tempat tidur, lemari, meja kursi, juga kitchen set. Selain itu tersedia juga berbagai peralatan mebel kantor retail, dan berbagai produk furniture lainnya yang menarik. Dalam produknya santi mebel senantiasa menekankan kualitas produk namun dengan harga yang terjangkau. Beralamat di jalan Godean km 10, kelurahan Sidoagung, kecamatan Godean, kabupaten Sleman Yogyakarta, santi mebel mempunyai komitmen untuk terus memberikan pelayanan seoptimal mungkin kepada konsumen, salah satunya dengan hadirnya fitur belanja online yang pastinya murah dan tentunya aman bagi konsumen. Berbekal jaminan orisinalitas pada seluruh produk yang dijual membuat santu mebel dipercaya para pelanggan setianya.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan Kuliah Kerja Lapangan di Santi Jaya Indonesia. Selaku pembimbing lapangan dan Dosen Pembimbing sebagai pembimbing akademik. Peran pembimbing lapangan dalam kegiatan KKL ini adalah sebagai fasilitator yang memberikan petunjuk serta arahan informasi bagi mahasiswa sesuai

dengan topic yang telah dibahas selama kegiatan KKL berlangsung. Sedangkan peran pemimbing akademik sebagai fasilitator dalam bidang akademik untuk memastikan mahasiswa telah melakukan kegiatan KKL ini meliputi sebagai berikut diantaranya ialah:

A. Praktik Kerja

Metode pelaksanaan KKL dilakukan dengan harapan mahasiswa mampu menerapkan ilmu yang telah didapatkan di perguruan tinggi yaitu sesuai dengan bidang pendidikan, penelitian serta pengabdian. Dalam bidang pendidikan khususnya bertujuan untuk mempelajari inovasi produk dan strategi pemasaran yang dilakukan oleh Santi Jaya Indonesia, sedangkan bidang penelitian dilakukan saat akan mencari informasi atau data yang dibutuhkan selama kegiatan KKL. Pengabdian dalam kegiatan KKL diperoleh dari keaktifan mahasiswa untuk menyelesaikan kegiatan sesuai dengan prosedur yang ditetapkan oleh perusahaan.

B. Wawancara dan Observasi

Metode wawancara dalam kegiatan KKL ini dilakukan untuk mendapatkan informasi dengan cara bertanya langsung dan secara virtual lewat komunikasi daring kepada pihak perusahaan selaku fasilitator untuk memberikan informasi sesuai dengan topic yang telah ditentukan. Sasaran dari pelaksanaan metode ini adalah setiap pihak yang dinilai berperan langsung atau mengetahui mengenai kegiatan manajemen pemasaran pada Santi Jaya Indonesia terutama mengenai inovasi produk dan strategi pemasaran. Sedangkan observasi adalah pengamatan secara langsung terhadap objek yang akan diteliti untuk mengumpulkan data primer yang dibutuhkan sesuai dengan topic yang dibahas oleh mahasiswa.

C. Dokumentasi

Dokumentasi ialah kegiatan yang bertujuan untuk melengkapi informasi-informasi yang diperoleh agar lebih lengkap serta menunjang kebenaran dan keterangan yang diberikan sesuai dengan topic yang dibahas.

HASIL PEMBAHASAN

Uraian dari beberapa tugas yang dilakukan selama KKL adalah sebagai berikut:

A. Menerapkan ide-ide yang mempengaruhi kualitas produk.

Pemasaran ialah strategi bisnis yang mengacu pada kegiatan perusahaan untuk mempromosikan penjualan suatu produk. Pemasaran mencakup promosi, penjualan, dan pengiriman produk ke konsumen atau bisnis lain. Beberapa kegiatan pemasaran sering dilakukan oleh perusahaan

lain. Pemasaran tidak dapat berjalan lancar dan efektif jika tidak diimbangi dengan strategi pemasaran yang tepat. Oleh karena itu penerapan strategi pemasaran agar mendapatkan hasil yang maksimal. Adapun cara untuk memaksimalkan pemasaran dalam halnya menerapkan ide-ide untuk mempengaruhi kualitas produk ialah dengan menginovasikan produk dengan menggunakan kekrativitas dan pengetahuan yang ada dalam diri sendiri untuk menghasilkan ide-ide baru yang dapat meningkatkan kualitas produk.

B. Menyiapkan Produk Mentah Menjadi Produk Jadi.

Sebelum melakukan penjualan produk ke tangan konsumen produk harus disiapkan dengan sebaik-baiknya karena selain membuat konsumen merasa puas juga meningkatkan kepercayaan konsumen untuk membeli produk yang dijual. Persiapan adalah perlengkapan atau persediaan untuk sesuatu agar mampu melaksanakan perbuatan belajar dengan baik, anak perlu memiliki persiapan, baik itu kesiapan fisik, psikis, maupun persiapan yang berupa kematangan untuk melakukan sesuatu yang terkait dengan pengalaman belajar. Sedangkan pengertian produksi adalah suatu aktivitas yang dilakukan untuk mengubah input menjadi output atau dapat dipahami dengan kegiatan untuk menambah nilai pada suatu barang atau jasa dengan melibatkan faktor produksi sebagai inputnya.

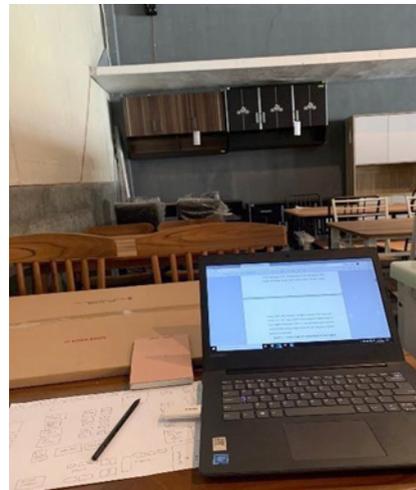
KESIMPULAN DAN SARAN

CV Santi Jaya Indonesia merupakan perusahaan yang bergerak di bidang Furniture, berdasarkan hasil observasi yang dilaksanakan sebelum KKL, ada 4 point yang ditemukan dalam kejanggalan dalam objek tersebut diantaranya ialah inovasi produk yang belum diterapkan dan strategi pemasaran yang belum begitu maksimal. Adapun solusi untuk meningkatkan inovasi produk dan strategi pemasaran dengan cara bahwa inovasi produk dan strategi pemasaran memainkan peran yang sangat penting dalam kesuksesan perusahaan. Inovasi produk adalah proses mengembangkan dan meluncurkan produk baru atau meningkatkan produk yang sudah ada. Dengan bantuan inovasi produk, perusahaan dapat memenuhi kebutuhan dan harapan pelanggan dengan lebih baik, menghasilkan nilai tambah dan menonjol dari pesaing di pasar. Inovasi produk juga dapat membantu perusahaan mengantisipasi perubahan tren dan kebutuhan pasar, memberi mereka keunggulan kompetitif. Strategi pemasaran, di sisi lain, mencakup langkah-langkah yang diambil perusahaan untuk memasarkan produknya dipasarsasaran. Strategi pemasaran menentukan bagaimana perusahaan akan menjangkau dan berkomunikasi dengan pelanggan potensial, meningkatkan kesadaran merek, membangkitkan minat dan mendorong pembelian.

Strategi pemasaran yang efektif membantu perusahaan menjangkau pelanggan yang tepat, memaksimalkan penjualan, dan membangun hubungan pelanggan yang langgeng. Inovasi produk dan strategi pemasaran saling mendukung dan memperkuat. Inovasi produk menciptakan nilai tambah yang dapat dipromosikan dengan strategi pemasaran yang efektif. Di sisi lain, strategi pemasaran yang baik membantu membawa inovasi produk ke pasar sasaran dan menciptakan permintaan yang tinggi. Perusahaan yang mampu terus berinovasi produk dan menerapkan strategi pemasaran yang sesuai dapat mencapai keunggulan kompetitif yang signifikan. Mereka dapat menarik perhatian pelanggan, memenuhi kebutuhan mereka dengan cara yang unik dan membangun citra merek yang kuat. Singkatnya, inovasi produk dan strategi pemasaran yang baik adalah kunci pertumbuhan dan kesuksesan jangka panjang perusahaan.

Dalam menjalankan bisnisnya CV Santi Jaya masih belum menerapkan pelayanan yang maksimal serta memberikan promosi hanya kepada konsumen tertentu, harusnya berikan promosi kepada semua konsumen tanpa melihat konsumen tertentu. Lalu hal yang kalah penting yaitu selalu tingkatkan kedisiplinan di setiap karyawannya agar meningkatkan kenyamanan konsumen.

DOKUMENTASI



PENERAPAN DIGITAL MARKETING MELALUI MEDIA SOSIAL PADA USAHA STREET KOREAN POTATO CHEESE BREAD

Moh Dandi Putra Pratama, Awan Santosa, SE., M.Sc

PENDAHULUAN

Pada saat ini telah memasuki era perkembangan teknologi digital yang sangat cepat. Perkembangan teknologi digital inilah yang memberikan perubahan dalam kehidupan manusia, karena semua bisa diakses dengan mudah dan cepat. Dalam hal ini kemajuan zaman merupakan sebuah hal yang tidak bisa dihindarkan. Maka, perlu kepekaan setiap individu untuk menyesuaikan diri menjadi seseorang yang berkompoten dan profesional terhadap perkembangan teknologi yang sangat cepat.

Salah satunya adalah perguruan tinggi sebagai institusi pendidikan mempunyai peranan besar dalam upaya pengembangan diri atau Sumber Daya Manusia (SDM) dalam persaingan di era saat ini, inilah salah satu tuntutan perguruan tinggi agar menghasilkan lulusan yang unggul dan berkompoten. Tentunya mahasiswa sebagai calon lulusan dari perguruan tinggi tidak hanya dituntut berkompoten dalam bidang akademik tetapi juga dituntut untuk memiliki kompetensi yang mendasar seperti mandiri, memiliki komunikasi yang baik akan menghasilkan lulusan yang cerdas dalam memilih keputusan, serta peka terhadap perubahan dan perkembangan zaman.

Program studi di Universitas Mercu Buana Yogyakarta juga dituntut untuk terus mendukung dan mempercepat perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi tersebut. Dengan ini pelaksanaan magang merupakan salah satu upaya untuk menghadapi tantangan nyata di dunia kerja yang akan dihadapi. Mahasiswa diwajibkan menjalankan proses belajar melalui magang di suatu perusahaan atau instansi.

Digital Marketing merupakan sebagai penggunaan network untuk meraih pelanggan. Menyatukan suatu network pengguna dan sumbernya telah menghasilkan aktivitas baru dengan kemampuan yang lebih, promosi online kini dapat dilakukan melalui apa saja. Praktik promosi yang efektif dapat menarik minat beli konsumen terhadap produk yang ditawarkan.

Selain aktivitas promosi, pelaku bisnis juga sangat penting untuk memperhatikan kualitas layanan yang diberikan pada konsumen, kualitas layanan yang baik dan sesuai dengan harapan konsumen dapat mendorong minat beli konsumen.

ANALISIS SITUASI DAN KONDISI

Pemuda bernama Anas Hermawan adalah seorang pebisnis muda asal Yogyakarta, beliau adalah pemilik Street Korean Potato Cheese Bread. Anas Hermawan sudah merintis usahanya sejak tahun 2023 yang berfokus pada bidang kuliner. Kemudian usaha kuliner lambat laun di kenal banyak orang dan mempunyai pelanggan. Dirasa usaha kulinernya sudah cukup berjalan sesuai rencana yang di inginkan, lalu Anas Hermawan ingin melebarkan sayap yang tentunya masih sama di bidang kuliner. Saat itu dia melihat besarnya peluang di bidang kuliner Korean food, Kemudian dia membuat outlet yang bernama Street Korean Potato Cheese Bread, dia pun mengajak teman-temannya untuk bekerjasama mengelola usahanya.

Teman-teman yang diajak pun awalnya belum mengetahui peluang besar di dunia kuliner, Anas Hermawan memberi tahu kepada teman-temannya bahwa besarnya peluang penjualan di dunia kuliner. Teman-temannya pun tertarik untuk bekerjasama mengelola usaha Street Korean Potato Cheese Bread. Dengan musyawarah dan kesepakatan bersama, Anas dan teman-temannya bersepakat membuat team untuk mengelola Street Korean Potato Cheese Bread yang didirikan anas.

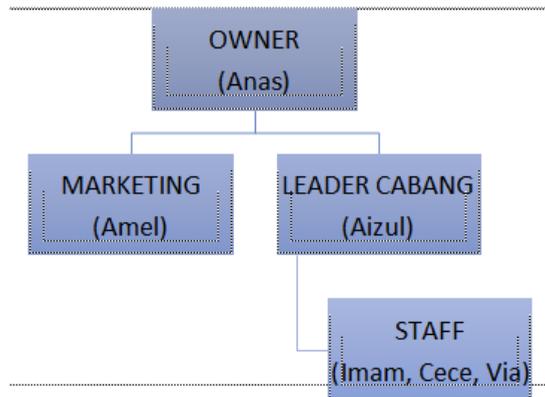
Team Mojgachi sepakat bahwa setiap orang mempunyai tanggung jawab dibagian masing-masing yang sudah ditentukan, namun tetap saling turun tangan membantu jika teman satu team ada yang kesulitan dalam melakukan tanggung jawabnya. Selain buka usaha Street Korean Potato Cheese Bread di Yogyakarta pebisnis muda ini juga membuka cabang bisnis di luar wilayah Jogja seperti Solo, Surabaya, Kalimantan dan lain-lain. Dan mas anas membuka 4 cabang di Yogyakarta yaitu di Godean, Taman siswa, Gejayan, Dan Jalan Kaliurang, itu dilakukan bertujuan untuk media promosi atau pengenalan unit usaha tersebut supaya lebih dikenal oleh masyarakat Yogyakarta pada umumnya.

Tanpa disadari penjualan Mojgachi ini mendapat respon bagus dari pelanggan-pelanggan dari berbagai macam kalangan, alhasil penjualan perhari semakin hari semakin bertambah banyak.

- Letak Geografis

Jl. Karangasem, Caturtunggal, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta 55281

- Struktur Organisasi Cabang Godean



- Permasalahan

- a) Kurangnya jumlah karyawan

Kurangnya karyawan menyebabkan pelayanan yang diberikan kurang cepat dan tertata sehingga konsumen harus menunggu lama apalagi pada saat banyaknya pembeli yang berantrian itu bisa menimbulkan rasa jenuh dan bosan karena menunggu terlalu lama.

- b) Porsi kerja yang berlebihan

Seringkali penulis mendapati para tenaga kerja yang setres dan jenuh karena bekerja secara berlebihan. Untuk meminimalisir terjadinya setres dan jenuh karena porsi kerja yang berlebihan penulis menyarankan kepada karyawan Street Korean Potato Cheese Bread untuk Kelilingi Diri dengan Energi Positif. Oleh karena itu ketika penulis sedang merasakan lelah, penulis selalu menciptakan energi positif disekitar dengan berkumpul bersama para karyawan sambil bercanda bersama. Mengelilingi diri mereka dengan bersikap positif ternyata hal ini dapat membuat tenaga segar kembali, dan berenergi sepanjang hari. Hal ini tentu membantu mengoptimalkan semangat dan produktivitas kerja. Kelelahan dan setres dapat mempengaruhi produktivitas dalam bekerja. Hal ini efektif untuk saling menyebarkan dan menarik dukungan antara satu sama lain dan merupakan cara mengatasi kelelahan yang baik. Mengelilingi diri mereka dengan bersikap positif ternyata hal ini dapat membuat tenaga segar kembali, dan berenergi sepanjang hari. Hal ini tentu membantu mengoptimalkan semangat dan produktivitas kerja karyawan.

- c) Tidak adanya evaluasi kerja

Evaluasi kinerja adalah sebuah penilaian yang dilakukan oleh pemilik usaha atau karyawan untuk mengetahui hasil kerja. Evaluasi

kinerja juga digunakan untuk mengetahui apakah hasil kerja dari karyawan telah sesuai dengan tugas dan tanggung jawabnya serta standar yang telah ditetapkan oleh pelaku usaha. Disini kita dapat mengetahui bahwa evaluasi kerja sangat penting maka dari itu penulis mengajak diskusi mingguan kepada para karyawan dan didampingi leader. penulis merasa dapat sedikit mengetahui hal-hal apa yang menghambat. Seperti apakah kinerja mereka menurun dikarenakan karena stress kerja yang berlebihan, jam kerja yang tidak sesuai, atau hal lain sebagainya. Dengan mengetahui hal tersebut mungkin penulis dapat mencari solusi untuk mengatasi kinerja para tenaga kerja mojjachi agar mendapatkan hasil yang maksimal. Selain itu penulis menyarankan dan mungkin menjadi pencetus acara evaluasi setiap 1 minggu sekali melakukan evaluasi.

TUJUAN DAN MANFAAT MAGANG

Magang merupakan salah satu bagian dan pelaksanaan kegiatan perkuliahan di Program Studi Manajemen, yang merupakan salah satu mata kuliah wajib yang dilaksanakan pada saat memasuki semester VII (7), dilaksanakan selama satu bulan, karena Magang ini menjadi syarat wajib kelulusan di program studi Manajemen. Dimana sesuai dengan tujuan Program Studi yakni menghasilkan lulusan yang memiliki sumber daya manusia yang kritis terhadap perkembangan zaman serta bersedia membuka diri untuk bekerjasama dengan berbagai pihak untuk mencapai tujuan bersama. Untuk itulah, program studi Manajemen mempersiapkan lulusan yang siap dan mudah beradaptasi dengan perkembangan zaman.

Pada awalnya penulis ingin mengajukan lamaran magang ke salah satu restoran di Kuta Bali. Namun dosen pembimbing penulis menyarankan untuk di jogja saja dikarenakan lokasinya yang jauh dan masih ada beberapa mata kuliah yang terhalang maka penulis berfikir bahwa ilmu penulis akan lebih sangat bermanfaat jika penulis membantu mengembangkan sebuah usaha dengan ilmu yang pernah penulis pelajari. Karena penulis bukan hanya mencari tambahan ilmu saja, namun penulis ingin membantu dengan apa yang sudah penulis pelajari di perkuliahan. Dalam korelasinya dengan materi perkuliahan, tentu ada hal-hal yang dapat diterapkan di lokasi magang nanti. Misalnya dalam mata kuliah Sociopreneursip dapat memahami dasar-dasar materi yang di dapat lalu di terapkan di tempat magang. Dari mata kuliah tersebut penulis dapat mengetahui bagaimana pemanfaatan digital marketing dalam sebuah usaha. Magang ini dilaksanakan agar penulis dapat menerapkan ilmu dan teori serta keterampilan yang diperoleh di bangku kuliah kedalam lingkungan kerja disamping itu juga untuk menyesuaikan diri dengan situasi dan kondisi dunia kerja serta menjadi bekal sebelum terjun ke dunia kerja sesungguhnya setelah lulus dari perkuliahan. Hal ini dimaksud agar para penulis tidak canggung dalam lingkungan kerja

nantinya, sehingga penulis di Program Studi Manajemen diharapkan banyak mengambil manfaat dalam pelaksanaan Magang ini. Tentunya harapan ke depan agar penulis mendapat pengalaman dan pengetahuan baru yang belum pernah didapatkan serta bisa memperdalam bidang perminatan yang diinginkan.

Tentu saja ini menjadi pengalaman dan peluang baru yang harus penulis contoh, di mana penulis dapat menambah relasi dengan pihak magang, ataupun terkait dengan karyawan yang bekerja di Street Korean Potato Cheese Bread. Di satu sisi penulis dapat memberikan ilmu yang penulis punya kepada Street Korean Potato Cheese Bread selama magang. Selain itu, penulis dapat belajar dan menambah atau memperdalam kapasitas ilmu yang didapat.

METODE PELAKSANAAN

A. Solusi di Lokasi Magang

Di zaman sekarang teknologi bisa dikatakan sangat cepat berkembang, tidak perlu menunggu tahun berganti, cukup berganti bulan saja pasti ada perkembangan-perkembangan teknologi yang baru dan semakin canggih. Jika kita tidak bisa cepat menyesuaikan diri dengan cepat, maka kita akan tertinggal.

Seperti halnya pada zaman sekarang ini, banyak sekali terdapat jajanan di setiap sudut jogja yang berjualan korean food banyak pelaku usaha yang lebih fokus pada jualan offline nya. tetapi onlinnya bisa dikatakan hanya untuk penambahan dan mempermudah konsumen dalam membeli makanan serta mengetahui produk tersebut.

Persaingan bisnis sekarang juga semakin ketat karena munculnya perkembangan ini, banyak pelaku usaha yang gulung tikar karena mereka tidak terjun di media online. Bahkan perusahaan-perusahaan sekarang banyak bersaing melalui konten yang mereka buat, karena konten yang menarik bisa membuka peluang untuk lebih banyak di lirik calon-calon pembeli.

Dengan adanya fasilitas media sosial Mojjachi dapat memasarkan produknya dengan cepat sehingga konsumen bisa mengetahui dan akan sangat tambah berkembang jika pemasaran melalui media sosial terkonsep dan rajin membuat konten yang menarik. Aplikasi-aplikasi ini bisa mencakup semua umur dan akan membuka target dan pasar baru.

Banyak aplikasi yang dapat digunakan untuk memperkenalkan produk maupun jasa seperti: TikTok, Instagram, dan Facebook.

B. Program untuk Mengatasi Permasalahan di Tempat Magang

Beberapa program yang dapat dilakukan untuk mengatasi kurangnya

keaktifan dalam menggunakan digital marketing yaitu sebagai berikut:

- **Pelatihan Pembuatan Konten**
Mojjachi dapat membuat program wajib upload konten menarik dan pelatihan penggunaan media sosial yang baik.
- **Rajin Upload Konten di semua Aplikasi**
Program konten dapat dikembangkan oleh Mojjachi untuk memberikan informasi varian menu, kermaian konsumen, testimoni setiap menu atau program-program baru. Aplikasi ini dapat memberikan peringatan waktu nyata, menghubungkan orang dengan Mojjachi, dan mendapat target pasar baru.
- **Memperkuat penggunaan Media Sosial**
Media sosial seperti Facebook, Instagram dan WhatsApp juga dapat digunakan untuk berbagi informasi kepada orang-orang.
- **Melakukan evaluasi**
Dengan adanya evaluasi minimal seminggu sekali, akan meningkatkan kualitas kinerja perusahaan. Tentu setiap harinya perusahaan menemui suatu masalah, jadi minimal seminggu sekali perlu melakukan evaluasi untuk memperbaiki atau masalah-masalah yang ada.

C. Teknik atau Metode Implementasi Solusi Permasalahan Dilokasi Magang

Beberapa program yang dapat dilakukan untuk mengatasi kurangnya pelayanan online kepada calon pembeli dan kinerja perusahaan yaitu sebagai berikut:

- **Kolaborasi dengan pegiat sosial media/Endorse**
Pegiat sosial media biasanya memiliki pengikut yang banyak dengan beragam usia dan berbagai wilayah, dengan melakukan kolaborasi bersama pegiat sosial media, perusahaan bisa dikenal lebih banyak orang dari pengikut pelaku pegiat sosial media berikut dan mempunyai peluang calon pembeli baru.
- **Meningkatkan pelayanan**
Meningkatkan sistem pelayanan untuk mendapatkan rating bagus di setiap cabang yang digunakan. Ini mungkin bisa dikatakan mencari nilai apakah Mojjachi ini rekomended atau tidak.
- **Pengembangan outlet**
Perlu dikembangkan outlet dan fasilitas parkir yang lebih luas. Dengan minimnya tempat, disaat banyak konsumen.
- **Meningkatkan Pelayanan**
Pelayanan yang baik akan mendapatkan respon yang baik juga dari

calon-calon pembeli. Jika pelayanan kurang baik maka niat calon pembeli untuk membeli jadi tidak seperti semula.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Aktivitas Program/Kegiatan KKL atau Magang

Spesifikasi tugas atau pekerjaan adalah sebuah daftar pengetahuan, keahlian, kemampuan, dan karakteristik lainnya yang harus dimiliki oleh individu untuk melaksanakan sebuah pekerjaan. Kegiatan magang yang penulis lakukan di Street Korean Potato Cheese Bread merupakan bentuk praktik nyata dan beberapa mata kuliah yang di dapat dalam perkuliahan. Dapat dikatakan bahwa kegiatan magang tersebut merupakan praktik atau simulasi yang dilakukan berdasarkan teori yang di peroleh. Wawasan dan teori yang disampaikan dalam perkuliahan dapat menjadi informasi tambahan untuk analisis sistem perusahaan. Kegiatan magang yang dilakukan oleh penulis selama 30 hari di Street Korean Potato Cheese Bread. Terhitung sejak tanggal 3 November - 3 Desember 2023. Pada saat kegiatan Kuliah Kerja Lapangan (KKL) atau Magang, penulis berusaha melaksanakan tugasnya dengan baik dan tepat waktu. Selain itu, penulis juga berusaha untuk dapat menyesuaikan diri dengan lingkungan dan pekerjaan. Kegiatan utama yang dilakukan oleh Street Korean Potato Cheese Bread adalah menjual Makanan Korea.

Penulis melakukan semua kegiatan selama Magang. Dari mempersiapkan stand, melayani konsumen, membuat vidio, mengambil gambar, diskusi dan lain sebagainya. Hal ini membutuhkan keterampilan atau kemampuan, tanpa keterampilan dan kemampuan kerja akan melambat, sehingga waktu yang dibutuhkan untuk bertindak cepat dan efisien. Pada hari pertama pelaksanaan Kuliah Kerja Lapangan (KKL) atau Magang penulis diperkenalkan dengan team dan pekerj Street Korean Potato Cheese Bread. Yang dilakukan oleh penulis selama kegiatan magang berlangsung yaitu membantu memikirkan bagaimana membuat konten untuk di upload di sosial media, memikirkan ide konten, mengatasi kendala, dan menghitung laporan keuangan.

Ketelitian sangat diperlukan dalam pekerjaannya, karena jika tidak maka akan berdampak pada kesalahan input pada dokumen. Selama KKL/ Magang, penulis dapat memperoleh banyak informasi dan pengetahuan baru dari praktik serta pengalaman berharga dan mampu memperoleh pengetahuan serta mengembangkan wawasan dan pengalaman mahasiswa dalam melakukan pekerjaan secara luas.

B. Perubahan yang dihasilkan

Permasalahan yang ditemukan oleh penulis yaitu dimana Kurangnya pekerja di Mojjiachi, kurangnya evaluasi, dan porsi kerja karyawan yang

berlebihan. Maka dari permasalahan tersebut Ada beberapa akibat yang mungkin timbul akibat kurangnya pelayanan yang baik. Hal ini juga dapat menghambat pemasukan perusahaan.

Permasalahan	Kondisi sebelum adanya perubahan	Kondisi sesudah adanya perubahan
Kurangnya jumlah karyawan	Karyawan merasa kelelahan karena bekerja lebih intens sehingga waktu pada saat pelayanan cukup memakan waktu yang lama.	Pembagian kerja antar karyawan lebih tertata dan konsumen tidak menunggu lama.
Tidak adanya evaluasi	Banyak kendala yang ditemui tapi diabaikan, entah untuk kendala outle maupun kendala customer.	Pelayanan karyawan lebih menjadi lancar meskipun kendala tetap ada.
Porsi kerja karyawan yang berlebihan	Karyawan merasa kelelahan dan setres karena bukan bagiannya tetapi tetap disuruh mengatasi kerjaan tersebut.	Semua karyawan menjadi tidak kewalahan dan semangat saat bekerja

C. Evaluasi Hasil Magang

Kegiatan KKL/Magang memberikan gambaran yang jelas dalam dunia kerja yang sesungguhnya kepada mahasiswa sehingga mahasiswa memiliki bekal untuk memasuki dunia kerja nantinya. Selama kegiatan magang, penulis sebagai penulis banyak melakukan kegiatan pekerjaan yang jarang atau sebelumnya tidak pernah dilakukan. Hal tersebut menjadi suatu tantangan tersendiri bagi penulis dalam menjalankan pekerjaan sewaktu magang di Street Korean Potato Cheese Bread. Yang menjadi tantangan selanjutnya adalah bagaimana cara mengatasi tantangan tersebut dan dalam tekanan sekalipun. Dari awal penulis sebagai penulis masuk untuk magang di Street Korean Potato Cheese Bread mendapatkan banyak pembelajaran yang di mana ini akan sangat berpengaruh dengan kehidupan penulis kedepannya. Mulai dari penulis harus memiliki tanggung jawab penuh.

Selama pelaksanaan magang yang penulis lakukan dalam kurun waktu 30 hari di Street Korean Potato Cheese Bread serta menjalankan solusi-solusi magang berdasarkan permasalahan yang penulis temukan pada lokasi magang, maka didapatkan hasil evaluasi dari pelaksanaan program yang dijalankan. Hal ini mencakup kemampuan untuk menerapkan teori yang dipelajari di dunia nyata dan meningkatkan keterampilan praktis yang berkaitan dengan pekerjaan yang dilakukan, Pengalaman kerja dapat mencakup pengalaman kerja praktik, termasuk level tanggung jawab yang diberikan, kerjasama dengan tim, dan kesempatan untuk berinteraksi dengan profesional dalam industri tersebut. Hal ini dapat menilai sejauh

mana praktik dapat beradaptasi dengan lingkungan kerja dan memperoleh pemahaman tentang dinamika kuliner, Umpan balik dan bimbingan juga melibatkan pengukuran kualitas umpan balik dan bimbingan yang diberikan oleh mentor atau supervisor magang. Kualitas umpan balik ini mencakup kejelasan, kebermanfaatan, dan frekuensi umpan balik yang diberikan untuk membantu perkembangan praktik, Kontribusi dan hasil kerja dapat mencakup evaluasi kontribusi praktik dalam tugas dan proyek yang ditugaskan. Ini melibatkan penilaian terhadap kualitas dan kelengkapan pekerjaan yang dilakukan serta dampaknya terhadap pencapaian tujuan organisasi atau proyek yang sedang berjalan. Perkembangan pribadi juga dapat melibatkan penilaian terhadap perkembangan pribadi praktik selama masa magang, termasuk kemampuan komunikasi, keterampilan manajemen waktu, adaptasi terhadap perubahan, dan kemampuan untuk bekerja dalam tim. Hal ini mencerminkan pertumbuhan dan perkembangan pribadi yang dicapai selama magang. Penting untuk dicatat bahwa hasil evaluasi dapat berbeda bagi setiap individu, tergantung pada konteks dan sasaran masing-masing magang. Hasil evaluasi yang baik adalah hasil yang dapat memberikan wawasan, umpan balik yang konstruktif, dan rekomendasi untuk perkembangan lebih lanjut dan kesempatan di masa depan.

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Praktikan melaksanakan KKL/Magang di Street Korean Potato Cheese Bread yang terletak di Jl. Ngapak - ketheng No.240, Kec. Gamping, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta 55293 Telp: 0822-8292-1702 Email: mojjachi@gmail.com . Dengan magang yang dilaksanakan selama 30 hari yaitu terhitung sejak tanggal 3 November - 3 Desember 2023 di Street Korean Potato Cheese Bread selama melaksanakan KKL/Magang. Praktikan bertugas seperti melayani konsumen, mempersiapkan outle, mengambil vidio, mengambil gambar, diskusi, dan lain sebagainya.

B. Saran

Berikut beberapa saran yang dapat dipertimbangkan untuk mengatasi kekurangan Street Korean Potato Cheese:

- Menggunakan sosial media dengan aktif
Street Korean Potato Cheese Bread dapat meningkatkan penggunaan sosial media dengan aktif, dapat menggunakan media sosial seperti akun TikTok, Instagram, Facebook untuk memperluas target calon pembeli.
- Pengembangan kapasitas SDM:
Street Korean Potato Cheese Bread dapat memperkuat sumber daya manusia (SDM) untuk layanan informasi. Pengembangan Mojjachi

dalam bidang komunikasi publik, manajemen informasi dan teknologi informasi dapat meningkatkan kemampuan mereka untuk menyampaikan informasi secara efektif kepada publik.

- Peringkat dan umpan balik:

Penting bahwa informasi yang ditawarkan oleh Street Korean Potato Cheese Bread dievaluasi secara berkala. Mengumpulkan masukan dari orang-orang tentang kebutuhan, kepuasan dan saran perbaikan dapat membantu Street Korean Potato Cheese Bread untuk terus mengembangkan informasi yang ditawarkannya.

- Peningkatan infrastruktur dan teknologi:

Street Korean Potato Cheese Bread harus memperhatikan infrastruktur dan teknologi untuk mendukung layanan informasi. Ini termasuk peningkatan dan pengembangan lebih lanjut sistem komunikasi, jaringan jual, customer baru.

DOKUMENTASI



Figure 1 foto bersama di outlet



Figure 2 foto bersama Leade

INOVASI PROMOSI PEMASARAN DAN EFEKTIVITAS PRODUKSI PADA CV WINDRA MEKAR DI YOGYAKARTA

Muh. Ilham, Drs. Subarjo, M.Si

PENDAHULUAN

CV Windra Mekar merupakan Industri Pengolahan Obat Tradisional yang berlokasi di Bantul, Yogyakarta. Industri ini berdiri sejak tahun 2004 yang dipimpin oleh Prof. Dr. Ir. Hj. Dwiyati Pujimulyani, M.P. yaitu seorang guru besar ilmu pangan pertama di Universitas Mercu Buana Yogyakarta. Industri ini didirikan sebagai wujud pengabdian Prof. Dwiyati terhadap kesehatan dan kesejahteraan masyarakat Indonesia. Setelah selesai melakukan banyak riset tentang kunir putih, beliau memandang bahwa karya tulisnya kurang bermanfaat apabila hanya berbentuk laporan yang terpajang di rak buku. Maka dari itu, beliau berinisiatif membuatnya menjadi produk yang dapat dimanfaatkan oleh orang banyak. Dengan berlandaskan niat ingin membantu orang lain, beliau mulai memproduksi kapsul herbal kunir putih yang merk "Curcuval DP" hingga sekarang berkembang menjadi Industri yang lebih besar.

Produk utama CV Windra Mekar yaitu kapsul herbal kunir putih "Curcuval DP" yang sudah terbukti bermanfaat banyak bagi kesehatan tubuh manusia. Untuk produk kunir putih ini masih dalam proses perizinan BPOM. Kapsul herbal kunir putih merupakan implementasi dari hasil penelitian Prof. Dwiyati dari tahun 2002 sampai sekarang tentang kandungan dan manfaat rimpang kunir putih.

CV Windra Mekar juga mempunyai produk minuman instan herbal "ESEM" dengan 5 varian rasa yaitu jahe, kunyit, kunir putih, kencur dan temulawak. Minuman instan herbal ESEM ini terbuat dari hasil ekstraksi rempah-rempah dengan bahan tambahan berupa gula dan serai kedalam bentuk serbuk sehingga siap disajikan. ESEM ini dikemas dalam bentuk serbuk dan untuk cara mengkonsumsinya pun sangat mudah dan praktis yaitu dengan diseduh dengan air hangat ataupun air dingin. ESEM ini juga bisa dikonsumsi setiap hari tanpa menimbulkan efek samping. Mempunyai rasa yang segar dan bermanfaat bagi tubuh seperti menjaga daya tahan

tubuh, menambah nafsu makan dan menyehatkan badan.

CV Windra Mekar ini didirikan agar memberikan manfaat bagi orang lain khususnya masyarakat sekitar, sehingga harga produk yang diberikan CV Windra Mekar pun sangat terjangkau. Selain itu, kunir putih sebagai bahan dasar diperoleh dari budidaya dilahan keluarga dan melakukan kerjasama dengan petani maupun kelompok tani di daerah Bantul dan sekitarnya sebagai wujud pemberdayaan masyarakat.

Dengan adanya CV Windra Mekar ini diharapkan dapat mengurangi pengangguran yang ada dimasyarakat sekitar baik laki-laki maupun perempuan. Untuk bagian produksi melibatkan tenaga kerja perempuan dan pada bagian budidaya melibatkan tenaga kerja laki-laki. Hingga saat ini, CV Windra Mekar memiliki 10 karyawan tetap dan 30-40 karyawan tidak tetap yang didominasi oleh ibu-ibu. Tempat produksi yang digunakan untuk pengolahan ESEM terpisah dengan rumah pribadi yaitu memiliki jarak sekisar 100 m. tempat produksi ESEM di CV Windra Mekar terdiri dari ruangan kantor, ruangan produksi dan ruangan pengemasan.

A. Analisis Kondisi Dan Masalah Di Lokasi Magang

Permasalahan yang dialami oleh CV. Windra Mekar adalah sebagai berikut:

- Belum adanya display di toko retailnya

Tampilan toko offline tidak ada tampilan atau display seperti banner atau spanduk yang mana tidak seperti toko usaha pada umumnya karena tidak menampilkan atau menampakkan kepada konsumen prouk atau jualannya

- Jobdesk yang Tidak Terlaksana Sesuai Dengan Ketentuan

Jobdesk yang sudah disusun dalam bagan diatas hanya formalitas saja bagi CV. Windra Mekar, sedangkan yang terjadi di lapangan tidak sepenuhnya seperti itu. Tenaga kerja yang harusnya hanya mendapat jobdesk mengurus gudang harus bertanggung jawab juga untuk produksi, selain itu juga harus mengurus penjualan beserta laporannya. Tenaga kerja yang jobdesk nya mengurus CV. Windra Mekar juga merangkap untuk membantu memanen rimpang. Tenaga kerja yang harusnya mendapat bagian pemasaran kadang juga diberikan tugas untuk produksi. Bisa dibayangkan bahwa tenaga kerja CV. Windra Mekar memang dituntut untuk merangkap jobdesk tanpa memandang jobdesk yang seharusnya sesuai dengan passion setiap karyawan. Hal seperti inilah yang membuat tenaga kerja CV. Windra Mekar merasa kurang termotivasi dalam melakukan pekerjaannya.

B. Tujuan Magang

Tujuan kegiatan magang kerja adalah:

- Mengenalkan dan menyiapkan mahasiswa untuk menghadapi dunia kerja
- Melatih mahasiswa dalam aspek manajemen yang tidak terdapat dalam proses perkuliahan
- Menambah pengalaman dan wawasan mengenai dunia kerja di Perusahaan atau Instansi
- Melakukan berbagai kegiatan praktik kerja serta mempelajari manajemen yang terdapat pada Perusahaan atau Instansi
- Menganalisis kinerja promosi dan pemasaran CV. Windra Mekar

C. Manfaat Magang

- Bagi Mahasiswa

Praktek kerja lapangan memberikan gambaran yang jelas mengenai dunia kerja yang sesungguhnya kepada mahasiswa sehingga memiliki bekal untuk memasuki dunia kerja kelak. Selama kegiatan magang, penulis sebagai penulis banyak melakukan kegiatan pekerjaan yang jarang atau sebelumnya tidak pernah dilakukan. Hal tersebut menjadi suatu tantangan tersendiri bagi penulis dalam menjalankan pekerjaan sewaktu magang di CV. Windra Mekar. Yang menjadi tantangan selanjutnya adalah bagaimana cara mengatasi tantangan tersebut dan dalam tekanan sekalipun. Dari awal penulis sebagai penulis masuk untuk magang di CV. Windra Mekar mendapatkan banyak pembelajaran yang di mana ini akan sangat berpengaruh dengan kehidupan penulis kedepan nya. penulis belajar tentang kerja sama tim dengan pegawai CV. Windra Mekar, ini menjadi tantangan baru, yang dimana penulis yang baru masuk magang di CV. Windra Mekar harus menyesuaikan diri dengan para tenaga kerja disana, mencocok kan sifat satu sama lain dengan mengurangi ego diri sendiri demi membentuk kerjasama yang baik kepada seluruh tenaga kerja.

- Bagi Universitas

Bagi Universitas Mercu Buana Yogyakarta, kegiatan magang diharapkan dapat membantu menjalin kerjasama yang baik antara Universitas Mercu Buana Yogyakarta dengan perusahaan atau instansi yang bersangkutan. Selain itu memperkenalkan Universitas Mercu Buana Yogyakarta kepada lingkungan kerja yang lebih luas lagi.

- Bagi perusahaan atau instansi

Dengan kegiatan magang ini dapat membantu kinerja di perusahaan atau instansi yang bersangkutan sehingga pekerjaan menjadi lebih ringan, cepat selesai dan sesuai dengan batas waktu atau target.

METODE

A. Program Pelaksanaan

Kegiatan magang yang penulis lakukan di CV. Windra Mekar merupakan bentuk praktik nyata dan beberapa mata kuliah yang di dapat dalam perkuliahan. Dapat di katakan bahwa kegiatan magang tersebut adalah merupakan praktik atau simulasi yang di lakukan berdasarkan teori yang di peroleh. Pelajaran dan teori yang diberikan dalam perkuliahan dapat menjadi tambahan pengetahuan untuk menganalisa suatu sistem dalam perusahaan. Berdasarkan kegiatan magang yang telah penulis lakukan sering mendapati aspek manajemen untuk menjalankan perusahaan. Dengan itu penulis dapat membandingkan antara teori dengan praktik atau kegiatan nyata di lapangan apakah sejalan atau malah justru berjalan berlawanan.

B. Solusi

Beberapa solusi yang dapat dilakukan untuk mengatasi persoalan belum adanya display toko bagi konsumen:

- Membuat desain pamphlet promosi yang berisi apa saja yang dijual dan kontak media social perusahaan yang menarik bagi konsumen
- Mengirim dan mengajukan usulan tersebut kepada atasan yang berwenang untuk dipertimbangkan, dan saat ini sedang ditinjau.

Beberapa solusi yang dapat dilakukan untuk mengatasi jobdesk yang tidak terlaksana sesuai dengan ketentuan:

- Membuat struktur jobdesk kembali yang lebih jelas dan melaksanakan sesuai jobdesk yang tertulis.
- Menambahkan tenaga kerja guna membantu jobdesk pekerjaan yang masih bolong.

METODE IMPLEMENTASI SOLUSI PERMASALAHAN DILOKASI MAGANG

A. Belum adanya display promosi toko dan produk bagi konsumen

Dikarenakan penulis melihat toko offlinenya yang masih kurang menarik bagi konsumen ecer dan tidak ada display atau penanda yang menandakan ditempat ini menjual obat herbal, maka penulis berinisiatif membuat desain pamphlet toko dan produk yang kemudian diajukan ke atasan yang lebih berwenang untuk ditinjau.

B. Jobdesk yang Tidak Terlaksana Sesuai Dengan Ketentuan

Dikarenakan di CV Windra Mekar kekurangan tenaga kerja maka penulis sendiri mengajukan kepada Bu Dwi untuk menambah jumlah karyawan supaya bisa mengerjakan sesuai dengan jobdesk masing-

masing. Sebelum penulis datang semua tenaga kerja selalu merangkap pekerjaannya, namun setelah penulis membantu tenaga kerja CV Windra Mekar karyawannya menjadi sedikit terbantu oleh kedatangan penulis. Seperti membantu para tenaga kerja membuat minuman serbuk, memotong rimpang, membersihkan rimpang, memanen, dan membantu didepan saat ada customer yang datang.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Aktivitas Magang

Kegiatan magang yang dilakukan oleh penulis selama 30 hari di CV. Windra Mekar. Terhitung sejak tanggal 11 November–11 Desember 2023. Pada saat kegiatan Kuliah Kerja Lapangan (KKL) atau Magang, penulis berusaha melaksanakan tugasnya dengan baik dan tepat waktu. Selain itu, penulis juga berusaha untuk dapat menyesuaikan diri dengan lingkungan dan pekerjaan kantor. Kegiatan utama yang dilakukan oleh CV. Windra Mekar adalah menjual produk dan membuat produk olahan dari rimpang menjadi minuman serbuk instan.

Penulis melakukan semua kegiatan selama pelatihan. Dari menjual, memanen rimpang, dan cek stock. Hal ini membutuhkan keterampilan atau kemampuan, tanpa keterampilan dan kemampuan kerja akan melambat, sehingga waktu yang dibutuhkan untuk bertindak cepat dan efisien. Pada hari pertama pelaksanaan Kuliah Kerja Lapangan (KKL) atau Magang penulis diperkenalkan dengan team dan pekerja CV. Windra Mekar. Yang dilakukan oleh penulis selama kegiatan magang berlangsung yaitu membantu membungkus paket, menerima orderan, membuat produk, mengecek stock gudang, dan menghitung laporan pemasukan dan pengeluaran CV. Windra Mekar, menerapkan program kebersihan, dan membuat jobdesk kembali yang lebih jelas dan ter-struktur. Ketelitian sangat diperlukan dalam pekerjaannya, karena jika tidak maka akan berdampak pada kesalahan input pada dokumen. Selama KKL/Magang, penulis dapat memperoleh banyak informasi dan pengetahuan baru dari praktik serta pengalaman berharga dan mampu memperoleh pengetahuan serta mengembangkan wawasan dan pengalaman mahasiswa dalam melakukan pekerjaan secara luas.

B. Pelajaran Berharga

Praktek kerja lapangan memberikan gambaran yang jelas mengenai dunia kerja yang sesungguhnya kepada mahasiswa sehingga mahasiswa memiliki bekal untuk memasuki dunia kerja kelak. Selama kegiatan magang, penulis sebagai penulis banyak melakukan kegiatan pekerjaan yang jarang atau sebelumnya tidak pernah dilakukan. Hal tersebut menjadi suatu tantangan tersendiri bagi penulis dalam menjalankan pekerjaan sewaktu magang di CV. Windra Mekar. Yang menjadi tantangan selanjutnya adalah

bagaimana cara mengatasi tantangan tersebut dan dalam tekanan sekalipun. Dari awal penulis sebagai penulis masuk untuk magang di CV. Windra Mekar mendapatkan banyak pembelajaran yang di mana ini akan sangat berpengaruh dengan kehidupan penulis kedepannya. penulis belajar tentang kerja sama tim dengan pegawai CV. Windra Mekar, ini menjadi tantangan baru, yang dimana penulis yang baru masuk magang di CV. Windra Mekar harus menyesuaikan diri dengan para tenaga kerja disana, mencocokkan sifat satu sama lain dengan mengurangi ego diri sendiri demi membentuk kerjasama yang baik kepada seluruh tenaga kerja.

Pelajaran berharga lainnya yang penulis dapat adalah saran yang penulis berikan terhadap CV. Windra Mekar serta untuk memajukan dunia obat herbal yang baik di jaman sekarang ternyata disambut dengan baik oleh Bu Dwi selaku pemilik CV. Windra Mekar. Beliau juga mengajak penulis untuk berdiskusi tentang banyak hal dan secara tidak langsung memberikan penulis banyak ilmu di segi herbal dan manajemen pemasaran yang baik.

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Praktik melaksanakan KKL/Magang di CV. Windra Mekar yang terletak di Plawonan RT 04, Plawonan, Argomulyo, Kec. Sedayu, Kabupaten Bantul, Daerah Istimewa Yogyakarta 55752 Telp: [0819-1554-2970](tel:0819-1554-2970) Email: ukot.windramekar@gmail.com. Dengan magang yang dilaksanakan selama 30 hari yaitu terhitung sejak tanggal 11 November–11 Desember 2023 di CV. Windra Mekar selama melaksanakan KKL/Magang. Praktikan bertugas seperti menjaga toko, membantu memasarkan, cek stock, membuat minuman rimpang, mengapsul, diskusi, melabel, dan mempacking.

B. Saran

Untuk saran rekomendasi, guna untuk menciptakan dan mendapatkan kualitas Sumber Daya Manusia yang baik ialah, Bu Dwi selaku pemilik CV. Windra Mekar harus mampu mengelola Sumber Daya Manusia yang ada didalam karyawan dengan efisien. Dengan cara melakukan pengembangan pada tenaga kerja, mengasah hal-hal yang bisa meningkatkan kualitas Sumber Daya Manusia. Salah satunya ialah Bu Dwi harus mampu mengaplikasikan materi kuliah magang yang sudah penulis sampaikan melalui kuliah magang penulis selama waktu 25 hari efektif tersebut, dalam hal ini adalah, Bu Dwi harus mampu memberikan pengembangan karyawan yang lebih dan harus memberikan perlakuan khusus kepada karyawan yang dikategorikan sudah memiliki umur yang tidak muda lagi, karena untuk menyerap materi atau apa saja yang diberikan guna untuk pengembangan Sumber Daya Manusia pasti sangat susah diterima. Dan untuk rekomendasi demi tercapainya Sumber Daya Manusia yang berkualitas Bu Dwi harus lebih memperhatikan

sisi psikologis tenaga kerja di CV Windra Mekar untuk menghindari stress kerja di masa yang akan datang.

DOKUMENTASI



Figure 2 Contoh produk jadi



Figure 3 Foto dengan penanggung jawab magang

PENTINGNYA MENINGKATKAN KETERAMPILAN PELAKU UKM DAN DIGITALISASI MARKETING PADA PELAKU UKM BINAAN DINAS PERINDUSTRIAN, KOPERASI, DAN UKM KOTA YOGYAKARTA

Rizal Hanafi Asnan, Drs. Subarjo, M.Si

PENDAHULUAN

Dinas Perindustrian Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Kota Yogyakarta merupakan lembaga pemerintah yang bertempat di Walikota Yogyakarta, Jl. Kenari No.56, Muja Muju, Kec. Umbulharjo, Kota Yogyakarta, Daerah Istimewa. Berdasarkan Peraturan Daerah Kota Yogyakarta Nomor 4 Tahun 2020 dan Peraturan Walikota (PERWALI) Kota Yogyakarta Nomor 99 Tahun 2021 telah dibentuk suatu Organisasi Perangkat Daerah yang disebut dengan Dinas Perindustrian Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Kota Yogyakarta yang disingkat menjadi (DISPERINKOPUKM). Dinas Perindustrian Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Kota Yogyakarta. Dibawah kepemimpinan serta bertanggung jawab kepada Walikota melalui Sekretaris Daerah. Tugas Dinas Perindustrian Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Kota Yogyakarta yaitu membantu Walikota melaksanakan urusan pemerintahan di bidang Perindustrian, Koperasi, dan Usaha Kecil dan Menengah. Fungsi dari Dinas Perindustrian Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Kota Yogyakarta meliputi merencanakan, mengkoordinasi, melaksanakan pemantauan, pengendalian, evaluasi, dan penyusunan laporan pelaksanaan yang terkait dengan tugas Dinas Perindustrian Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Kota Yogyakarta.

UKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) merupakan salah satu kegiatan usaha yang memiliki kontribusi yang sangat besar terhadap pertumbuhan ekonomi daerah bahkan nasional. Jumlah pelaku dan unit usahanya cukup besar yang membuat perputaran transaksi pada bidang UKM sangat diperhitungkan dan perlu perhatian pemerintah dalam pengembangannya. UKM merupakan sektor pelaku bisnis yang terbangun atas adanya nilai bisnis diantaranya, modal, ruang lingkup, jenis produk,

aset, omset dan variabel bisnis lainnya suatu bisnis yang tergolong kecil dibandingkan dengan perusahaan besar yang memiliki nilai bisnis triliyunan, namun unit usaha UKM memiliki jumlah yang cukup banyak dibandingkan dengan perusahaan yang bisa goyah saat krisis ekonomi indonesia salah satu contohnya saat terjadi krisis ekonomi tahun 1998, berbeda dengan UKM justru tidak goyah dan malah menjadi tulang punggung perekonomian saat itu (Magnuson and Berggren,2018). Sehingga tidak dapat dipungkiri lagi bahwa usaha ini memiliki peran yang cukup besar bagi perekonomian indonesia dan tentu saja akan lebih banyak diperhatikan oleh pemerintah untuk mendukung keberlangsungan dan kekuatan ekonomi indonesia.

Kegiatan UKM menjadi salah satu usaha yang didorong oleh pemerintah daerah agar dapat semakin tumbuh dan berkembang baik dari sisi kualitas maupun kuantitasnya. Saat ini, banyak UKM-UKM hasil binaan pemerintah daerah yang mulai masuk level industri menengah yang tentunya secara ekonomi dapat memberikan kontribusi yang cukup besar. Menariknya, UKM tumbuh secara organik dimulai mengalami fase-fase transformasi bidang usaha dengan mengikuti perkembangan pasar. Namun, bukan berarti bahwa UKM tidak memiliki persoalan yang serius. Era pasar global, dimana persaingan usaha khususnya pada skala UKM juga menuntut adanya inovasi dan kreatifitas baik dalam produk, keterampilan UKM, serta strategi pemasaran. UKM dewasa ini harus bisa memanfaatkan teknologi dalam memantau pasar sekaligus menjadikan sarana untuk pengembangan bisnis.

A. Permasalahan

- Kurangnya wawasan mengenai cara memasarkan produk melalui media digital bagi para pelaku UKM, sehingga para pelaku UKM kesulitan dalam bersaing dalam di era digital saat ini
- Kurangnya legalitas suatu produk maupun nama usaha yang dimiliki oleh pelaku UKM, sehingga dapat mengurangi rasa kepercayaan konsumen terhadap produk dan melindungi nama usahanya yang telah dilandasi oleh hukum yang berlaku
- Pelaku UKM kurang menyukai pengelolaan dan pencatatan keuangan dalam bentuk pembukuan sehingga banyak pelaku UKM tidak mengetahui pemasukan dan pengeluaran dalam
- Pelaku UKM kurang mampu dalam menangani keluhan dari konsumen/pelanggan, sehingga konsumen/pelanggan sudah tidak mau lagi menggunakan produk atau jasa mereka lagi

B. Maksud Praktek Kerja Lapangan/Magang

- Mendapatkan pengalaman kerja sesuai dengan kompetensi yang dimiliki sebelum memasuki dunia kerja.

- Membandingkan dan menerapkan pengetahuan akademis berupa teori dan praktek yang telah didapatkan terkait aktivitas di dalam bidang pekerjaan yang sesuai dengan program studi yang dipelajari yaitu Manajemen Pemasaran Fakultas Ekonomi Universitas Mercubuana Yogyakarta.
- Mempelajari bidang kerja Dinas Perindustrian Koperasi Usaha Kecil Dan Menengah Kota Yogyakarta.

C. Tujuan Praktek Kerja Lapangan

Adapun tujuan kegiatan Kuliah Kerja Lapangan adalah sebagai berikut:

- Meningkatkan wawasan, pengetahuan, pengalaman, kemampuan, dan keterampilan dalam dunia kerja.
- Mengetahui secara langsung gambaran kegiatan suatu instansi yang berhubungan dengan manajemen pemasaran
- Mengaplikasikan teori serta bidang ilmu yang sudah didapat dari bangku perkuliahan.
- Membangun hubungan yang baik antara instansi PKL dengan Universitas Mercubuana Yogyakarta
- Memenuhi salah satu syarat kelulusan Program Studi S1 Manajemen Pemasaran Fakultas Ekonomi, Universitas Mercubuana Yogyakarta.

D. Manfaat Kegiatan Praktek Kerja Lapangan

Adapun kegunaan Praktik Kerja Lapangan (PKL) selama praktekikan melaksanakan kegiatan di Dinas Perindustrian Koperasi Usaha Kecil Dan Menengah Kota Yogyakarta diharapkan antara lain:

Bagi Mahasiswa

- Menambah ilmu pengetahuan dan keterampilan mahasiswa tentang dunia kerja sehingga mendapatkan pengalaman kerja secara nyata diperusahaan/instansi dan bekerja sama dengan orang lain dengan latar belakang serta disiplin ilmu yang berbeda-beda.
- Mencoba menerapkan ilmu pengetahuan yang telah diperoleh selama menempuh pendidikan di dalam dunia perkuliahan.
- Membandingkan penerapan ilmu dan teori yang telah diperoleh di bangku kuliah beserta penerapannya di dalam dunia kerja.
- Memberikan gambaran tentang kondisi lapangan pekerjaan yang sebenarnya.
- Memperoleh pengalaman praktek secara langsung dan nyata didunia kerja.
- Mengajarakan mahasiswa tentang cara bertanggung jawab terhadap

suatu tugas yang diberikan

Bagi Instansi Pendidikan Universitas Mercu Buana Yogyakarta:

- Menjalin kerjasama yang baik antara Fakultas Ekonomi Universitas Mercubuana Yogyakarta dengan perusahaan dalam pelaksanaan Praktek Kerja Lapangan pada waktu yang akan datang.
- Fakultas Ekonomi Universitas Mercubuana Yogyakarta mendapatkan standarisasi calon tenaga kerja yang sempurna untuk menyiapkan wisudawan baru.
- Dapat mempromosikan keberadaan akademik di tengah-tengah dunia kerja khususnya di bagian Usaha Kecil dan Menengah, sehingga dapat mengantisipasi kebutuhan dunia kerja akan tenaga kerja yang professional dan kompeten di bidang masing-masing.

Bagi Perusahaan/Instansi Kuliah Kerja Lapangan

- Mewujudkan Corporate Sosial Responsibility (CSR) yang sebenar-benarnya dalam bidang edukasi.
- Mendukung pendidikan tinggi dalam melakukan program-program pendidikan yang telah direncanakan.
- Menumbuhkan kerjasama yang saling menguntungkan antara perusahaan/Instansi dengan Fakultas Ekonomi Universitas Mercubuana Yogyakarta.
- Membantu Instansi/Lembaga dan menyelesaikan tugas sehari-hari selama Praktek Kerja Lapangan.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan Kuliah Kerja Lapangan di salah satu instansi pemerintah yaitu Dinas Perindustrian, Koperasi, UKM Kota Yogyakarta dibimbing oleh Ibu Bebasari Sitarini, M.M.A. selaku pembimbing/ dan dosen pembimbing yaitu Drs. Subarjo, M.Si. Peran pembimbing lapangan dalam kegiatan magang ini adalah sebagai fasilitator yang memberikan petunjuk serta informasi bagi mahasiswa sesuai dengan topik yang telah dibahas selama kegiatan magang berlangsung. Sedangkan peran pembimbing akademik sebagai fasilitator dalam bidang akademik untuk memastikan mahasiswa telah melakukan kegiatan magang sesuai dengan prosedur atau peraturan yang telah ditetapkan. Metode pelaksanaan pada kegiatan magang ini meliputi sebagai berikut:

- Praktik Kerja Metode pelaksanaan magang dilakukan dengan harapan mahasiswa mampu menerapkan ilmu yang telah didapatkan di perguruan tinggi yaitu sesuai dengan bidang pendidikan, penelitian serta pengabdian. Dalam bidang pendidikan khususnya bertujuan

untuk mempelajari manajemen pemasaran di bagian pelayanan pada para pelaku UKM, strategi dalam hal pelayanan di Dinas Perindustrian, Koperasi, dan UKM Kota Yogyakarta, sedangkan bidang penelitian dilakukan saat akan mencari informasi atau data yang dibutuhkan selama kegiatan magang. Pengabdian dalam kegiatan magang diperoleh dari keaktifan mahasiswa untuk menyelesaikan kegiatan sesuai dengan prosedur yang ditetapkan oleh instansi.

- Wawancara dan Observasi Metode wawancara dalam kegiatan magang ini dilakukan untuk mendapatkan informasi dengan cara bertanya langsung dan secara virtual lewat komunikasi daring kepada pihak dari instansi selaku fasilitator untuk memberikan informasi sesuai dengan topik yang telah ditentukan. Sasaran dari pelaksanaan metode ini adalah setiap pihak yang dinilai berperan langsung atau mengetahui mengenai kegiatan manajemen pemasaran terutama dalam hal pelayanan pada instansi pemerintah Dinas Perindustrian, Koperasi, dan UKM Kota Yogyakarta terutama mengenai pelayanan dalam menangani permasalahan yang dialami oleh pelaku UKM. Sedangkan observasi adalah pengamatan secara langsung terhadap objek yang akan diteliti untuk mengumpulkan data primer yang dibutuhkan sesuai dengan topik yang dibahas oleh mahasiswa.
- Dokumentasi. Dokumentasi dilakukan dengan tujuan untuk melengkapi informasi-informasi yang diperoleh agar lebih lengkap serta menunjang kebenaran dan keterangan yang diberikan sesuai dengan topik yang dibahas.

PROGRAM KEGIATAN MAGANG

Kegiatan Magang dilaksanakan di Dinas Perindustrian, Koperasi, dan UKM Kota Yogyakarta dari tanggal 30 Oktober- 8 Desember 2023. Kegiatan Magang yang dilakukan selama 8 jam kerja sehari dan dalam lima hari dalam satu minggu. Kegiatan utama dilakukan untuk meningkatkan keterampilan di Dinas Perindustrian, Koperasi, dan UKM Kota Yogyakarta adalah menangani keluhan, mendata nama pelaku UKM perkemantren, menginput data mengenai omset penjualan UKM dalam satu bulan, membuat grup whatsapp untuk pelaku UKM binaan yang kemudian diarahkan ke suatu pelatihan yang diadakan oleh Dinas Perindustrian, Koperasi, dan UKM Kota Yogyakarta yang tujuannya adalah agar dapat menemukan solusi untuk menangani permasalahan yang dialami oleh pelaku UKM dan untuk digitalisasi marketing hal yang dilakukan yaitu dengan mendampingi cara pengambilan foto produk yang bagus, mengajari cara mengedit foto produk melalui aplikasi canva, lalu melakukan postingan pada media sosial seperti yang dimiliki oleh pelaku UKM yang bertujuan untuk meningkatkan penjualan dan mengatasi permasalahan mengenai persaingan yang terjadi di era digitalisasi ini. Uraian dari beberapa tugas yang dilakukan selama

magang adalah sebagai berikut:

A. Meningkatkan Keterampilan Pelaku UKM Binaan Dinas Perindustrian, Koperasi, dan UKM Kota Yogyakarta

Perkembangan UKM di Indonesia cukup pesat hal tersebut dibuktikan dengan melihat persaingan pasar yang meningkat setiap tahunnya. Setiap tahun ada banyak individu yang mulai memutuskan menjadi wirausaha dengan cara membangun bisnisnya sendiri dan memberikan dampak positif bagi masyarakat (Abdurrahman et al., 2020). Peran UKM di Indonesia cukup penting dimana dengan adanya UKM dapat membantu mengatasi permasalahan yang ada di Indonesia dengan cara membuka lapangan kerja baru, sehingga dapat mengurangi angka pengangguran dan kemiskinan yang diharapkan mampu membangun kesejahteraan serta karakter bangsa. UKM sebagai pilar utama perekonomian nasional harus didukung, dilindungi, dan dikembangkan. UKM turut memberikan kontribusi yang cukup besar bagi perekonomian Indonesia khususnya dengan menjadikan komunitas UKM yang lebih mandiri, kreatif dan mampu menghadirkan ide-ide baru yang dapat memajukan usaha (Arifqi, 2021).

Adapun perkembangan UKM saat ini pasti ada kontribusi dari pemerintah, hal tersebut dibuktikan dengan adanya salah satu lembaga bentukan dari pemerintah lewat walikota yaitu Dinas Perindustrian, Koperasi, dan UKM Kota Yogyakarta yang bertugas untuk membantu dan mendampingi UKM agar terus dapat berkembang. Dalam mewujudkan pengelolaan data terpadu bagi UKM, Dinas Perindustrian, Koperasi, dan UKM Kota Yogyakarta telah melakukan beberapa pelatihan dan pendampingan yang diadakan antara bulan oktober – desember yang dikhususkan pada pelaku UKM baik yang terdata di Dinas Perindustrian, Koperasi, dan UKM Kota Yogyakarta maupun yang belum terdata dengan syarat memiliki usaha dan KTP warga Yogyakarta. Tujuan dari pelatihan dan pendampingan dilakukan merupakan bagian tindak lanjut mengenai permasalahan pelaku UKM yang telah dihimpun dan dikomunikasikan kepada Dinas Perindustrian, Koperasi, dan UKM Kota Yogyakarta.

B. Digitalisasi Marketing Pada Pelaku UKM Binaan Dinas Perindustrian, Koperasi, dan UKM Kota Yogyakarta

Di era industri 4.0, saat ini dengan adanya bantuan teknologi manusia, data, dan mesin bisa saling terhubung yang hal tersebut dapat digambarkan dalam bentuk virtual. Bukti adanya teknologi yaitu banyak sekali masyarakat memanfaatkan teknologi dalam segala aspek salah satunya yaitu dalam hal aspek pengembangan suatu usaha. Digital marketing didefinisikan sebagai kegiatan mencari pasar dan pemasaran dengan memanfaatkan digitalisasi sebagai media dalam menjangkau konsumen maupun pelanggan. Adapun peluang yang diberikan dengan adanya digital marketing dalam dunia bisnis yaitu mendorong para pelaku usaha untuk memulai ke bisnis model

baru dengan mencoba untuk beradaptasi pada perkembangan,tekonologi.

Dinas Perindustrian, Koperasi, dan UKM Kota Yogyakarta bersama pelaku UKM binaanya mulai berkerjasama yang bertujuan untuk mengatasi permasalahan pelaku UKM yang cukup berpengaruh dalam perkembangan bisnisnya yaitu pemasaran. Kemudian sebagai bentuk dari tindak lanjut Dinas Perindustrian, Koperasi, dan UKM Kota Yogyakarta maka, diadakanlah pendampingan serta pelatihan yang berjumlah 30 peserta dengan cara bergantian yang kemudian hasilnya nanti di kirim ke whatsapp grup peserta pelatihan tersebut. Adapun hal-hal dilakukan oleh Dinas Perindustrian, Koperasi, dan UKM Kota Yogyakarta diantaranya:

1. Cara mengambil foto produk:
 - Siapkan produk yang akan digunakan objek
 - Perhatikan sudut pengambilan gambar (apabila produk makanan pastikan saat sudut pengambilan gambar mencakup detail dari makanan tersebut)
 - Gunakan background netral
 - Pastikan cukup Cahaya

2. Cara mengedit foto produk melalui aplikasi canva lalu menyimpan ke galeri:
 - Buat akun canva
 - Pilih foto produk
 - Pilih template yang akan digunakan
 - Proses editing:
 - Menentukan (garis, bentuk, bingkai, stiker, bagan, dan gradien).
 - Penambahan teks (dengan memilih font dalam kolom pencarian)
 - Pemilihan Warna (pilihlah warna yang kontras dengan mempertimbangkan warna produk serta background
 - Jika foto dirasa telah sesuai maka download ke galeri

3. Cara Mengupload foto ke akun media sosial.Instagram
 - Buka galeri foto yang ada di HP tentukan foto yang ingin diunggah di akun Instagram
 - Pilih menu bagikan foto dan pilih media yang ingin digunakan untuk berbagi yaitu "Instagram Feed"
 - Tunggu hingga foto terbuka secara otomatis di aplikasi Instagram yang terinstal di smartphone
 - Pilih posting sesuai dengan filter dan format yang telah disediakan oleh aplikasi Instagram

4. Cara mengupload foto ke akun media sosial Facebook
 - Ketuk di kanan atas Facebook, lalu ketuk bagian nama anda
 - Ketuk foto
 - Pilih album yang ingin anda tambahi foto
 - Ketuk tambahkan foto
 - Ketuk selesai, lalu ketuk posting

5. Cara membuat kata dan mengelola katalog pada whatsapp
 - Buka aplikasi WhatsApp Busines > Opsi Lainnya>Pengaturan >Fitur Bisnis>Katalog
 - Ketuk tambah gambar
 - Ketuk galeri untuk mengunggah gambar maksimal 10 gambar dari galeri HP.
 - Masukkan nama produk atau layanan, beserta detail optional seperti: Harga, Deskripsi, Tautan Situs Web, Kode Produk atau Layanan
 - Klik tambahkan ke katalog untuk menambahkan produk ke katalog

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan program yang telah dilaksanakan dalam waktu kurang lebih satu bulan ini, membawa dampak yang signifikan bagi perusahaan Tekun Jaya Muda yaitu:

- Setelah diadakanya pengadaan pelatihan mengenai cara -cara membuat iklan yaitu dengan cara mengambil foto produk, cara mengedit foto produk melalui aplikasi canva lalu menyimpan ke galeri, cara mengupload foto ke akun media sosial Instagram, cara mengupload foto ke akun media sosial Facebook, dan cara membuat kata dan mengelola katalog pada whatsapp. Pelaku UKM Binaan Dinas Perindustrian, Koperasi, dan UKM Kota Yogyakarta merasakan dampak positif yang cukup besar yang mana produk dan jasa layanan mereka mulai di banjiri pesanan, sehingga omzet pelaku UKM meningkat.
- Setelah diadakanya pendampingan dalam upaya melegalkan yang meliputi pembuatan NIB, serttifikat halal, serta Haki (Hak Kekayaan Intelektual) untuk suatu usaha, yang bertujuan untuk membangun kepercayaan konsumen, pelaku UKM binaan Dinas Perindustrian, Koperasi, dan UKM Kota Yogyakarta merasakan dampak positif yang ditimbulkan yaitu pemilik usaha merasa aman dan nyaman, karena nama usaha serta produknya sudah dijamin dan diakui oleh negara. Sehingga dapat penjualan dan omset dapat meningkat, karena konsumen yang pada awalnya ragu-ragu untuk membeli

produk dan menggunakan layanan jasa, sekarang konsumen sudah tidak ragu lagi untuk membeli produk dan menggunakan layanan jasa yang ditawarkan.

- Setelah diadakannya sosialisasi dari salah satu aplikasi yaitu buku kas mengenai laporan keuangan pelaku UKM binaan Dinas Perindustrian, Koperasi, dan UKM Kota Yogyakarta merasa terbantu dalam mengelola pemasukan dan pengeluaran dalam usahanya, sehingga pelaku UKM saat ini bisa mengetahui serta mengakumulasi modal awal, pengeluaran, pemasukan, kenaikan dan penurunan omzet selama satu bulan hingga 1 tahun.
- Dengan adanya sosialisasi menangani keluhan pelanggan dan pelayanan prima terhadap konsumen pelaku UKM binaan Dinas Perindustrian, Koperasi, dan UKM Kota Yogyakarta sudah lebih mengerti cara-cara menangani keluhan pelanggan. Adapun kunci utama yaitu sabar dalam menghadapinya dan mulai berani membuat kesepakatan diawal, salah satunya pelaku usaha berani memberikan ganti rugi apabila memang terjadi kesalahan mutlak yang dilakukan oleh si pelaku UKM. Dengan demikian maka antara kedua belah pihak tidak ada yang merasa di curangi.

KESIMPULAN & SARAN

A. Kesimpulan

Dinas Perindustrian, Koperasi, dan UKM Kota Yogyakarta telah memberikan fasilitas yang berupa pelatihan, pendampingan, Mengenai pentingnya meningkatkan keterampilan pelaku UKM, dan digitalisasi marketing pada UKM binaannya secara gratis. Hal tersebut juga tidak terlepas dari tugas dan fungsi Dinas Perindustrian, Koperasi, dan UKM Kota Yogyakarta itu didirikan yaitu mendukung kemajuan dan perkembangan para pelaku UKM di Kota Yogyakarta serta membantu mengatasi permasalahan yang ada di Indonesia dengan cara membuka lapangan kerja baru , sehingga dapat mengurangi angka pengangguran dan kemiskinan yang diharapkan mampu membangun kesejahteraan serta karakter bangsa.

Adapun manfaat yang diperoleh dari pentingnya meningkatkan keterampilan adalah para pelaku UKM binaan Dinas Perindustrian, Koperasi, dan UKM Kota Yogyakarta mengetahui cara mengelola keuangan secara mudah melauai salah satu aplikasi buku kas, mampu meningkatkan pelayanan dengan cara melatih softskillnya dalam menangani keluhan pelanggan dan mengedepankan pelayanan prima, selain itu para pelaku UKM mendapatkan pengetahuan dan pendampingan untuk meningkatkan penjualannya dengan cara meyakinkan konsumen melalui legalitas seperti bagaimana cara pembuatan sertifikat halal, NIB, dan Haki .Kemudian dalam upaya meningkatkan pemasaran para pelaku UKM dalam digitalisasi

marketing maka, Dinas Perindustrian, Koperasi, dan UKM Kota Yogyakarta beserta pelaku UKM binaanya mengadakan pelatihan dan pendampingan mengenai cara mengambil foto produk, cara mengedit foto produk ke aplikasi canva, mengupload produk ke sosial media instagram, mengupload produk ke sosial media facebook, dan membuat katalog dalam aplikasi whatapp bisnis.

B. Saran

Dengan melihat tugas dan fungsi dari Tugas dari Dinas Perindustrian Koperasi dan UKM Kota Yogyakarta, Menurut penulis apa yang dilakukan oleh Dinas Perindustrian Koperasi dan UKM Kota Yogyakarta sudah benar, namun untuk kedepanya perlu mempersiapkan solusi terbaru untuk mengatasi berbagai permasalahan yang dialami oleh pelaku UKM disaat menjalankan suatu usahanya, mengingat begitu pesatnya perkembangan teknologi dari tahun ke tahun. Selain itu perlu diadakanya program yang di khususkan untuk calon wirausahawan muda agar banyak anak muda termotivasi untuk membuka usaha baru, sehingga dapat membantu mengatasi permasalahan yang ada di Indonesia dengan cara membuka lapangan kerja baru , mengurangi angka pengangguran dan kemiskinan serta diharapkan mampu membangun kesejahteraan serta karakter bangsa. Terakhir perlu pendataan para pelaku UKM yang lebih mendalam, karena masih banyak para pelaku UKM yang ada di Kota Yogyakarta yang belum terdata, karena dengan adanya data tersebut pastinya dapat membantu para UKM yang mengalami permasalahan yang serupa, sehingga mereka juga dapat tumbuh dan berkembang sama dengan UKM lainnya.

LAMPIRAN



MENINGKATKAN EFEKTIVITAS KINERJA PELAYANAN TATA USAHA DI SMA NEGERI 1 TELADAN YOGYAKARTA

Rizky Herdianto, Dr. Asep Rokhyadi PS, S.E.,M.Si.

PENDAHULUAN

Sekolah Menengah Atas (SMA) merupakan salah satu tahap pendidikan yang memegang peran penting dalam membentuk perjalanan pendidikan seseorang. Dalam sistem pendidikan di berbagai negara, SMA sering kali dianggap sebagai masa transisi yang krusial dari masa remaja ke tahap lebih tinggi dalam pendidikan formal. SMA tidak hanya memberikan landasan akademis yang kuat, tetapi juga menyediakan lingkungan yang mendukung bagi siswa untuk mengembangkan keterampilan sosial, kepemimpinan, dan pencapaian pribadi.

Dalam kurikulum SMA, siswa diperkenalkan pada berbagai mata pelajaran yang lebih spesifik dan kompleks, memberikan kesempatan bagi mereka untuk mengeksplorasi minat, bakat, dan aspirasi mereka. Selain fokus pada pembelajaran akademis, SMA juga menjadi wadah untuk pengembangan karakter dan kepribadian, melalui kegiatan ekstrakurikuler, pengalaman sosial, serta interaksi dengan sesama siswa dan guru.

Seiring dengan perubahan zaman dan kemajuan teknologi, peran SMA telah berkembang untuk mencakup persiapan siswa dalam menghadapi tantangan global, mempersiapkan mereka untuk masuk ke perguruan tinggi atau memasuki dunia kerja yang semakin beragam. Dengan demikian, SMA menjadi landasan penting bagi generasi muda dalam mempersiapkan diri mereka untuk menghadapi masa depan yang dinamis dan penuh peluang.

Pada kesempatan ini penulis melakukan magang di SMA Negeri 1 Teladan Yogyakarta sebagai staf pada bagian Tata Usaha. SMA Negeri 1 Teladan merupakan suatu instansi Pendidikan yang berada di tingkat Sekolah Menengah Atas dan berjalan dengan *non profit*. SMA Negeri 1 Teladan terletak di Jl. HOS Cokroaminoto No.10, Pakuncen, Wirobrajan, Kota Yogyakarta, Daerah Istimewa Yogyakarta 55253. SMA Negeri 1 Teladan didirikan pada 16 Desember 1957. Sejak pertama kali bangunan SMA Negeri 1 Yogyakarta berdiri, sekolah ini telah berganti nama sebanyak

tiga kali. Pada mulanya sekolah ini bernama Algemeene Middelbare School afdeeling A yang didirikan pada masa pemerintahan Belanda. Setelah kemerdekaan Indonesia, nama sekolah ini diubah menjadi SMA A Yogyakarta dan kemudian diubah lagi menjadi SMA Negeri 1 Yogyakarta. SMA Negeri 1 Yogyakarta sudah berdiri selama rentang tiga zaman, antara masa penjajahan, revolusi fisik, dan era kemerdekaan.

Sebuah perusahaan atau instansi yang berkualitas diharapkan memiliki landasan yang kuat dalam bentuk moto, visi dan misi, menjadi panduan serta pendorong dalam mencapai tujuan jangka panjang di masa depan. Demikian juga halnya dengan SMA Negeri 1 Teladan, yang tidak hanya memiliki visi dan misi sebagai arah yang dikehendaki, tetapi juga sebagai landasan yang menginspirasi, memandu, serta memotivasi seluruh *stakeholder* pendidikan dalam mewujudkan keunggulan dan prestasi yang berkelanjutan. SMA Negeri 1 Teladan memiliki moto yang bunyinya "Teladan Jayamahe" yang memiliki arti Teladan Jaya Selamanya, moto dari "Teladan Jayamahe" dalam bahasa Jawa memiliki arti yang luas dan dalam konteks yang berbeda dapat memiliki interpretasi yang bervariasi. Secara harfiah, "Teladan Jayamahe" berarti "Yang Mulia itu Tauladan" atau "Yang Mulia adalah Tauladan".

Dalam konteks pendidikan atau nilai-nilai yang dipegang oleh sebuah institusi, "Teladan Jayamahe" bisa diartikan sebagai ajakan untuk menjadi teladan yang mulia, baik dalam tindakan, perilaku, atau sikap yang dapat dijadikan contoh baik bagi orang lain. Moto ini menyoroti pentingnya menjadi contoh yang baik dalam segala aspek kehidupan, dan mendorong untuk menciptakan lingkungan yang mulia, terhormat, dan dihargai oleh masyarakat sekitar. Adapun isi dari visi dan misi yang dimiliki oleh SMA Negeri 1 Teladan yang berbunyi sebagai berikut:

VISI

Terwujudnya sekolah yang mampu menghasilkan keluaran yang berakar budaya bangsa, berwawasan kebangsaan dan lingkungan hidup serta bercakrawala global

MISI

- Mengembangkan kemampuan akademik berstandar internasional dengan menerapkan dan mengembangkan kurikulum lokal, nasional, maupun internasional,
- Mengembangkan kedisiplinan, kepemimpinan serta ketakwaan melalui berbagai kegiatan kesiswaan baik dalam organisasi siswa intrasekolah, ekstrakurikuler, kegiatan keagamaan, maupun kegiatan lain yang berakar budaya bangsa,
- Mengembangkan sikap berkompetisi yang positif melalui berbagai bidang dan kesempatan dengan mengedepankan semangat kebangsaan

- Menanamkan nilai keteladanan dan budi pekerti luhur melalui pengembangan kultur sekolah yang sesuai dengan norma keagamaan, sosial kemasyarakatan, kebangsaan serta berwawasan lingkungan.

Dalam rangka memastikan bahwa setiap aspek kegiatan, baik itu terkait dengan proses akademis, administratif, maupun kegiatan ekstrakurikuler, dapat berjalan dengan efisiensi dan kelancaran yang optimal, SMA Negeri 1 Teladan telah melaksanakan penataan struktur organisasi secara cermat dan terencana dengan matang. Dengan adanya struktur organisasi yang terdefinisi dengan baik di SMA Negeri 1 Teladan, tujuan utamanya adalah untuk meningkatkan koordinasi yang efisien antarbagian, memperjelas tanggung jawab masing-masing unit, serta memfasilitasi pengambilan keputusan yang tepat guna mendukung kelancaran proses pendidikan dan administratif di sekolah ini. Dengan demikian, struktur organisasi yang teratur di SMA Negeri 1 Teladan bertujuan untuk menciptakan lingkungan yang terkoordinasi dengan baik, mendorong efisiensi, dan mendukung pencapaian tujuan pendidikan yang lebih baik. Berikut adalah struktur organisasi yang telah dibentuk pada 3 Juli 2023 di SMA Negeri 1 Teladan:

Beberapa permasalahan yang penulis ketahui melalui wawancara singkat yang dilakukan kepada Kepala Tata Usaha yaitu

1. Keterbatasan Sumber Daya Manusia (SDM):

Kurangnya jumlah staf di bagian tata usaha sering kali mengakibatkan beban kerja yang terlalu besar bagi mereka yang ada. Situasi ini mendorong mereka untuk menangani tugas-tugas yang sangat banyak, kadang melebihi kapasitas, sehingga mengurangi efektivitas dan efisiensi pekerjaan mereka. Dalam kondisi di mana staf yang tersedia tidak seimbang dengan beban kerja yang harus ditangani, mengakibatkan potensi terjadinya kelelahan fisik dan mental, serta penurunan kualitas layanan yang dapat diberikan kepada siswa, guru, dan staf sekolah.

2. Ketidaksesuaian Jobdesk pada Staf:

Ketidaksesuaian antara tugas yang diamanahkan kepada staf dan jobdesk yang telah ditetapkan dapat menimbulkan kebingungan dan ketidakpastian. Hal ini dapat mengakibatkan kinerja yang tidak optimal, ketidakjelasan dalam tanggung jawab, serta terjadinya inkonsistensi dalam pelaksanaan tugas-tugas sehari-hari. Kesesuaian antara jobdesk yang diberikan dan tugas yang dijalankan menjadi hal yang sangat penting dalam memastikan efisiensi dan efektivitas staf dalam melaksanakan pekerjaannya.

3. Kurangnya Pengaturan Jadwal yang Jelas:

Tidak adanya jadwal istirahat yang terstruktur dan pasti dapat menyebabkan manajemen waktu yang buruk di antara staf tata usaha. Kekurangan istirahat yang memadai dapat mengakibatkan tingkat stres yang lebih tinggi, produktivitas yang menurun, dan penurunan kesejahteraan

secara keseluruhan. Selain itu, kecenderungan untuk lebih fokus pada pekerjaan daripada pada keseimbangan kehidupan pribadi juga dapat mengganggu produktivitas jangka panjang staf.

4. Tata Letak dan Organisasi Penyimpanan Berkas yang Tidak Teratur:

Tatanan dan penyimpanan berkas yang berantakan dalam satu ruangan dapat mengakibatkan kesulitan dalam menemukan dokumen yang diperlukan. Kondisi ini tidak hanya menghambat aksesibilitas terhadap informasi yang penting, tetapi juga meningkatkan risiko terjadinya kesalahan atau kehilangan data yang mungkin krusial bagi operasional sekolah. Dalam lingkungan kerja yang tertata dengan buruk, efisiensi dalam pengelolaan administrasi dan pelaporan data menjadi terganggu, menghambat kemampuan sekolah untuk beroperasi secara efektif dan responsif.

TUJUAN KEGIATAN KULIAH KERJA LAPANGAN

Terdapat beberapa tujuan yang dapat menjadi landasan mengapa penulis sebagai mahasiswa manajemen, melakukan kegiatan kuliah kerja lapangan di tata usaha sekolah SMA Negeri 1 Teladan Yogyakarta:

1. Pengalaman Praktis dalam Manajemen Administrasi:

Melalui kegiatan kuliah kerja lapangan di tata usaha sekolah SMA Negeri 1 Teladan Yogyakarta, penulis dapat memperoleh pengalaman praktis dalam mengelola administrasi dan proses manajemen yang meliputi penyusunan dokumen, pengelolaan data, dan pemahaman mendalam mengenai sistem pengelolaan informasi.

2. Penerapan Konsep Manajemen dalam Konteks Pendidikan:

Dengan latar belakang pendidikan dalam manajemen, kegiatan kuliah kerja lapangan di tata usaha sekolah SMA Negeri 1 Teladan memungkinkan penulis untuk menerapkan konsep-konsep manajemen yang penulis pelajari secara teoritis ke dalam lingkungan pendidikan nyata.

3. Pengembangan Keterampilan Organisasi dan Koordinasi:

Penulis dapat mengasah keterampilan dalam mengatur dan mengelola berbagai kegiatan administratif serta mempelajari keterampilan koordinasi yang diperlukan untuk menangani tugas-tugas tata usaha yang kompleks.

4. Pemahaman yang Lebih Mendalam tentang Pendidikan:

Melalui pengalaman kegiatan kuliah kerja lapangan di tata usaha sekolah SMA Negeri 1 Teladan Yogyakarta, penulis akan mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam tentang dinamika pendidikan, tata kelola sekolah, dan tantangan administratif yang unik dalam lingkungan pendidikan.

5. Keterlibatan langsung dalam Proses Peningkatan Efisiensi:

Penulis dapat terlibat langsung dalam upaya memperbaiki proses-proses administratif yang ada, memberikan kontribusi, serta mengidentifikasi

dan menyarankan solusi untuk meningkatkan efisiensi tata usaha sekolah.

6. Pembelajaran Keterampilan Soft Skill:

Kegiatan kuliah kerja lapangan dapat membantu Anda dalam mengasah keterampilan interpersonal, manajemen waktu, adaptabilitas, komunikasi, dan kepemimpinan yang diperlukan dalam lingkungan kerja yang beragam.

7. Menjalin Jaringan dan Peluang Karir:

Kegiatan kuliah kerja lapangan memberikan kesempatan untuk membangun jaringan profesional di lingkungan pendidikan, memperluas kontak, dan mengeksplorasi potensi peluang karier di bidang manajemen pendidikan atau bidang terkait lainnya.

MANFAAT KEGIATAN KULIAH KERJA LAPANGAN

Terdapat beberapa manfaat yang bisa diambil dari kegiatan kuliah kerja lapangan bagi berbagai pihak:

Bagi Penulis:

- **Pengalaman Praktis yang Berharga:** Kegiatan kuliah kerja lapangan memberikan pengalaman langsung di lapangan, memungkinkan penulis untuk menerapkan teori yang dipelajari dalam lingkungan nyata, menguatkan keterampilan dan pemahaman yang telah diperoleh.
- **Pengembangan Keterampilan Komunikasi dan Penulisan:** Penulis dapat memperdalam keterampilan menulis dan berkomunikasi secara efektif melalui pengalaman menghadapi situasi sehari-hari di institusi pendidikan.
- **Pembelajaran Mendalam tentang Operasional Sekolah:** Kegiatan kuliah kerja lapangan memungkinkan penulis untuk memahami secara detail bagaimana sebuah sekolah beroperasi, mulai dari tata kelola administrasi, manajemen data, hingga pola kerja yang ada.

Bagi Instansi Pendidikan Universitas Mercu Buana Yogyakarta:

- **Pemberian Kontribusi pada Pendidikan Mahasiswa:** Memberikan kesempatan kepada mahasiswa dari institusi lain untuk belajar langsung di lapangan, memberikan perspektif baru dan berbagi pengetahuan dengan mahasiswa institusi sendiri.
- **Kemungkinan Mendapatkan Ide dan Solusi Baru:** Kehadiran mahasiswa dari luar bisa membawa perspektif baru, ide inovatif, dan solusi yang dapat diterapkan untuk meningkatkan operasional institusi pendidikan tersebut.
- **Peningkatan Citra dan Jaringan Kerjasama:** Menjadi tuan rumah

bagi mahasiswa dari institusi lain dapat meningkatkan citra institusi sebagai pusat pendidikan yang terbuka dan aktif dalam kerjasama lintas perguruan tinggi.

Bagi SMAN 1 Teladan sebagai Fasilitator Tempat KKL:

- Kontribusi dalam Pendidikan Mahasiswa: Memberikan kesempatan bagi mahasiswa untuk mengalami lingkungan sekolah yang sesungguhnya, mendukung pengembangan keahlian praktis serta keterampilan yang relevan untuk dunia kerja.
- Peluang untuk Mendapat Sumber Daya Manusia Potensial: Memungkinkan identifikasi dan perekrutan calon-calon potensial yang dapat menjadi bagian dari tim kerja atau sekolah di masa mendatang.
- Meningkatkan Keterlibatan dalam Pendidikan Tinggi: Berpartisipasi sebagai tempat kuliah kerja lapangan dapat meningkatkan keterlibatan dengan institusi pendidikan tinggi, membuka peluang kerjasama yang lebih luas di bidang pendidikan dan penelitian.

METODE PELAKSANAAN

A. Masalah di Tata Usaha SMA Negeri 1 Teladan

Table 1 Permasalahan yang terjadi dan solus melalui program Kuliah Kerja Lapangan

No.	Permasalahan	Solusi Program
1.	Kurangnya jumlah staf di bagian tata usaha sering kali mengakibatkan beban kerja yang terlalu besar bagi mereka yang ada.	Rekrutmen Tambahan atau Penambahan Tenaga Kerja
2.	Ketidaksesuaian antara tugas yang diamanahkan kepada staf	Melakukan evaluasi ulang terhadap tugas-tugas yang ada untuk memastikan bahwa jobdesk yang diberikan sesuai dengan tugas yang sebenarnya di lapangan
3.	Tidak adanya jadwal istirahat yang terstruktur dan pasti dapat menyebabkan manajemen waktu yang buruk di antara staf tata usaha	Membuat jadwal kerja yang terstruktur dan mengatur jadwal istirahat yang pasti bagi staf untuk memastikan keseimbangan antara bekerja dan istirahat.
4.	Tatanan dan penyimpanan berkas yang berantakan dalam satu ruangan	Merapikan tata letak penyimpanan berkas dengan pengelompokan dan penataan yang lebih terstruktur, mungkin dengan menggunakan sistem klasifikasi atau penyusunan yang lebih efisien.

B. Teknik Implementasi Solusi Permasalahan

Kegiatan Kuliah Kerja Lapangan di SMA Negeri 1 Teladan dibimbing oleh Ibu Cut Wadinna Tiraya, S.Si selaku Kepala/Pimpinan Tata Usaha di bawah naungan Bapak Kepala Sekolah Drs, Jumadi, M.Si dan dosen pembimbing yaitu Dr. Asep Rochyadi PS, S.E.,M.Si. Peran pembimbing lapangan dalam kegiatan kuliah kerja lapangan ini adalah sebagai fasilitator yang memberikan petunjuk serta informasi bagi mahasiswa sesuai dengan topik yang telah dibahas selama kegiatan kuliah kerja lapangan berlangsung. Sedangkan peran pembimbing akademik sebagai fasilitator dalam bidang akademik untuk memastikan mahasiswa telah melakukan kegiatan magang sesuai dengan prosedur atau peraturan yang telah ditetapkan. Metode pelaksanaan program kerja magang ini meliputi praktik kerja, wawancara dan observasi, serta dokumentasi.

Kegiatan kuliah kerja lapangan mulai dilakukan pada tanggal 9 Oktober 2023 sampai dengan 10 November 2023. Kegiatan kuliah kerja lapangan memiliki jam kerja mulai dari pukul 06:45 WIB sampai dengan 15:30 WIB dalam 5 hari kerja senin sampai jumat dalam satu minggu. Kegiatan utama yang dilakukan oleh penulis adalah menerima surat masuk, kemudian dilakukan disposisi untuk diteruskan ke Bapak Kepala. Ketika surat sudah didisposisi oleh Bapak Kepala kemudian diteruskan kepada yang dituju untuk melakukan tindakan lebih lanjut. Namun, seiring berjalannya hari, penulis diberikan berbagai macam tugas yang ada di Tata Usaha, seperti Meninjau atau memeriksa kembali SPJ (Surat Pertanggung Jawaban), Memperbaiki laporan honor, membantu membuat anggaran kas, memberikan nama dan menyusun berkas SPJ (Surat Pertanggung Jawaban), Melaporkan anggaran Bos, Melaporkan Pajak.

Selanjutnya, adapun metode melakukan wawancara dan observasi. Hal ini bertujuan untuk dapat mencari informasi yang dibutuhkan oleh Penulis mengenai aktivitas atau keseharian yang ada di Tata Usaha SMA Negeri 1 Teladan Yogyakarta dengan mengajukan beberapa pertanyaan kepada pembimbing lapangan. Wawancara dan observasi ini termasuk kedalam pengamatan langsung penulis dalam mengumpulkan informasi mengenai objek amatan

Metode berikutnya penulis melakukan dokumentasi, dengan tujuan untuk melengkapi informasi serta menunjang kebenaran dan keakuratan data yang diperoleh. Metode dokumentasi dapat digunakan sebagai pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara dalam penelitian.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Aktivitas Kegiatan kuliah kerja lapangan dimulai pada pagi hari pukul 06:45 WIB, namun, penulis berinisiatif untuk hadir lebih awal sekitar pukul 06:30 WIB dan selesai hingga pukul 15:30 WIB. Awalnya, penulis

melakukan kegiatan kuliah kerja lapangan pada tanggal 9 Oktober 2023 dan harusnya selesai pada tanggal 7 November 2023, namun, pihak Tata Usaha meminta tambahan hari hingga 10 November 2023, karena akan dilakukan penilaian dari dinas untuk evaluasi kerja tahunan, maka dari itu penulis juga berinisiatif untuk memutuskan menambah hari, selain itu juga agar jumlah hari kerja tepat selesai pada 25 hari kerja. Kegiatan utama yang dilakukan oleh penulis adalah menerima surat masuk, kemudian dilakukan disposisi untuk diteruskan ke Bapak Kepala. Ketika surat sudah didisposisi oleh Bapak Kepala kemudian diteruskan kepada yang dituju untuk melakukan tindakan lebih lanjut. Namun, seiring berjalannya hari, penulis diberikan berbagai macam tugas yang ada di Tata Usaha, seperti Meninjau atau memeriksa kembali SPJ (Surat PertanggungJawaban), Memperbaiki laporan honor, membantu membuat anggaran kas, memberikan nama dan menyusun berkas SPJ (Surat PertanggungJawaban), Melaporkan anggaran Bos, Melaporkan Pajak, menempelkan dan mencabut poster, dll. Rincian tugas yang dilakukan oleh penulis sebagai berikut:

1. Disposisi surat masuk

Disposisi surat merupakan tugas pertama kali yang diberikan di Tata Usaha SMA Negeri 1 Teladan Yogyakarta. Mekanisme kerjanya penulis menunggu email atau surat yang dikirimkan setiap harinya, kemudian penulis memasukan informasi surat ke dalam website yang dimiliki oleh pemerintah jogja bernama E-Office Sisminkada PEMDA DIY. Setelah surat sudah terdaftar dalam website, kemudian penulis mencetak lembaran disposisi dan disatukan dengan surat yang telah masuk, kemudian barulah dikirim ke Bapak Kepala. Setelah Bapak Kepala melakukan disposisi, penulis harus memasukan data yang baru untuk meneruskan perintah Bapak Kepala untuk ditunjukkan kepada siapa surat tersebut.

2. Memeriksa SPJ (Surat Pertanggungjawaban)

SPJ di Tata Usaha SMA Negeri 1 Teladan Yogyakarta tidak hanya sekedar menjadi kumpulan beberapa surat dalam rencana awal pembelian, melainkan juga memetakan setiap tahap proses pembelian kebutuhan sekolah, mulai dari awal hingga tahap akhir. Setelahnya, semua dokumen yang terkait akan digabungkan menjadi satu berkas terstruktur secara rapih dan terorganisir. Dengan implikasinya, SPJ berfungsi sebagai bukti konkret atas terjadinya transaksi atau pengeluaran yang telah dilaksanakan. Lebih lanjut, SPJ ini akan diaudit dan dilaporkan kepada instansi dinas yang memiliki tanggung jawab untuk mengawasi jalannya proses operasional di sekolah tersebut.

3. Menyusun Berkas SPJ (Surat Pertanggungjawaban)

SPJ ketika sudah tersusun dengan rapih akan dijadikan satu dengan SPJ lainnya sesuai dengan urutan tanggal ke dalam folder untuk diarsip dan siap untuk dilaporkan. Biasanya penulis diperintahkan untuk memeriksa kembali laporan SPJ yang sudah ada, kemudian disusun dan dirapihkan

sedemikian rupa agar mudah untuk dibaca, terkadang penulis juga diperintah untuk membenarkan tanggal atau penulisan yang belum dilakukan pada SPJ tersebut.

4. Melaporkan Pajak Anggaran BOS (Bantuan Operasional Satuan)

Program Bantuan Operasional Sekolah (BOS) merupakan salah satu bentuk tanggung jawab pemerintah dalam pembiayaan penyelenggaraan pendidikan demi terciptanya peningkatan kualitas Pendidikan (Yoseptry et al., 2023). Penulis diberikan tugas melaporkan anggaran BOS terhadap sistem pajak, penulis sebelumnya memastikan terlebih dahulu apakah anggaran yang dikeluarkan telah melakukan pembayaran pajak atau belum, jika terdapat belum melakukan pembayaran maka penulis akan melaporkan kepada bendahara Tata Usaha bahwa anggaran yang dikeluarkan belum membayar pajak, tetapi, jika telah melakukan pembayaran pajak, penulis hanya melakukan input sesuai nomer pajak yang telah dikeluarkan setelah adanya pembayaran.

Pada Surat Edaran nomor SE-02/PJ/2006 mengenai "Pedoman pelaksanaan kewajiban perpajakan dengan penggunaan dana BOS oleh bendaharawan atau penanggung jawab pengelolaan penggunaan dana BOS di masing-masing unit penerima". Dalam hal ini Bendahara BOS merupakan bendahara yang ditunjuk oleh pemerintah yang berada di lingkungan Instansi Sekolah, memiliki kewajiban memotong dan memungut pajak atas belanja pegawai, belanja barang modal dan lainnya (Karim et al., 2023).

5. Stempel Berkas

Pemberian tugas stempel berkas tidak dilakukan setiap hari, tugas ini diberikan oleh Kepala Tata Usaha karena mendekati penilaian dari dinas, maka dari itu kondisi ruangan sedang sibuk dan penulis diperintahkan memberikan stempel pada berkas yang sudah ditanda tangani.

6. Memperbaiki Laporan Anggaran Honor

Pada penyusunan laporan anggaran seringkali mengalami kesalahan, khususnya pada laporan anggaran honor. Penulis diberikan tugas untuk meninjau kembali laporan-laporan anggaran tersebut, kemudian ketika sudah dicek kembali jika penulis menemukan ada tanggal pada laporan tersebut belum dituliskan, maka penulis akan mencetak ulang dan menabahkan tanggal pada laporan tersebut, tujuannya agar dapat diarsip menjadi satu berkas.

7. Memperbarui Poster Mading

Penulis juga sering mendapatkan surat masuk berupa penawaran menghadiri suatu lomba atau sekedar promosi, tetapi, biasanya dalam surat tersebut terdapat poster untuk dipasang di mading sekolah, maka dari itu penulis berkesempatan untuk menempelkan poster ke mading yang ada di sekolah. Tujuannya untuk siswa/i dapat melihat kabar atau berita yang disampaikan oleh pengirim surat tersebut.

8. Mengisi Spidol

Spidol diperlukan untuk menunjang aktivitas pembelajaran di kelas, ketika spidol sudah habis biasanya siswa/i akan membawa ke Tata Usaha untuk dilakukan pengisian ulang. Adapun siswa/i datang ke ruangan Tata Usaha untuk mengambil spidol yang sudah tersedia terisi dengan tinta yang baru.

9. Mengikuti Upacara

Pada saat kegiatan kuliah kerja lapangan berlangsung, penulis ditemukan dengan dua kali upacara, yang pertama pada tanggal 28 Oktober 2023 diperingati sebagai hari sumpah pemuda, kemudian pada tanggal 10 November 2023 diperingati sebagai hari pahlawan. Upacara biasanya diwajibkan untuk seluruh Siswa/i, guru, serta para staf dan karyawan sekolah. Upacara dilakukan dengan tujuan memberikan penghormatan dan memberikan nilai-nilai norma perilaku untuk mengenang jasa para pahlawan.

Perubahan yang sudah dilakukan

Dari kegiatan kuliah kerja lapangan yang dilakukan selama satu bulan di Tata Usaha SMA Negeri 1 Yogyakarta, ada beberapa perubahan yang terjadi dan dapat dirasakan oleh penulis. Dengan adanya kegiatan kuliah kerja lapangan, menjadikan para mahasiswa/i untuk mampu mengidentifikasi permasalahan yang terjadi baik secara pribadi dan musyawarah. adapun beberapa perubahan yang dihasilkan dengan adanya penulis, yaitu:

- Penulis dapat membantu menyelesaikan proses surat masuk, mendisposisi, hingga meneruskan sampai kepada pihak yang ditunjuk oleh Bapak Kepala
- Mampu bekerja sama dengan tim dalam pekerjaan di Tata Usaha
- Mengurangi beban pekerjaan yang tertumpuk, seperti mengoreksi ulang SPJ, mengoreksi anggaran honor, memperbarui poster mading.

Lesson Learned (Pelajaran Berharga)

Pelajaran yang dapat diambil dari kegiatan kuliah kerja lapangan selama satu bulan di Tata Usaha SMA Negeri 1 Yogyakarta yaitu menambah wawasan dan pengalaman di dunia kerja yang sesungguhnya khususnya di bidang Pendidikan. Contohnya penulis dapat mampu mengklasifikasikan surat masuk hingga disposisi, mengetahui proses anggaran pembelanjaan yang dilakukan oleh sekolah, dapat melakukan koordinasi serta komunikasi di bidang tata usaha dan dapat meningkatkan keterampilan berkomunikasi. Selain itu, Tata Usaha SMA Negeri 1 Teladan Yogyakarta mendapatkan dan menerima bantuan berupa tenaga yang dimiliki oleh penulis.

KESIMPULAN DAN SARAN

Dengan adanya beberapa permasalahan atau kendala pada sub bagian Tata Usaha di atas, penulis dapat membantu untuk berkontribusi secara langsung dalam membantu menyelesaikan beberapa kegiatan pada sub bagian tersebut pada kurun waktu satu bulan. Selama satu bulan melakukan Kuliah Kerja Lapangan (KKL), pengalaman yang penulis dapatkan sangat berharga. penulis memiliki kesempatan untuk terlibat dalam berbagai aktivitas yang telah memperluas pemahaman penulis tentang praktik dunia kerja di tata usaha sekolah. penulis belajar banyak tentang tugas administratif, pengelolaan dokumen, komunikasi antarstaf, dan pentingnya detail dalam menjalankan tugas sehari-hari.

Saran yang dapat penulis berikan setelah penulis melakukan kegiatan kuliah kerja lapangan di SMA Negeri 1 Teladan Yogyakarta pada posisi staf Tata Usaha, penulis menyarankan untuk menambah sumber daya manusia untuk meningkatkan kinerja dalam pekerjaan sehari-hari, agar semua pekerjaan dapat berjalan dengan maksimal. Dengan ditambahkan SDM di perusahaan akan meminimalisir permasalahan pekerjaan yang berlebih, karena dengan selarasnya jumlah SDM dengan beban kerja yang ada akan lebih efektif dalam menyelesaikan pekerjaan yang tersedia. Selama kegiatan program kuliah kerja lapangan berlangsung, penulis juga berharap kepada tata usaha tetap bisa memberikan pelayanan yang terbaik untuk SMA Negeri 1 Teladan Yogyakarta.

DOKUMENTASI



Figure 1 Memeriksa berkas SPJ



Figure 2 Memperbarui poster di madding

Figure 3 Memperingati upacara sumpah pemuda

PENINGKATAN KUALITAS PELAYANAN DAN PENGEMBANGAN UMKM PADA DINAS KOPERASI USAHA KECIL DAN MENENGAH KAB. KULON PROGO

Salwa Nur Azizah, Rina Dwiarti, SE.,M.Si

PENDAHULUAN

Kualitas pelayanan adalah suatu tindakan atau perbuatan seseorang atau organisasi untuk memberikan kepuasan kepada klien, sesama karyawan dan juga pemimpin (*Ginting, 2021*). Kemampuan organisasi dalam memberikan pelayanan dan dukungan dilakukan dengan penuh komitmen serta kemampuan memecahkan masalah saat pemberian pelayanan berlangsung. Pelayanan yang berkualitas akan memberikan manfaat yang signifikan dalam pelaksanaan program dan kegiatan kantor dinas, serta meningkatkan efisiensi dalam penggunaan sumber daya yang tersedia. Selain kualitas pelayanan yang efektif dan efisien terdapat pula administrasi dan pengembangan yang tepat, juga menjadi aspek penting dalam menjalankan tugas dan tanggung jawab pada instansi pemerintahan maupun pada organisasi atau perusahaan. Administrasi yang tepat mencakup proses pengolahan data, dokumen, dan informasi yang akurat dan terorganisir dengan baik. Sementara itu pengembangan yang tepat merupakan suatu upaya yang dilakukan instansi pemerintahan, maupun organisasi atau perusahaan untuk memberikan kebaruan dengan bimbingan, pendamping, serta fasilitas agar kebutuhan dan harapan terpenuhi. Begitu juga kualitas pelayanan dan pengembangan UMKM pada instansi pemerintah yakni kantor Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Kab. Kulon Progo.

Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Kab. Kulon Progo merupakan perangkat daerah di Kab. Kulon Progo yang mempunyai tugas pokok melaksanakan urusan pemerintahan dibidang koperasi dan UKM meliputi izin usaha, simpan pinjam, pemberdayaan, permodalan, dan pengembangan UMKM, yang berada di Jl. Kawijo No.4, Pengasih, Kec. Pengasih, Kabupaten Kulon Progo, Daerah Istimewa Yogyakarta 55652. Dinas Koperasi dan UKM Kab. Kulon Progo ini juga kerap kali menggelar

pameran UMKM & koperasi guna membantu promosi produk barang atau jasa yang ada di Kab. Kulon Progo, agar produk yang dihasilkan dapat dikenal oleh masyarakat luas, dengan begitu dapat menjadi tambahan keuntungan UMKM yang diharapkan dapat terus berkembang dalam proses serta memasarkan produknya. Tak hanya pameran, Dinas Koperasi dan UKM Kab. Kulon Progo juga kerap kali mengadakan pengembangan dan pendampingan kepada koperasi serta pelaku UMKM di Kulon Progo, hal ini bertujuan untuk mendorong UMKM untuk terus maju dengan fasilitas yang tersedia.

Dalam berjalannya kegiatan operasional pada Dinas Koperasi dan UKM Kab. Kulon Progo terdapat beberapa kendala dan masalah yang perlu diperhatikan antara lain, dalam pelayanan dan pengelolaan administrasi adalah terjadi keterlambatan pelayanan seperti pada pelayanan pelaku usaha yang meminta surat rekomendasi BBM yang disebabkan karena ketersediaan sumber daya manusia yang terbatas. Kendala lainnya yaitu pada administrasi yang disebabkan karena kegiatan serta program yang dijalankan secara bersamaan sering kali membuat penumpukan dokumen yang berakibat pada terkendala pada saat pengisian data serta dapat menyebabkan dokumen tercecer. Kemudian terdapat permasalahan atau kendala yang ada pada salah satu program kerja yaitu pengembangan UMKM adalah keterbatasan pelaku usaha sasaran yang masuk dalam klasifikasi tema program pengembangan yang disenggarakan oleh Dinas Koperasi dan UKM. Sehingga perlu adanya solusi untuk mengatasi permasalahan atau kendala tersebut.

Adapun tujuan dari Praktek Kerja Lapangan (PKL)/Magang ini adalah untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan dalam kualitas pelayanan dan pengembangan UMKM dengan mempelajari prosedur pelayanan yang berkualitas dan evektif serta meningkatkan keterampilan melalui program pengembangan UMKM, diharapkan dapat menciptakan disiplin, rasa tanggung jawab dan sikap profesional dalam bertugas sehingga dapat menambah pengalaman dalam mempersiapkan dunia kerja yang sesungguhnya.

Selain itu terdapat pula manfaat yang terdapat dari Praktik Kerja Lapangan (PKL)/Magang ini yaitu dapat memberikan kesempatan bagi mahasiswa untuk menerapkan pengetahuan yang telah dipelajari sebelumnya kedalam lingkungan/dunia nyata, sehingga mampu membantu menyelesaikan tugas dan kebutuhan masing-masing divisi dengan menambahkan ide-ide kreatif serta perusahaan/instansi terkait memperoleh rekomendasi dan solusi dari praktikan yang dapat meningkatkan kualitas layanan dan pengembangan UMKM.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan Praktik Kerja Lapangan dilaksanakan di Kantor Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Kabupaten Kulon Progo, DIY selama satu bulan terhitung sejak 27 September 2023 hingga 01 November 2023 dengan mengikuti jam kerja kantor yaitu Senin-Jumat, dengan jam kerja dimulai pukul 07.45 WIB hingga pukul 15.45 WIB dan pada hari jumat dimulai pukul 08.00 WIB hingga pukul 15.30 WIB. Metode pelaksanaan pada kegiatan PKL/Magang ini meliputi:

A. Praktik Kerja

Praktik kerja lapangan adalah suatu bentuk kegiatan yang diikuti oleh mahasiswa dengan bekerja langsung dimana dunia kerja secara terarah dengan tujuan membekali peserta didik dengan sikap dan keterampilan sesuai dengan cara belajar langsung di dunia usaha atau dunia industri. Pada metode ini adalah dengan menerapkan memberikan pelayanan kepada pelaku usaha yang berkualitas dan mengikuti program pengembangan UMKM yang diselenggarakan oleh Dinas Koperasi dan UKM. Sehingga penulis dapat memahami secara langsung proses aktivitas kerja pada masing-masing divisi.

B. Dokumentasi

Menurut Sugiyono (2018) dokumentasi adalah suatu cara yang digunakan untuk memperoleh data dan informasi dalam bentuk buku, arsip, dokumen, tulisan angka dan gambar yang berupa laporan serta keterangan yang dapat mendukung penelitian.

C. Program Praktik Kerja Lapangan/Magang

Magang atau praktik kerja lapangan (PKL) adalah kesempatan berharga bagi mahasiswa untuk mendapatkan pengalaman praktis di dunia profesional. Dalam program ini, mereka dapat mengaplikasikan pengetahuan teoritis yang telah dipelajari di dalam perkuliahan ke dalam situasi nyata di tempat kerja. Berikut ini, terdapat beberapa program magang yang dilaksanakan antara lain:

- Menerapkan pelayanan yang baik dan berkualitas kepada pelaku koperasi dan UMKM.
- Mengikuti program pengembangan UMKM yang di selenggarakan oleh Dinas Koperasi dan UKM.
- Administrasi dan persuratan digital serta pembukuan sebagai arsip Dinas Koperasi dan UKM.

Tabel 1. Permasalahan dan Solusi Permasalahan

No	Permasalahan	Solusi
1.	Keterbatasan sumber daya manusia dalam pelayanan pelaku Koperasi dan UMKM	Peningkatan kualitas dalam pelayanan yang dilakukan agar efektif dan efisien serta menyediakan atau merekrut pegawai atau staf baru untuk menambah SDM pada bagian pemberdayaan.
2.	Keterbatasan pelaku usaha sasaran yang sesuai dengan klasifikasi pada program pengembangan UMKM	Meningkatkan ide-ide kreatif dan inovatif sehingga tema yang diberikan dapat digunakan pada seluruh bidang usaha tanpa terkecuali
3.	Kegiatan dilaksanakan pada waktu yang bersamaan menyebabkan dokumen menumpuk dan tercecer	Mengoptimalkan waktu pada saat kegiatan berlangsung dengan mengerjakan dokumen serta meningkatkan ketelitian dalam penyimpanan dokumen

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Keterbatasan sumber daya manusia dalam pelayanan pelaku Koperasi dan UMKM

Pelayanan (customer service) secara umum adalah setiap kegiatan yang diperuntukkan atau ditujukan untuk memberikan kepuasan kepada pelanggan/masyarakat, melalui pelayanan ini keinginan dan kebutuhan dapat terpenuhi. Dengan adanya pelayanan yang baik maka pelanggan/masyarakat akan merasa puas, dengan demikian pelayanan merupakan hal yang sangat penting dalam upaya menarik pelanggan/masyarakat untuk menggunakan produk atau jasa yang ditawarkan.

Terdapat elemen kunci kualitas layanan yaitu keandalan, jaminan, nyata, empati dan daya tanggap. Elemen-elemen ini mencakup aspek-aspek seperti konsistensi dan keandalan layanan, pengetahuan dan kesopanan karyawan, fasilitas fisik, peralatan, dan penampilan, kepedulian, perhatian individual diberikan kepada pelanggan, dan kesediaan membantu pelanggan serta memberikan pelayanan yang cepat. Dengan berfokus pada elemen-elemen ini, suatu organisasi/instansi dapat meningkatkan kualitas layanan dan pada akhirnya meningkatkan kepuasan pelanggan, sehingga menghasilkan loyalitas pelanggan.

Pada Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Kab. Kulon Progo salah satu bidang yang berkewajiban dalam memberikan pelayanan yaitu bidang pemberdayaan UMKM. Bidang pemberdayaan UMKM merupakan langkah strategi dalam meningkatkan perekonomian Indonesia, menciptakan lapangan kerja, dan mengurangi tingkat kemiskinan. Kebijakan pemberdayaan UMKM mencakup berbagai aspek, seperti digitalisasi, sinergi dan koordinasi antarsektor, serta program-program untuk membuka akses UMKM terhadap sumber pembiayaan, meningkatkan kapasitas SDM, dan mengembangkan usaha. Bidang pemberdayaan UMKM juga memberikan

pelayanan dalam pembuatan Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP), surat rekomendasi BBM, dll.

Dalam prakteknya memberikan kualitas dalam pelayanan sangat berakibat positif, yang dapat menjadikan salah satu solusi dari keterbatasan sumber daya manusia. Sehingga pelayanan yang diberikan kepada klien atau pelaku usaha dapat efektif dan efisien serta di harapkan Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Kab. Kulon Progo dapat menyediakan atau merekrut pegawai atau staf baru untuk menambah SDM pada bagian pemberdayaan.

B. Keterbatasan pelaku usaha sasaran yang sesuai dengan klasifikasi pada program pengembangan UMKM

Program pengembangan UMKM merupakan salah satu inisiatif yang dilakukan oleh Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah untuk mendukung dan mengembangkan sektor UMKM, tidak lepas dari sarana pembelajaran, transfer ilmu, dan berjejaring yang diharapkan UMKM dapat terus berkembang, berdaya saing dan berkontribusi dalam pertumbuhan ekonomi nasional.

Program pengembangan UMKM dalam Dinas Koperasi dan UKM Kab. Kulon Progo masuk kedalam bidang pemberdayaan yang berisi berbagai kegiatan bertema pengembangan UMKM, diantaranya Bimbingan Teknis (BIMTEK) Pengembangan Bisnis untuk para pelaku usaha tekstil dan fashion. Dalam kegiatannya berisi berbagai macam ilmu sesuai dengan tema dan sasaran pelaku usaha, pada kegiatan BIMTEK kali ini Dinas Koperasi dan UKM Kulon Progo berbagi ilmu dan praktek dalam pembuatan *ecoprint*. *Ecoprint* merupakan sebuah teknik cetak dengan pewarnaan kain alami yang cukup sederhana namun dapat menghasilkan motif yang unik dan outentik. Yang nantinya kain tersebut dapat dimanfaatkan oleh pelaku usaha sebagai inovasi dalam produknya baik dibidang tekstil dan fashion.

Program pengembangan UMKM Bimbingan Teknis Pengembangan Bisnis ini kerap kali diselenggarakan untuk para pelaku bisnis, tidak hanya ditujukan pada pelaku usaha tekstil dan fashion namun juga ditujukan untuk pelaku usaha lainnya, terkadang diselenggarakan secara luas dengan tema-tema menarik dan dapat diterapkan kesemua bidang usaha untuk mengurangi resiko peserta yang tidak sesuai dengan klasifikasi tema. Tema yang diambil biasanya relatif sama mengenai pengembangan UMKM namun ilmu yang akan disampaikan bermacam-macam, seperti pada pengembangan bisnis yang telah di selenggarakan yaitu tentang pemanfaatan limbah minyak goreng menjadi barang bernilai jual tinggi seperti lilin dan sabun, hal ini dapat menjadikan solusi dari permasalahan yang ada.

C. Kegiatan dilaksanakan pada waktu yang bersamaan menyebabkan dokumen menumpuk dan tercecer

Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Kabupaten Kulon Progo kerap kali melaksanakan kegiatan secara bersamaan, khususnya pada bidang pemberdayaan. Kegiatan atau agenda kerap kali terlaksana secara bersamaan diluar kantor Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Kab. Kulon Progo, sehingga menyebabkan dokumen menumpuk dan tercecer. Kendala atau permasalahan tersebut sering kali menghambat tim dari bidang pemberdayaan dalam melakukan olah data berupa Laporan Pertanggung Jawaban, dll. Sehingga perlu dilakukan pengoptimalisasi waktu pada saat kegiatan berlangsung dengan mengerjakan dokumen ringan yang dapat mengurangi pekerjaan dari tim bidang pemberdayaan serta dapat meminimalisir menumpuknya dokumen kegiatan. Serta sumber daya manusia yang ada perlu meningkatkan ketelitian dalam penyimpanan dokumen agar tidak tercecer atau tercampur dengan dokumen lain, mengingat kerap kali dilaksanakannya kegiatan atau program diluar kantor

Administrasi dalam arti sempit mencakup kegiatan teknik ketatausahaan, seperti pencatatan, surat-menyurat, pembukuan ringan, pengetikan, agenda, dan lainnya (*Fauziyah, 2021*). Dan persuratan digital adalah transformasi surat dalam bentuk digital yang diciptakan untuk merespon informasi berupa surat masuk atau surat keluar. Persuratan digital memudahkan pengelolaan surat-menyurat pada instansi/perusahaan. Dalam suatu organisasi/instansi juga perlu adanya pembukuan terhadap arsip yang merujuk pada proses pencatatan, penyimpanan, dan pengelolaan dokumen serta transaksi keuangan. Yang dapat bermanfaat dikemudian hari untuk mengetahui selisih antara pemasukan dan pengeluaran, alat penilai, arsip dokumen, serta dapat digunakan sebagai bantuan dalam pengendalian aset dan pengawasan aset perusahaan.

Pada bidang pemberdayaan Dinas Koperasi Usah Kecil dan Menengah Kab. Kulon Progo dilakukan juga kegiatan pembukuan guna memudahkan dalam pencarian dokumen, meminimalisir hilang atau tercecer dokumen, dll. Dengan dilakukannya administrasi dan persuratan digital dapat memudahkan organisasi/instansi dalam menjalankan pembukuan. Banyaknya program dan kegiatan yang dilakukan maka akan semakin banyak dokumen yang dihasilkan hal tersebut membuat dokumen harus segera diarsipkan melalui pembukuan agar mudah dalam pencarian dikemudian hari.

HASIL AKHIR PROGRAM MAGANG

Program kerja magang dapat dinilai baik apabila mendatangkan manfaat dan perubahan ke arah yang lebih baik, mampu belajar ditempat magang dan memberi efek positif ditempat magang. Perubahan atas implementasi program kerja magang di Dinas Koperasi Usaha Kecil dan

Menengah Kabupaten Kulon Progo diantaranya adalah sebagai berikut:

Tabel 2. Hasil Perbandingan Sebelum dan Sesudah Program Magang

No	Sebelum Program Magang	Sesudah Program Magang
1	Beberapa kali terjadi keterlambatan dalam pelayanan pelaku usaha dalam permintaan surat rekomendasi BBM	Dengan diskusi bersama tim divisi dan turut ikut serta dalam membantu memberikan pelayanan yang berkualitas kepada pelaku usaha, pelayanan yang diberikan menjadi lebih baik, cepat dan tepat.
2	Pada program pengembangan UMKM kerap terjadi peserta selaku pelaku usaha yang tidak sesuai dengan klasifikasi tema kegiatan	Dengan membantu memberikan idem mengenai tema-tema program pengembangan UMKM yang dapat menjangkau mayoritas pelaku usaha, program pengembangan UMKM yang diselenggarakan tidak terpaut pada bidang usaha peserta.
3	Beberapa kali terjadi penumpukan dokumen dan tercecer atau tercampurnya dokumen kedalam dokumen kegiatan lain.	Dengan membenatu dalam mengerjakan beberapa dokumen ringan serta pembukuan dan arsip, dapat mengurangi penumpukan dokumen kegiatan dan meningkatkan ketelitian dalam penyimpanan dokumen.

Hasil akhir menunjukkan bahwa dengan adanya Program Magang memberikan dampak positif terhadap Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Kab. Kulon Progo berkaitan solusi atas kendala atau permasalahan yang ditemukan. Hasil akhir juga menunjukkan keberhasilan atas pencapaian tujuan awal Program Magang yaitu mengembangkan kemampuan dan keterampilan mahasiswa dalam memecahkan permasalahan yang dihadapi Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Kab. Kulon Progo atas permasalahan dalam konsentrasi pemasaran.

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Kantor Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Kabupaten Kulon Progo merupakan salah satu kantor dinas yang ada di Kab. Kulon Progo yang beralamat di Jl. Kawijo No.4, Pengasih, Kec. Pengasih, Kabupaten Kulon Progo, Daerah Istimewa Yogyakarta 55652. Berdasarkan observasi yang telah dilakukan pada Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Kab. Kulon Progo terdapat kendala atau permasalahan dalam pelayanan dan pengembangan UMKM serta administrasi seperti keterbatasan sumber daya manusia, keterbatasan pelaku usaha sasaran yang sesuai dengan klasifikasi program pengembangan UMKM serta kegiatan dilaksanakan pada waktu bersamaan dan menyebabkan dokumen menumpuk dan tercecer. Adapun solusi untuk mengatasi masalah tersebut antara lain dengan meningkatkan kualitas pelayanan agar dapat menciptakan kinerja yang efektif dan efisien serta mengoptimalkan waktu pada saat kegiatan berlangsung dengan

mengerjakan dokumen dan meningkatkan ketelitian dalam penyimpanan dokumen meningkatkan serta memperkuat pembukuan agar dokumen dapat tersip dengan baik dan proses administrasi tidak terkendala. Selain itu dengan menciptakan ide tema kreatif yang dapat diterima oleh semua pelaku usaha sasaran, dan berkelanjutan untuk perkembangan UMKM kedepan serta menyediakan dan merekrut sumber daya manusia.

B. Saran

Sasaran yang dapat penulis berikan antara lain:

- Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Kabupaten Kulon Progo dapat mempertahankan kinerja yang baik dalam menjalankan seluruh program dan kegiatan disetiap bidangnya, termasuk dalam pelayanan yang diberikan kepada pelaku usaha melalui bidang pemberdayaan dan pengembangan UMKM.
- Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Kabupaten Kulon Progo diharapkan dapat mempertahankan kualitas sumber daya manusia agar dapat mendukung program dan kegiatan menjadi lebih optimal dalam pelaksanaannya.
- Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Kabupaten Kulon Progo dapat menyediakan atau merekrut sumber daya manusia untuk dapat membantu dalam pelayanan yang diberikan oleh bidang pemberdayaan.

DOKUMENTASI



Gambar 1. Pemberian pelayanan kepada pelaku usaha



Gambar 2. Pembukuan Dokumen

PERANCANGAN STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN DI KERAJINAN ANYAMAN BESEK BAMBU KELOMPOK TANI MAJU JAYA KULON PROGO

Sinta Dwi Wahyuni, Titik Desi Harsoyo, SE., M.Si

PENDAHULUAN

Mitra dalam Program Kuliah Kerja Lapangan ini adalah UMKM Kelompok Tani Maju Jaya yang berlokasi di Dusun Blumbang, Desa Banjararum, Kecamatan Kalibawang, Kabupaten Kulon Progo, Daerah Istimewa Yogyakarta. UMKM ini berdiri sekitar tahun 2018, bergerak pada bidang kerajinan anyaman besek bambu. Awal mula usaha ini dibuat untuk membantu mengembangkan perekonomian masyarakat sekitar. Mayoritas pengrajin anyaman besek ini adalah perempuan berusia sekitar 40-50 tahun, bahkan ada yang sudah berusia 70 tahun dengan kondisi fisik yang masih bugar dan memiliki keterampilan dalam menganyam.

Dusun Blumbang memiliki potensi dalam pengembangan kerajinan anyaman bambu, hal ini dikarenakan banyak pohon bambu yang tumbuh subur. Kerajinan ini berasal dari bambu yang banyak orang menganggapnya sebagai tanaman tidak bernilai, namun ditangan para ibu-ibu kreatif dan pengelolaan bapak Kemiyo, bambu tersebut dapat menjadi kerajinan tangan yang bernilai jual. Harga yang ditawarkan untuk setiap pasang besek bambu bervariasi, mulai dari besek kecil Rp. 1.000/pasang, besek sedang Rp. 2.500/pasang, dan besar besar Rp. 3.000/pasang. Bambu yang digunakan adalah bambu kering yang sudah dipotong tipis secara memanjang.

Bambu sendiri merupakan salah satu hasil hutan bukan kayu (HHBK) yang sangat penting, perlu dikembangkan, dan berpotensi untuk berbagai kegunaan dan sumber pendapatan masyarakat. Bambu tidak hanya diperlukan untuk kerajinan tangan, tetapi juga untuk kebutuhan rumah tangga, seperti bahan makanan (rebung), bahan industri, dan bahan bangunan. Sumber daya bambu yang melimpah di Indonesia dapat mendorong kemungkinan pemanfaatan bambu untuk menggantikan bahan baku tradisional (dalam hal ini kayu), yang saat ini sedang menurun (iqbal *et al.*, 2014).

Keunikan dan keunggulan yang ada pada kerajinan besek bambu UMKM Kelompok Tani Maju Jaya adalah proses pembuatannya, semua menggunakan metode manual atau tidak menggunakan mesin. Mulai dari pemotongan bambu menggunakan gergaji tangan, pengirisan bambu tipis-tipis menggunakan pisau, penjemuran yang menggunakan sinar matahari, hingga penganyaman yang menggunakan tangan. Hal ini justru menjadi keunggulan produk, karena dikerjakan dengan sepenuh hati dan teliti. Program yang dilaksanakan akan membantu mitra untuk mengembangkan strategi pemasaran guna meningkatkan penjualan kerajinan anyaman besek bambu. Strategi pemasaran merupakan rencana yang menjabarkan ekspektasi perusahaan akan dampak dari berbagai aktivitas atau program pemasaran terhadap permintaan produk atau lini produknya dipasar sasaran tertentu. Terdapat tiga perumusan strategi pemasaran, antara lain:

- Strategi segmentasi pasar

Segmentasi pasar merupakan sebuah proses menempatkan konsumen dalam sub kelompok di pasar produk, sehingga para pembeli memiliki tanggapan yang hampir sama dengan strategi pemasaran dalam penentuan posisi perusahaan.

- Strategi penentuan pasar sasaran

Penentuan pasar sasaran merupakan sebuah pemilihan yang didasari oleh kemampuan sebuah perusahaan dalam memasuki segmen tersebut.

- Strategi penentuan posisi pasar

Penentuan posisi pasar merupakan strategi yang digunakan untuk merebut posisi sebuah perusahaan lain dibenak konsumen, sehingga strategi ini dapat membangun kepercayaan, keyakinan, dan kompetensi pada pelanggan.

Ketiga perumusan tersebut memiliki peran masing-masing dalam meningkatkan penjualan atau mengambil alih pangsa pasar.

Dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat, UMKM Kelompok Tani Maju Jaya selalu berusaha untuk meningkatkan kualitas produk dan mengoptimalkan pemasaran terutama pada pasar lokal. Namun, dalam sebuah usaha tidak akan luput dari sebuah permasalahan, permasalahan merupakan suatu kendala yang dialami atau dihadapi oleh seorang wirausahawan dalam mencapai target yang diinginkan. Adapun beberapa permasalahan dalam pemasaran di UMKM Kelompok Tani Maju Jaya, yaitu:

- Tidak memiliki logo usaha
- Tidak memberikan label logo pada produk
- Tidak menggunakan media sosial sebagai media promosi atau pemasaran

Permasalahan tersebut terkesan sederhana, namun memiliki pengaruh yang cukup besar terhadap perkembangan sebuah usaha. Sehingga, sebaiknya dalam membuat usaha perlu mempersiapkan dengan matang.

Logo merupakan suatu identitas yang menggambarkan perusahaan dalam bentuk visual yang diaplikasikan dalam berbagai sarana fasilitas dan bentuk kegiatan dalam perusahaan sebagai bentuk komunikasi visual. Fungsi dari logo yaitu:

- Logo berfungsi sebagai identitas perusahaan
- Logo berfungsi sebagai bentuk kepemilikan suatu produk
- Logo berfungsi sebagai tanda jaminan kualitas
- Logo berfungsi mencegah terjadinya pembajakan atau peniruan
- Logo berfungsi menunjukkan legalnya suatu produk atau organisasi
- Logo berfungsi memudahkan konsumen mengingat produk

Sedangkan, tujuan pemberian logo pada produk, yaitu: (1) digunakan sebagai ciri khas dan identitas suatu usaha agar mudah dikenali, (2) sebagai gambaran karakter suatu perusahaan dimata publik, (3) sebagai media informasi kepada konsumen tentang jenis usaha guna membangun *image*, (4) menumbuhkan kebanggaan diantara anggota perusahaan.

Penggunaan sosial media sebagai media pemasaran sangat penting dilakukan, apalagi pada era digital seperti sekarang. Manfaat penggunaan media sosial untuk menjalankan suatu bisnis, yaitu:

- Menghemat biaya promosi
- Meningkatkan popularitas merek dagang
- Jangkauan pasar lebih luas
- Pembayaran lebih mudah
- Meningkatkan penjualan
- Meningkatkan pelayanan pelanggan
- Membangun hubungan baik dengan pelanggan

Sebuah program diadakan pasti memiliki tujuan dan manfaat bagi yang mengikutinya. Begitupun dengan Program Kuliah Kerja Lapangan ini, ada beberapa tujuan dan manfaat yang dapat diperoleh. Tujuan Program Kuliah Kerja Lapangan, antara lain: (1) memberikan gambaran tentang penerapan atau implementasi dari ilmu atau yang selama ini diperoleh pada perkuliahan dan membandingkannya dengan kondisi nyata yang ada di lapangan, (2) melatih mahasiswa/mahasiswi calon lulusan agar memiliki kemampuan dalam beradaptasi dengan dunia kerja, (3) memberikan sarana pengembangan kepribadian bagi mahasiswa/mahasiswi calon lulusan di dunia kerja.

Sedangkan manfaat yang diperoleh dari program tersebut antara lain:

- Bagi Mahasiswa

Kuliah kerja lapangan ini berguna untuk mahasiswa calon lulusan agar dapat beradaptasi dengan dunia kerja dan dapat memberikan gambaran nyata terhadap penerapan teori selama perkuliahan dengan penerapan langsung ke lapangan. Dengan Program Kuliah Kerja Lapangan ini dapat memberikan kesiapan secara dini kepada para mahasiswa untuk menghadapi dunia kerja. Dengan program kuliah kerja lapangan ini mahasiswa dapat mengembangkan dan mengoperasikan semua ilmu yang telah didapat di perkuliahan.

- Bagi Universitas

Bagi Universitas Mercu Buana Yogyakarta, Kuliah Kerja Lapangan ini diharapkan dapat menjalin kerjasama yang baik antara Universitas Mercu Buana Yogyakarta dengan setiap perusahaan yang bersangkutan.

- Bagi Perusahaan

Dengan adanya kuliah kerja lapangan ini dapat membantu kinerja yang ada dan dapat mengetahui serta mengatasi masalah-masalah yang ada di perusahaan yang terkait.

METODE

Kegiatan dalam Kuliah Kerja Lapangan kepada UMKM Kelompok Tani Maju Jaya dilaksanakan dalam tiga tahap sebagai berikut:

A. Tahap Pesiapan

Pada tahap persiapan ini, penulis melakukan analisis kondisi tentang permasalahan dengan pengelola UMKM Kelompok Tani Maju Jaya melalui diskusi dan observasi terhadap lingkungan. Berdasarkan hasil diskusi dengan mitra, ditemukan beberapa permasalahan tentang pemasaran. Permasalahan tersebut menjadi hal yang utama saat kegiatan Kuliah Kerja Lapangan dilaksanakan, adapun masalah pertama terletak pada logo produk dimana pengelola tidak memiliki logo produk sebagai identitas usaha. Masalah kedua terletak pada pengemasan produk yang tidak menggunakan stiker, dimana stiker ini bermanfaat sebagai media informasi tambahan untuk pelanggan tentang produk. Masalah ketiga terletak pada strategi pemasaran yang masih tradisional artinya belum menggunakan media sosial sebagai sarana pemasaran, padahal media sosial sangat membantu sebuah usaha, pemasaran melalui media sosial bermanfaat dalam menjangkau pasar yang lebih, sehingga akan menguntungkan wirausahawan.

B. Tahap Perencanaan

Setelah tahap persiapan selesai dan telah ditemukan permasalahannya,

maka tahapan selanjutnya adalah perencanaan program solusi atas masalah tersebut. Berikut beberapa rencana program solusi untuk permasalahan, yaitu: (1) melakukan diskusi dengan mitra tentang rencana desain logo produk, (2) membahas mengenai desain stiker pada pengemasan produk, (3) mempersiapkan media sosial instagram sebagai media pemasaran digital.

C. Tahap Pembuatan Desain Logo Produk

Logo produk sendiri merupakan sebuah lambang dari suatu perusahaan yang memudahkan konsumen untuk selalu mengingat produk mereka. Kegiatan Kuliah Kerja Lapangan ini dilakukan pada bulan November dan Desember 2023. Pembuatan desain logo produk ini bertujuan untuk menciptakan identitas yang unik dan memudahkan pelanggan mengenali produk. Desain logo dibuat oleh penulis sendiri dengan arahan dari pengelola, agar desain logo sesuai dengan yang diinginkan.

Penulis juga harus cermat dan kreatif dalam membuat logo agar terlihat menarik dimata pelanggan. Pembuatan desain logo ini menggunakan media handphone, aplikasi canva, dan koneksi internet.

D. Tahap Pembuatan Stiker Untuk Kemasan Produk

Ketika konsumen akan membeli suatu produk, kemasan produk yang akan dilihat pertama kali. Sehingga desain dan kemasan produk harus menarik. Oleh karena itu, perlu adanya stiker kemasan menjadi salah satu media promosi produk yang cukup efektif untuk diterapkan. Tidak hanya memberikan keunikan pada produk, stiker kemasan juga berfungsi secara khusus antara lain: identifikasi produk dan memberikan informasi produk (seperti media sosial usaha, nomor telepon usaha, nama usaha, dll). Kegiatan ini dilaksanakan pada awal Bulan Desember 2023.

Terdapat beberapa cara yang dapat digunakan untuk memanfaatkan fungsi stiker kemasan secara maksimal, yaitu: (1) menonjolkan desain produk, sesuaikan desain produk dengan target pasar yang akan dituju, (2) pilihlah warna yang sesuai dengan brand, karena warna besek bambu identik berwarna cokelat dan bambu identik berwarna hijau, maka stiker bernuansa warna hijau dan cokelat, (3) buatlah kemasan dengan menarik, karena mayoritas pelanggan lebih tertarik pada kemasan menarik. Sarana dan prasana yang digunakan dalam tahap pembuatan stiker yaitu handphone, aplikasi canva, dan koneksi internet.

E. Tahap Pembuatan Media Sosial Instagram

Dalam komunikasi pemasaran terdapat yang namanya bauran pemasaran, salah satunya adalah promosi. Alasan seseorang melakukan promosi yaitu agar produk yang dipasarkan dapat lebih dikenal banyak orang. Para pelaku bisnis membutuhkan media pemasaran yang efektif

dan mudah dilakukan guna memperluas pangsa pasar. Nah, media sosial merupakan suatu bentuk alternatif pemasaran yang efektif, salah satu media sosial yang akan digunakan yaitu instagram.

Menurut Sari (2017:6), instagram dapat diartikan sebagai media untuk mengambil foto serta dapat mengirimkannya dalam waktu cepat. Pada instagram memiliki 5 menu utama Atmoko (2012:18), antara lain:

- Home page

Home page merupakan suatu menu pada halaman utama instagram yang berisi foto atau video dari pengguna lain yang telah diikuti.

- Comments

Comments merupakan menu pada instagram yang berguna untuk memberikan komentar pada foto atau video yang diunggah orang lain dengan cara klik kolom komentar yang tersedia.

- Explore

Explore merupakan suatu foto atau video populer pada instagram yang memiliki banyak *likes* atau *viewers*.

- Profil

Profil merupakan informasi pengguna yang dapat diketahui melalui profil.

- News feed

News feed merupakan suatu fitur yang berisikan notifikasi atas berbagai kegiatan yang dilakukan pengguna instagram.

Media sosial instagram memiliki beberapa keuntungan yang dapat memudahkan penjual dalam kegiatan promosi, yaitu: tidak membutuhkan banyak biaya, tidak membutuhkan banyak tenaga, dan waktu fleksibel. Penulis memilih media sosial instagram sebagai media pemasaran digital karena keuntungan tersebut. Program ini membutuhkan sarana dan prasarana yaitu handphone dan koneksi internet yang bagus.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil kegiatan Kuliah Kerja Nyata yang penulis lakukan pada Bulan November sampai Desember 2023, terdapat beberapa kondisi yang terjadi selama kegiatan tersebut, yaitu:

- Para pengelola serta karyawan bersemangat dalam setiap program yang penulis laksanakan. Selama ini mereka ingin sekali memiliki logo dan stiker kemasan untuk memasarkan produk agar pembeli lebih informatif tentang produk yang dibeli hasil UMKM Maju Jaya, tetapi mitra belum dapat membuat hal tersebut di karenakan tenaga kerja yang sudah tergolong ibu-ibu dan lansia. Dengan adanya

kegiatan Kuliah Kerja Lapangan atau magang ini, sangat membantu mengembangkan UMKM Maju Jaya.

- Tantangan utama bagi mereka adalah kesulitan untuk produknya dikenal masyarakat luas. Mayoritas produk hanya di pasarkan dengan setor ke distributor pasar dan masyarakat sekitar yang akan mengadakan acara kenduri. Dengan adanya pembuatan logo dan stiker kemasan yang menarik dan informatif diharapkan dapat meningkatkan penjualan kerajinan anyaman besek bambu. Dengan begitu, penulis berhasil memberikan manfaat serta perubahan pada UMKM Maju Jaya khususnya dalam pemasaran.
- Para pengelola serta karyawan sangat antusias dengan adanya akun instagram sebagai media pemasaran digital. Mitra sebelumnya belum pernah menggunakan instagram sebagai media pemasaran. Walaupun belum terdapat konten pada akun tersebut, tetapi mereka telah memiliki gambaran foto atau video yang akan di posting pada *feed*. Tantangan utama yang dihadapi selama pembuatan akun instagram yaitu ide dalam pembuatan konten yang menarik dan estetis. Tujuan utama pembuatan akun tersebut yaitu membantu UMKM Maju Jaya dalam memasarkan produk secara luas, selain itu untuk memberikan pengalaman dan keterampilan baru tentang media pemasaran digital.

Setelah program yang direncanakan selesai dilaksanakan, maka diperoleh hasil dan luaran sebagai berikut.

- Pengelola dan karyawan mendapatkan pengalaman dan pengetahuan baru mengenai pentingnya logo produk. Beberapa hal lain yang dapat dipahami, yaitu: (1) fungsi logo bagi produk maupun daya tarik konsumen, (2) dan, tujuan pemberian logo bagi produk. Produk menjadi lebih dikenal masyarakat luas, Selain itu, dengan keunikan desain dapat menciptakan citra baik pada konsumen.
- Pengelola dan karyawan mendapatkan pengalaman dan keterampilan baru dalam pembuatan stiker kemasan. Peserta juga lebih memahami, tentang: (1) pemanfaatan fungsi stiker kemasan pada produk, (2) mendapatkan pengetahuan tentang cara pembuatan stiker yang menarik dan informatif, beberapa unsur penting yang harus ada dalam stiker yaitu nama atau merek usaha, logo usaha, nomor kontak pemesanan, dan alamat lokasi UMKM serta alamat akun sosial media khususnya instagram. Dengan adanya stiker kemasan tersebut, UMKM menjadi lebih dikenal masyarakat luas. Meskipun belum merambah pada pemasaran internasional, mitra sudah sangat bersyukur dapat berkembang sedikit demi sedikit.
- Pengelola serta karyawan mendapatkan keterampilan dan

pengetahuan baru dalam menggunakan aplikasi Instagram dan dapat memanfaatkannya untuk mendukung kegiatan pemasaran secara digital. Dengan keterampilan yang tersebut, diharapkan dapat menjadi sarana bagi UMKM Maju Jaya memberikan konten-konten terbaru yang lebih menarik untuk mendukung kemajuan usaha. Pada era digital seperti sekarang ini, konsumen lebih tertarik untuk melihat promosi melalui media sosial, sebab lebih mudah dan efektif daripada harus membaca surat kabar, seperti koran dan brosur. Aplikasi instagram menjadi pilihan untuk digunakan sebab lebih mudah untuk dipelajari dan praktis, mengingat belum ada tenaga kerja yang bertugas untuk mengelola pekerjaan yang berkaitan dengan teknologi informasi. Oleh karena itu, pemanfaatan aplikasi ini sangat penting bagi UMKM Maju Jaya untuk meningkatkan perhatian konsumen terhadap produknya.

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Pengelola UMKM Maju Jaya sangat terbuka terhadap wawasan baru guna mengembangkan usahanya, sehingga layak dijadikan mitra dalam kegiatan Kuliah Kerja Nyata. Pembuatan logo, stiker kemasan, dan akun instagram sebagai media pemasaran merupakan suatu program yang tepat untuk dilaksanakan guna membantu mitra memecahkan permasalahan yang dihadapi selama ini. Sebelum diadakannya program tersebut, pemasaran pada mitra terlihat sangat datar, hanya berputar dalam lingkaran pembuatan kemudian setor ke distributor, tentu dengan harga yang murah. Namun, dengan terlaksananya program tersebut membuat usaha menjadi lebih berkembang sedikit demi sedikit. Mendapatkan pengetahuan baru juga tentang pengelolaan akun media sosial instagram.

B. Saran

Setelah ketiga program pemasaran dilaksanakan, maka diadakan evaluasi untuk mengetahui bagaimana keberhasilan program dan saran perbaikan yang dapat diberikan kepada pihak mitra, sebagai berikut.

- Pengelola UMKM Maju Jaya harus meningkatkan tenaga kerja, sebab semakin banyaknya pesanan anyaman besek bambu.
- Pengelola UMKM Maju Jaya harus selalu meningkatkan keterampilan dan pengetahuan mengenai referensi stiker kemasan, agar stiker kemasan tidak terlihat membosankan. Selanjutnya, pihak mitra seharusnya menambah produk mereka, tidak hanya memproduksi anyaman besek, namun dapat memproduksi kerajinan lain seperti: tudung saji, keranjang, vas bunga, dan lain-lain. Hal ini digunakan agar mitra berkembang dengan baik sesuai dengan perkembangan

jaman.

- Pengelola UMKM Maju Jaya harus selalu meningkatkan pembuatan konten instagram agar terlihat menarik, memanfaatkan aplikasi instagram dengan sebaik mungkin untuk memajukan usaha khususnya pada bidang pemasaran. Pengelola UMKM tersebut juga harus memiliki karyawan baru yang bertugas dalam mengelola media sosial guna sebagai media promosi agar tidak kalah saing dengan pengrajin anyaman bambu lainnya.

DOKUMENTASI



Gambar 1. Bahan Mentah/Uritan dan Besek Jadi Produksi UMKM Maju Jaya



Gambar 3. Pembuatan Anyaman Besek Bambu Secara Manual

IMPLEMENTASI DIGITAL MARKETING UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK CV CRIZA KHANSA PRATAMA

Sutrisno, Titik Desi Harsoyo, SE., M.Si.

PENDAHULUAN

CV Cariza Khansa Pratama berdiri sejak tahun 2019 dan berupaya untuk terus berkembang menjadi perusahaan terdepan dalam bidang kuliner terutama dalam perusahaan olahan makanan berbahan dasar pisang. Visi CV cariza Khansa Pratama adalah menjadi perusahaan yang dikenal dalam dunia global dan berpegang dalam prinsip berkelanjutan (sustainability). CV Cariza Khansa Pratama memiliki 10 karyawan yang mayoritasnya adalah Ibu-ibu rumah tangga. CV Cariza Khanza Pratama memproduksi keripik pisang dengan berbagai varian rasa yaitu coklat, balado, madu dan bawang selain itu CV Cariza Khansa memproduksi usus krispi dengan varian rasa original dan balado. Produk CV Cariza Khansa Pratama memiliki kualitas yang baik dengan mayoritas bahan yang di gunakan sangat berkualitas. Untuk memproduksi 10 kilo keripik pisang varian rasa coklat di perlukan gula sebanyak 1.500 gram, 1.000 gram coklat. Sementara itu untuk membuat 10 kilo gram keripik pisang varian rasa balad di butuhkan pisang dan 1.000 gram bumbu dan untuk membuat 10 kilogram keripik pisang varian rasa madu di butuhkan 500 gram madu dan 500 gram gula cair. Untuk proses pembuatan dari ketiga varian rasa tersebut sama yaitu mencampurkan bumbu dengan keripik pisang dengan mesin *mixing*. Kemudian untuk membuat 10 kilo gram usus balado dibutuhkan bumbu 1.000 gram bumbu balado dan kemudian kedua bahan tersebut dicampur secara manual. Harga satu kemasan keripik pisang per 130 gram Banania adalah Rp. 15.000,- sementara harga usus krispi per 113 gram adalah Rp.18.000,-. Semua produk diolah dan dikerjakan secara baik dan bahan-bahan yang digunakan berkualitas sehingga produk CV Cariza Khanza Pratama sering di ekspor keluar negeri.

Keunggulan produk CV Cariza Khanza Pratama terletak pada bahan-bahan yang di gunakan dan sudah memilikisertifikasi halal selain itu pengolahan produk CV Cariza Khanza Pratama menerapkan SOP yang

sangat baik. Mjulai dari menerapkan uci takangan sebelum mengolah bahan, memakai masker dan memakai *apron*. Program Magang yang dilaksanakan akan membantu mitra dalam meningkatkan penjualan produk melalui implementasi Digital Marketing Instagram dan Tiktok. Digital marketing sebagai penggunaan teknologi untuk membantu aktivitas pemasaran yang bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan konsumen dengan cara menyesuaikan dengan kebutuhan mereka. Berdasarkan literatur tersebut, maka program magang ini menjadi Solusi bagi permasalahan yang dihadapi mitra. Sebelum kegiatan Magang di laksanakan Pemasaran Produk CV Cariza Khansa Pratama yaitu dengan cara di antar di berbagai outlat camilan didaerah Jogjakarta dan untuk penggunaan platform sosial media masih jarang di gunakan di karenakan karyiawan CV Cariza Khansa Pratama belum mempunyai pengetahuan yang lebih jauh tentang sosial media. Kondisi ini berpengaruh terhadap penjualan produk di CV Cariza Khanza Pratama yang cenderung *stagnan*. Program magang ini di harapkan bermanfaat bagi karyiawan CV Cariza Khansa Pratama untuk menambah pengetahuan mengenai digital marketing khususnya pemahaman tentang digital marketing, pembuatan konten dan membuat foto produk. berdasarkan observasi dan wawancara dengan pihak mitra, maka dapat di simpulkan permasalahan utama terletak pada aspek pemasaran, khususnya digital marketing. Oleh karena itu dalam rangka membantu mitra dalam mengatasi permasalahan tersebut, dilaksanakan program magang dengan mensosialisasi digital marketing, pelatihan membuat konten, pelatihan foto produk. Alasan implementasi program Digital Marketing pada produk CV Cariza Khansa Pratama adalah: (1) digital marketing berpengaruh besar terhadap penjualan produk karena dapat menjangkau pasar yang luas, (2) membuat konten seperti video dan poster uang menarik lalu di upload ke Instagram dan tiktok, (3) melatih bagaimana cara memfoto produk agar nanti ketika di upload di sosial media terlihat menarik.

METODE PELAKSANAAN

Tahapan kegiatan program magang ini adalah sebagai berikut:

A. Tahap Persiapan

Pada tahap pertama ini, kami lekakukan observasi ke objek magang dan melakukan diskusi kepada pemilik perusahaan mengenai masalah apa yang terjadi ditempat magang dan program kerja apa yang cocok untuk mengatasi masalah tersebut. Setelah pihak mitra meyetujuinya selanjutnya di sepakati waktu pelaksanaan program. Waktu yang di sepakati adalah antara bulan November dan Desember dan kegiatan program magang ini di laksanakan dikantor CV Cariza Khanza Pratama.

B. Tahap Perencanaan

Setelah tahap persiapan selesai, selanjutnya tahap perencanaan. Kami menyusun rencana kegiatan yang mencakup: (1)Menyusun kegiatan magang, (2)menyiapkan materi sosialisasi untuk karyawan, (3) memulai pemberian materi kepada karyawan.

C. Tahap Sosialisasi

Sebelum memberi materi kepada karyawan, terlebih dahulu melakukan sosialisasi mengenai digital marketing. Sosialisasi dilaksanakan pada hari pertama magang tanggal 23 november.

D. Tahap Sosialisasi Digital Marketing

Kegiatan ini dilaksanakan pada hari kamis 23 November 2023 dan hari Jum'at 24 November 2023. Sosialisasi digital marketing di lakukan secara langsung dengan memberi materi dan menjelaskan kepada karyawan, mulai dari pengertian digital marketing, manfaat digital marketing dan cara untuk membuat akun Instagram serta akun Tiktok.

E. Tahap Pelatihan Membuat Konten

Tahap pelatihan membuat konten dilaksanakan pada Senin 27 November 2023 dan Selasa 28 November 2023. Karyawan yang sudah mendapat materi tentang Digital Marketing lalu mendapat pelatihan untuk membuat konten Sosial media. Kami mengajarkan bagaimana memfoto produk dari angle yang tepat meng edit foto dengan aplikasi canva agar konten terlihat menarik. Selanjutnya karyawan mendapat pelatihan membuat shortvideo berdurasi 1 menit yang berisi tentang proses pembuatan produk dari awal hingga akhir dan didalam video di berikan narasi dan model pemeran agar terlihat menarik.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan pemberian materi dan pelatihan kepada karyawan CV Cariza Khanza Pratama berjalan dengan lancar dan sesuai dengan rencana. Peserta sangat antusias dalam menerima materi dan pelatihan. Beberapa kondisi saat pelatihan sebagai berikut:

1. Peserta pelatihan merupakan karyawan yang berpengalaman dalam memproduksi produk keripik pisang namun mereka kurang mengerti tentang digital marketing. Oleh karena itu mereka sangat antusias dan senang ketika mendapat pengetahuan tentang digital marketing.
2. Peserta (karyawan) belum pernah membuat konten sosial media sehingga sebagian karyawan kesulitan dalam membuat konten sosial media.

3. Tetapi setelah mempraktekan teori tentang dasar Digital Marketing dan membuat konten maka akhirnya seluruh peserta bisa membuat konten. Setelah pelatihan dan pemberian materi selesai, dapat diperoleh hasil sebagai berikut:
- Peserta memperoleh tambahan pengetahuan tentang digital marketing dan bisa membuat konten.
 - Peserta memahami bahwa Digital Marketing berpengaruh besar terhadap pemasaran produk khususnya di era teknologi sekarang.
 - Peserta memiliki keterampilan membuat konten sosial media untuk Produk yaitu Poster dan video

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

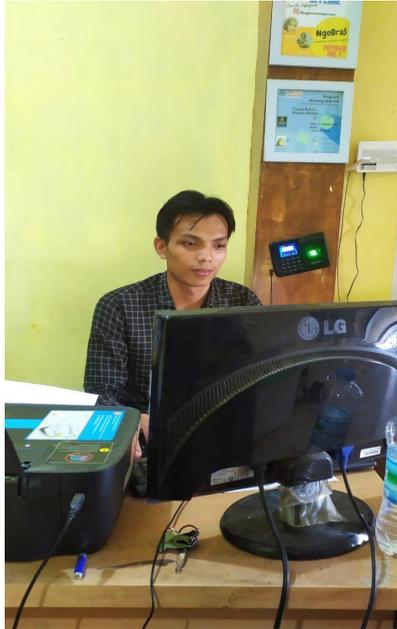
Pelatihan digital marketing merupakan program yang tepat dilaksanakan dalam rangka untuk membantu pihak mitra dalam memecahkan masalah pemasaran yang dihadapi, khususnya yang berkaitan digital marketing. Kurangnya promosi produk akan menjadikan persoalan baru yaitu kurangnya jangkauan produk terhadap konsumen sehingga mengakibatkan tidak optimalnya pembelian produk di CV Cariza Khansa Pratama. Kami memberikan solusi untuk membantu mengatasi permasalahan tersebut dengan menyelenggarakan pelatihan digital marketing yang masih selaras dengan nilai usaha CV Cariza Khansa Pratama. Sosialisasi digital marketing berhasil lancar diadakan selama 2 hari dan pelatihan pembuatan Konten selesai dilaksanakan dalam 2 hari. Dari pelatihan ini dapat disimpulkan bahwa Karyawan CV Cariza Khansa Pratama memperoleh pengetahuan baru mengenai digital marketing dan mendapat tambahan keterampilan untuk membuat konten.

B. Saran

Berdasarkan evaluasi terhadap pelaksanaan program maka dapat diberikan beberapa saran sebagai berikut:

- Owner CV Cariza Khansa Pratama perlu menambah wawasan dan pengetahuan mengenai strategi digital marketing.
- Owner CV Cariza Khansa Pratama perlu melakukan promosi produk secara intens di sosial media.

DOKUMENTASI



Gambar1. Kegiatan saat Magang



Gambar 2. Sosialisasi dan Pelatihan Digital Marketing kepada kariyawan

KUALITAS PRODUK DAN STRATEGI PEMASARAN PADA CV WINDRA MEKAR

Mustolih, Dr. Hamzah Gunawan, MM.

PENDAHULUAN

Tanaman herbal merupakan jenis-jenis tanaman yang memiliki fungsi. Tanaman herbal tergolong rempah-rempah dan tanaman buah yang dapat digunakan untuk mengobati berbagai macam penyakit. Penemuan-penemuan kedokteran modern yang berkembang pesat menyebabkan pengobatan tradisional terlihat ketinggalan zaman. Banyak obat-obatan modern yang terbuat dari tanaman obat, hanya saja peracikannya dilakukan secara klinis laboratories sehingga terkesan modern. Penemuan kedokteran modern juga mendukung penggunaan obat-obatan tradisional (Hariana, 2008). Tanaman herbal telah dimanfaatkan oleh manusia sejak zaman purba sebagai sumber pengobatan tradisional. Kaya akan senyawa aktif, tanaman herbal memiliki berbagai kegunaan, termasuk pengobatan penyakit, meningkatkan kesehatan, dan merawat kecantikan. Kepopuleran tanaman herbal semakin meningkat seiring dengan minat masyarakat terhadap pengobatan alami dan gaya hidup sehat. Tanaman herbal tidak hanya digunakan dalam pengobatan tradisional, tetapi juga diindustri kosmetik, kuliner, dan minuman sehat. Dalam beberapa tahun terakhir, penelitian ilmiah telah membuktikan efikasi berbagai jenis tanaman herbal, mendukung pengembangan obat-obatan modern berbasis herbal, serta memperkuat pemahaman tentang khasiat dan manfaatnya bagi kesehatan manusia.

Adapun jenis tanaman herbal yaitu kunir putih, kunyit, temulawak dan jenis tanaman lainnya. kunir putih, juga dikenal sebagai zedoary, adalah tanaman herbal yang berasal dari Asia Tenggara. Akarnya digunakan dalam pengobatan tradisional karena sifat antiinflamasi dan pencernaan yang baik. Kunir putih juga digunakan dalam industri parfum dan kosmetik. Kunyit adalah tanaman herbal yang memiliki senyawa kurkumin, yang memiliki sifat antiinflamasi, antivirus, dan antioksidan. Kunyit telah lama digunakan dalam pengobatan tradisional di berbagai budaya. Temulawak, juga dikenal sebagai Javanese ginger, adalah tanaman herbal dengan akar yang digunakan dalam pengobatan tradisional. Temulawak memiliki sifat antiinflamasi dan hepatoprotektif, menjadikannya berguna untuk kesehatan

hati. Daun sirih adalah tanaman yang dikenal memiliki sifat antiseptik dan antibakteri. Daun ini sering digunakan dalam pengobatan tradisional untuk menyembuhkan berbagai kondisi kulit dan mulut.

Salah satu industri yang mengolah tanaman herbal menjadi obat tradisional yaitu cv windra mekar yang berlokasi di Bantul, Yogyakarta. Industri ini dipimpin oleh Prof. Dr. Ir. Hj. Dwiwati Pujimulyani, M.P. yaitu seorang guru besar ilmu pangan pertama di Universitas Mercu Buana Yogyakarta. Produk unggulan CV Windra Mekar yaitu kapsul herbal kunir putih yang merupakan implementasi dari hasil penelitian Prof. Dwiwati dari tahun 2002 sampai sekarang tentang kandungan dan manfaat rimpang kunir putih. Produk utama dari CV Windra Mekar yaitu kapsul herbal kunir putih “Curcuval DP” yang sudah terbukti bermanfaat banyak bagi kesehatan tubuh manusia. Namun, kami juga menyediakan produk lain yang bermanfaat juga yaitu kapsul herbal temulawak. Disamping itu, kami juga mempunyai produk minuman instan herbal “ESEM” dengan 5 varian rasa. Harga yang kami patok sangat terjangkau bahkan bisa dibilang sangat murah karena niat kami mendirikan industri yaitu agar bermanfaat bagi orang lain khususnya masyarakat sekitar. Selain itu disebabkan oleh bahan dasar kunir putih yang diperoleh dari budidaya di lahan keluarga sendiri dan kerja sama yang dilakukan dengan petani maupun kelompok tani di daerah Bantul sebagai wujud pemberdayaan masyarakat.

A. Profil Perusahaan



CV Windra Mekar merupakan Industri Pengolahan Obat Tradisional yang berlokasi di Bantul, Yogyakarta. Industri ini berdiri sejak tahun 2004 yang dipimpin oleh Prof. Dr. Ir. Hj. Dwiwati Pujimulyani, M.P. yaitu seorang guru besar ilmu pangan pertama di Universitas Mercu Buana Yogyakarta. Industri ini didirikan sebagai wujud pengabdian Prof. Dwiwati terhadap kesehatan dan kesejahteraan masyarakat Indonesia. Setelah selesai melakukan banyak riset tentang kunir putih, beliau memandang bahwa karya tulisnya kurang bermanfaat apabila hanya berbentuk laporan yang terpajang di rak buku. Maka dari itu, beliau berinisiatif membuatnya menjadi produk yang dapat dimanfaatkan oleh orang banyak. Dengan berlandaskan niat ingin membantu orang lain, beliau mulai memproduksi kapsul herbal kunir putih yang merk “ Curcuval DP “ hingga sekarang berkembang menjadi Industri yang lebih besar.

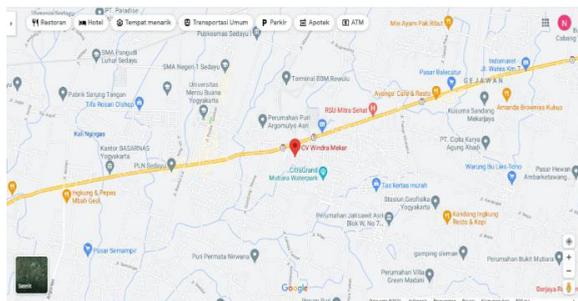
Produk utama CV Windra Mekar yaitu kapsul herbal kunir putih “ Curcuval DP “ yang sudah terbukti bermanfaat banyak bagi kesehatan tubuh manusia. Untuk produk kunir putih ini masih dalam proses perizinan BPOM. Kapsul herbal kunir putih merupakan implementasi dari hasil penelitian Prof. Dwiwati dari tahun 2002 sampai sekarang tentang kandungan dan manfaat rimpang kunir putih.

CV Windra Mekar juga mempunyai produk minuman instan herbal “ ESEM “ dengan 5 varian rasa yaitu jahe, kunyit, kunir putih, kencur dan temulawak. Minuman instan herbal ESEM ini terbuat dari hasil ekstraksi rempah-rempah dengan bahan tambahan berupa gula dan serai kedalam bentuk serbuk sehingga siap disajikan. ESEM ini dikemas dalam bentuk serbuk dan untuk cara mengkonsumsinya pun sangat mudah dan praktis yaitu dengan diseduh dengan air hangat ataupun air dingin. ESEM ini juga bisa dikonsumsi setiap hari tanpa menimbulkan efek samping. Mempunyai rasa yang segar dan bermanfaat bagi tubuh seperti menjaga daya tahan tubuh, menambah nafsu makan dan menyehatkan badan.

CV Windra Mekar ini didirikan agar memberikan manfaat bagi orang lain khususnya masyarakat sekitar, sehingga harga produk yang diberikan CV Windra Mekar pun sangat terjangkau. Selain itu, kunir putih sebagai bahan dasar diperoleh dari budidaya dilahan keluarga dan melakukan kerjasama dengan petani maupun kelompok tani di daerah Bantul dan sekitarnya sebagai wujud pemberdayaan masyarakat.

Dengan adanya CV Windra Mekar ini diharapkan dapat mengurangi pengangguran yang ada dimasyarakat sekitar baik laki-laki maupun perempuan. Untuk bagian produksi melibatkan tenaga kerja perempuan dan pada bagian budidaya melibatkan tenaga kerja laki-laki. Hingga saat ini, CV Windra Mekar memiliki 10 karyawan tetap dan 30-40 karyawan tidak tetap yang didominasi oleh ibu-ibu. Tempat produksi yang digunakan untuk pengolahan ESEM terpisah dengan rumah pribadi yaitu memiliki jarak sekisar 100 m. tempat produksi ESEM di CV Windra Mekar terdiri dari ruangan kantor, ruangan produksi dan ruangan pengemasan.

B. Letak



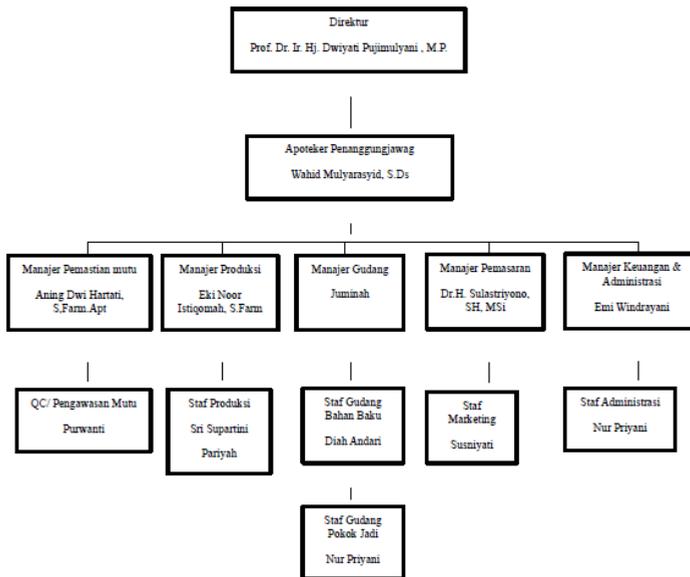
Gambar 2 Letak CV Windra mekar

CV Windra Mekar terletak di Jl.Wates Km 9,5. Dusun Plawonan Rt.04, Desa Argomulyo, Kecamatan Sedayu, Kabupaten Bantul, Daerah Istimewah Yogyakarta. Lokasi ini terletak di sebelah selatan SPBE Rewulu, berjarak 30 meter dari gapura dusun Plawongan. Keadaan sekitas tidak terlalu ramai dan berada ditengah-tengah rumah penduduk.

C. Visi Misi

Visi dan Misi merupakan hal yang penting dalam suatu usaha untuk menjalankan seluruh kegiatan. CV Windra Mekar memiliki visi yaitu “ Belajar tentang kunir putih dan bermanfaat bagi masyarakat”. Visi tersebut diharapkan dapat berjalan dengan sistematis untuk mencapai tujuan dan dapat memberikan gambaran serta tolak ukur dalam menilai CV Windra Mekar.

D. Struktur Organisasi



Gambar 3. Struktur Organisasi di CV Windra Mekar

Keterangan tentang struktur organisasi di CV Windra Mekar sebagai berikut:

1. Direktur

- Bertanggung jawab dalam memimpin dan menjalankan perusahaan.
- Memutuskan dan menentukan peraturan dan kebijakan tertinggi perusahaan.
- Menetapkan strategi-strategi untuk mencapai visi dan misi

perusahaan.

- Mengangkat dan memberhentikan karyawan perusahaan.
2. Apoteker Penanggungjawab
 - Bertanggung jawab atas terlaksananya pembuatan produk dari perolehan bahan, pengolahan, pengemasan, sampai pengiriman ke gudang jadi.
 - Memastikan bahwa produk yang diproduksi dan disimpan sesuai dengan prosedur yang tepat sehingga memenuhi persyaratan mutu yang ditetapkan.
 - Memberikan pengarahan teknis dan administrative untuk semua pelaksana pengolahan, pengemasan dan digudang.
 3. Manajer Pemastian Mutu
 - Memastikan bahan awal untuk produksi memenuhi spesifikasi yang ditetapkan untuk kualitas dan keamanannya.
 - Memastikan tahapan produksi produk telah dilaksanakan sesuai dengan prosedur yang ditetapkan.
 4. Manajer Produksi
 - Merencanakan kegiatan produksi dan setiap bagian pendukungnya.
 - Melakukan koordinasi dengan manajer pemasaran terkait dengan pemesanan yang akan dikerjakan dan jadwal pengiriman.
 - Melakukan koordinasi dengan manajer keuangan terkait dengan kebutuhan produksi akan bahan baku dan bahan penolong.
 5. Manajer Gudang
 - Melakukan pengecekan pada barang yang diterima.
 - Mengawasi dan mencatat kegiatan keluar masuk barang dari dan ke gudang baik bahan baku maupun bahan jadi.
 - Mengawasi kegiatan pekerja yang terlibat dalam menerima, menyimpan, menguji dan mengirim produk.
 6. Manajer Pemasaran
 - Merencanakan strategi pemasaran yang baik mencakup jenis produk, harga, pendistribusian dan promosi produk yang telah dipasarkan.
 - Mengadakan penelitian untuk mengetahui tingkat kebutuhan konsumen, market share dan tingkat persaingan sehingga dapat ditentukan kebijaksanaan atau rencana volume penjualan.
 - Memelihara hubungan yang baik dan juga citra perusahaan terhadap distributor, pasar, dan konsumen.
 7. Manajer Keuangan dan Administrasi
 - Mengawasi pelaksanaan anggaran perusahaan sesuai dengan sistem dan prosedur yang berlaku.

- Menyusun laporan keuangan secara berkala.
- Memeriksa dokumen perusahaan yang berhubungan dengan transaksi perusahaan antara lain pembelian bahan, penjualan produk, pengeluaran dan penerimaan perusahaan.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan Kuliah Kerja Lapangan di CV Windra Mekar Selaku pembimbing lapangan dan Dosen Pembimbing sebagai pembimbing akademik. Peran pembimbing lapangan dalam kegiatan KKL ini adalah sebagai fasilitator yang memberikan petunjuk serta arahan informasi bagi mahasiswa sesuai dengan topic yang telah dibahas selama kegiatan KKL berlangsung. Sedangkan peran pembimbing akademik sebagai fasilitator dalam bidang akademik untuk memastikan mahasiswa telah melakukan kegiatan KKL ini meliputi sebagai berikut diantaranya ialah:

A. Praktik Kerja

Metode pelaksanaan KKL dilakukan dengan harapan mahasiswa mampu menerapkan ilmu yang telah didapatkan di perguruan tinggi yaitu sesuai dengan bidang pendidikan, penelitian serta pengabdian. Dalam bidang pendidikan khususnya bertujuan untuk mempelajari kualitas produk dan strategi pemasaran yang dilakukan oleh CV Windra Mekar, sedangkan bidang penelitian dilakukan saat akan mencari informasi atau data yang dibutuhkan selama kegiatan KKL. Pengabdian dalam kegiatan KKL diperoleh dari keaktifan mahasiswa untuk menyelesaikan kegiatan sesuai dengan prosedur yang ditetapkan perusahaan.

B. Wawancara dan Observasi

Metode Wawancara dalam kegiatan KKL ini dilakukan untuk mendapatkan informasi dengan cara bertanya langsung dan secara virtual lewat komunikasi daring kepada pihak perusahaan selaku fasilitator untuk memberikan informasi sesuai dengan topic yang telah ditentukan. Sasaran dari pelaksanaan metode ini adalah setiap pihak yang dinilai berperan langsung atau mengetahui mengenai kegiatan manajemen pemasaran pada CV Windra Mekar terutama mengenai kualitas produk dan strategi pemasaran. Sedangkan observasi adalah pengamatan secara langsung terhadap objek yang akan diteliti untuk mengumpulkan data primer yang dibutuhkan sesuai dengan topic yang dibahas oleh mahasiswa.

C. Dokumentasi

Dokumentasi ialah kegiatan yang bertujuan untuk melengkapi informasi-informasi yang diperoleh agar lebih lengkap serta menunjang

kebenaran dan keterangan yang diberikan sesuai dengan topic yang dibahas.

HASIL PEMBAHASAN

A. Uraian Program Kegiatan KKL

Kegiatan KKL di laksanakan di CV Windra Mekar dari tanggal 3 Oktober 2023 - 3 November 2023. Kegiatan di laksanakan pada pukul 08.00 - 16.00 dan dalam 1 minggu di laksanakan dalam 6 hari kerja yaitu dari hari senin - sabtu. Kegiatan utama yang ada di divisi pemasaran ialah menerapkan serta mempelajari tentang kualitas produk dan strategi pemasaran yang ada di lokasi magang.

Selama KKL berlangsung penulis di ajari tentang kualitas produk dan strategi pemasaran di objek tersebut agar selalu meningkatkan penjualan produk serta meningkatkan kepercayaan dan kenyamanan konsumen.

Uraian dari beberapa tugas yang di lakukan selama KKL adalah sebagai berikut :

1. Menerapkan ide-ide yang mempengaruhi produk

Pemasaran merupakan kegiatan untuk mencapai tujuan suatu perusahaan. Menurut penelitian yang dilakukan oleh (Putra, 2014) Pemasaran ialah strategi bisnis yang mengacu pada kegiatan perusahaan untuk mempromosikan penjualan suatu produk. Pemasaran mencakup promosi, penjualan, dan pengiriman produk ke konsumen atau bisnis lain. Beberapa kegiatan pemasaran sering dilakukan oleh perusahaan lain. Pemasaran tidak dapat berjalan lancar dan efektif jika tidak diimbangi dengan strategi pemasaran yang tepat. Oleh karena itu penerapan strategi pemasaran agar mendapatkan hasil yang maksimal. Adapun cara untuk memaksimalkan pemasaran dalam halnya menerapkan ide-ide untuk mempengaruhi kualitas produk ialah dengan menginovasikan produk dengan menggunakan kekrativitasan dan pengetahuan yang ada dalam diri sendiri untuk menghasilkan ide-ide baru yang dapat meningkatkan kualitas produk.

2. Menyiapkan Produk Mentah Menjadi Produk Jadi

Sebelum melakukan penjualan produk ke tangan konsumen produk harus disiapkan dengan sebaik-baiknya karena selain membuat konsumen merasa puas juga meningkatkan kepercayaan konsumen untuk membeli produk yang dijual. Menurut penelitian yang dilakukan oleh (Astuti et al. 2020). Persiapan adalah perlengkapan atau persediaan untuk sesuatu agar mampu melaksanakan perbuatan belajar dengan baik, anak perlu memiliki persiapan, baik itu kesiapan fisik, psikis, maupun persiapan yang berupa kematangan untuk melakukan sesuatu yang terkait dengan pengalaman belajar. Sedangkan pengertian produksi adalah suatu aktivitas yang dilakukan untuk mengubah input menjadi output atau dapat dipahami dengan kegiatan untuk menambah nilai pada suatu barang atau jasa dengan

melibatkan faktor produksi sebagai inputnya. Selama dalam kegiatan tersebut berikut merupakan beberapa aspek dalam kegiatan persiapan produk mentah menjadi jadi yaitu:

Membuat Minuman Rempah Instan yang belum jadi agar stok selalu tersedia, kegiatan tersebut adalah kegiatan membuat minuman rempah instan atau pembuatan produk ESEM.



Gambar 4. Mempersiapkan produk belum jadi menjadi jadi

3. Strategi Pemasaran CV Windra Mekar

Ada cara unik dalam memasarkan produk CV Windra Mekar. Produsen jamu herbal ini tidak memakai marketing profesional, tetapi memanfaatkan Laskar Kunir Putih. Anggotanya para mahasiswa, pelanggan, dan masyarakat yang ikhlas mempromosikan produk CV Windra Mekar. Mereka menjalaninya dengan sukarela untuk kesehatan sesama.

Kata laskar dalam benak kita pasti tersirat kelompok serdadu, pasukan, ataupun tentara bersenjata. Tetapi berbeda dengan laskar yang satu ini. Laskar Kunir Putih merupakan orang yang bergerak menyebarkan informasi kesehatan olahan kunir putih untuk dijadikan obat herbal maupun jamu yang minim risiko kesehatan dengan harga terjangkau, dilakukan dengan sukarela.

Prof. Dr. Ir. Dwiwati Pujimulyani MP, pemilik perusahaan jamu CV Windra Mekar yang beralamatkan di Padukuhan Plawonan, Kalurahan Argomulyo, Kapanewon Sedayu, Kabupaten Bantul, Daerah Istimewa Yogyakarta menuturkan, awal mula terbentuk Laskar Kunir Putih bermula dari beberapa pelanggan jamu miliknya merasa sembuh setelah mengonsumsi jamu olahan berbahan baku kunir putih tersebut.

Berkat pelanggan merasakan khasiat jamu tersebut, dengan sukarela mereka turut menyebarkan informasi kepada masyarakat ataupun orang terdekat yang membutuhkan. Dari situ tercetus nama Laskar Kunir Putih.

4. Meningkatkan Strategi Pemasaran Melalui Promosi di Sosial Media.

Menurut penelitian yang dilakukan oleh (Gina Shafira Nurimani, 2022). Dengan hadirnya media sosial di seluruh dunia, salah satu media pengembangan media sosial adalah sebagai sarana promosi. Orang mulai mengubah cara promosinya dari cara tradisional ke cara modern yaitu memerlukan media sosial. Satu diantaranya kegiatan promosi yang sering dilakukan pengguna media sosial. Penggunaan media sosial menjadi sarana iklan lebih positif, sehingga organisasi komersial dan non komersial menggunakan media sosial menjadi sarana periklanan dengan sangat intensif. Karena berbagai alasan, media sosial telah digunakan sebagai sarana promosi antara lain yaitu, media sosial telah digunakan oleh sebagian orang sebagai saran komunikasi, informasi dapat langsung di ekspos dalam beberapa detik dan alat komunikasi interaktif menangkap, memperkenalkan dan menyebarkan informasi.

Dalam kegiatan mempromosikan produknya CV Windra Mekar menggunakan beberapa aplikasi diantaranya Instagram, Tik Tok, Shoope dan platform lainnya. Dalam pengamatan serta wawancara kepada pihak sales yang mempromosikan produk di sosia media penulis menemukan beberapa kekurangan diantaranya yaitu penjualan dari beberapa produk di CV Windra Mekar masih belum memenuhi target meski sudah mempromosikan produk di beberapa patfroom social media, masalah ialah karena konten-konten serta penyajian gambar/ video masih ada kekurangan yang dapat menghambat ketertarikan konsumen untuk membeli. Langkah pertama untuk mengatasi masalah tersebut penulis menerapkan beberapa strategi pemasaran melalui media social diantaranya ialah:

- Melakukan riset konsumen di social media

Kegiatan tersebut merupakan kegiatan untuk mengetahui kesukaan dari konsumen atau mengetahui trend pasar yang sedang terjadi, dengan melakukan kegiatan tersebut tentunya akan mengetahui kesukaan dan trend pasar yang sedang terjadi tentunya apabila sudah menmukan tujuan tersebut maka kegiatan promosi di social media akan banyak digemari yang akan menarik konsumen untuk membeli produk yang di jual.

- Menentukan conten pillar

Conten Pillar adalah topic utama yang akan dijadikan pondasi untuk keseluruhan strategi konten media social perusahaan/bisnis. Dengan adanya conten pilar ini, ide konten yang akan dibuat semakin mengerucut, konsisten dan relevan dengan target audiens. Umumnya conten pillar mencakup 3-5 topik besar yang menjadi pedoman suatu brand dalam membuat konten-konten. Adapun jenis-jenis conten illar diantaranya ialah promotiona, entertainment, educational dan conversational.

5. Meningkatkan kualitas pelayanan

Kualitas pelayanan sangat erat hubungannya dengan kepuasan pelanggan. Kemajuan sebuah perusahaan salah satunya dipengaruhi oleh kemampuan perusahaan dalam melayani konsumennya. Pelayanan yang perusahaan berikan harus memperhatikan kualitas standar yang diberikan kepada pelanggan bahkan harus melebihi ekspektasi yang diharapkan oleh pelanggan sehingga kepuasan pelanggan dapat diperoleh dengan mudah oleh perusahaan, karena itu dapat membuat para pelanggan bertahan menggunakan jasa perusahaan (Rohaeni & Marwa, 2018).

B. Evaluasi

Pada dasarnya ketika sebuah perusahaan memprioritaskan inovasi produk dan strategi pemasaran, perusahaan tersebut akan banyak diminati oleh banyak konsumen karena konsumen merasa percaya dan nyaman kepada perusahaan tersebut. Selama penulis melakukan Kegiatan KKL, kendala yang dialami adalah inovasi produk yang masih belum diterapkan oleh perusahaan, kualitas pelayanan yang belum maksimal dan penataan produk furniture yang belum tertata rapi secara maksimal. Untuk itu, sangat disarankan agar menerapkan system pembaruan inovasi produk dan strategi pemasaran agar semua bisa terkoordinir dan berjalan dengan baik sesuai dengan tujuan perusahaan.

C. Pelajaran Berharga

Bagi penulis maupun perusahaan tempat dilakukannya kegiatan KKL yaitu di CV Windra Mekar sama-sama mendapatkan pelajaran yang berharga, dari penulis mendapatkan pengalaman dunia kerja secara langsung dan bagi perusahaan mendapatkan sedikit ilmu yang dapat diterapkan pada rencana perusahaan untuk pengembangan sebuah inovasi dan strategi pemasarannya.

KESIMPULAN DAN SARAN

Strategi pemasaran yang efektif membantu perusahaan menjangkau pelanggan yang tepat, memaksimalkan penjualan, dan membangun hubungan pelanggan yang langgeng. Kualitas produk dan strategi pemasaran saling mendukung dan memperkuat. Kualitas produk menciptakan nilai tambah yang dapat dipromosikan dengan strategi pemasaran yang efektif. Di sisi lain, strategi pemasaran yang baik membantu membawa inovasi produk ke pasar sasaran dan menciptakan permintaan yang tinggi. Perusahaan yang mampu terus berinovasi produk dan menerapkan strategi pemasaran yang sesuai dapat mencapai keunggulan kompetitif yang signifikan. Mereka dapat menarik perhatian pelanggan, memenuhi kebutuhan mereka dengan cara yang unik dan membangun citra merek yang kuat. Singkatnya, kualitas

produk dan strategi pemasaran yang baik adalah kunci pertumbuhan dan kesuksesan jangka panjang perusahaan.

Dalam menjalankan bisnisnya CV Windra Mekar masih belum menerapkan pelayanan yang maksimal serta memberikan promosi hanya kepada konsumen tertentu, harusnya berikan promosi kepada semua konsumen tanpa melihat konsumen tertentu. Lalu hal yang ta kalah penting yaitu selalu tingkatkan kedisiplinan di setiap karyawannya agar meningkatkan kenyamanan konsumen.

DAFTAR PUSTAKA

- Sasidharan, S., Chen, Y., Saravanan, D., Sundram, K. M., & Latha, L. Y. (2011). Extraction, isolation and characterization of bioactive compounds from plants' extracts. *African Journal of Traditional, Complementary and Alternative Medicines*, 8(1).
- Tang, J., Feng, Y., Tsao, S., Wang, R., & Huang, T. (2009). Inhibitory effect of kunir putih (*Curcuma zedoaria* (Berg) Roscoe) on glucose-6-phosphate dehydrogenase and hepatic oxidative stress in diabetic mice. *International Journal of Molecular Sciences*, 10(9), 3722-3734.
- Liju, V. B., Jeena, K., & Kuttan, R. (2013). Acute and subchronic toxicity as well as mutagenic evaluation of essential oil from turmeric (*Curcuma longa* L). *Food and Chemical Toxicology*, 53, 52-61.
- Rahmani, A. H., Alsahli, M. A., & Aly, S. M. (2014). Therapeutics role of curcumin extract against the histological and ultrastructural changes induced by hypercholesterolemia in the hepatic tissue of rats. *Lipids in Health and Disease*, 13(1), 1-9.
- Wuart, C. (2006). *Medicinal plants of Asia and the Pacific*. CRC Press.
<https://windramekar.com/profil-perusahaan/>
- Putra, R. W. A. (2014). KEMENTERIAN PENDIDIKAN NASIONAL UNIVERSITAS SARJANAWIYATA TAMANSISWA PROGRAM STUDI PASCA SARJANA MAGISTER MANAJEMEN 2014.
- Astuti, D. P., Muslim, A., & Bramasta, D. (2020). ANALISIS PERSIAPAN GURU DALAM PELAKSANAAN PEMBELAJARAN MATEMATIKA DI KELAS IV SD NEGERI JAMBU 01. *Jurnal Wahana Pendidikan*, 7(2), 185. <https://doi.org/10.25157/wa.v7i2.3676>
- Gina Shafira Nurimani. (2022). Strategi Promosi di Media Sosial dalam Menarik Minat Beli Produk Pakaian. *Jurnal Riset Manajemen Komunikasi*, 54-58. <https://doi.org/10.29313/jrmk.v2i1.1007>
- Rohaeni, H., & Marwa, N. (2018). Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan.

LAMPIRAN



BIOGRAFI PENULIS



Annisa Nur Laely. Lahir di Kebumen, 6 November 2001. Orang-orang biasa memanggilnya Annisa, Nisa, ada juga yang memanggil Laely. Paling tidak suka di panggil Annis. Terkenal dengan logat bahasanya yang ngapak dengan slogan “Ora Ngapak, Ora Kepenak” membuat dia menjadi menonjol diantara teman-temannya sekarang. Dulu dia sekolah di SMK N 1 Karanganyar Kebumen jurusan Manajemen. Kemudian ia melanjutkan di Universitas Mercu Buana Yogyakarta dengan mengambil prodi Manajemen. Sangat menyukai pramuka bahkan bisa di bilang anak pramuka sudah mengikuti kegiatan kepramukaan sedari ia masih SD. Pernah juga menjadi pengurus OSIS di SMP dan SMK. Sangat menyukai jalan jalan, menonton dan mendengarkan musik. Pernah mengikuti lomba FLS2N lomba menari membawakan tarian khas kebumen yaitu tari lawet dan lomba cipta lagu. Awal-awal memutuskan kuliah di Yogyakarta keluarga banyak yang menentang karena tidak adanya sanak saudara di Yogyakarta. Tetapi ia tetap kekeh untuk kuliah di Yogyakarta karena ingin belajar hidup mandiri di kos. Sekarang ia sudah semester 8 dan sudah hampir selesai masa kuliahnya.



Ardi Prayoga. Memiliki arti nama langit dan bumi. Aku terlahir sebagai anak pertama serta kakak dari kedua adik perempuanku. Menjalani kehidupan pertama di Jakarta selama 12 tahun dan menghabiskan seluruh masa Sekolah Dasar disana. Awal memasuki masa sekolah dasar yaitu di SDN 07 Pagi kemudian berpindah ke sekolah swasta di SD ASIH MULIA. Pada tahun 2012 aku memulai tahun pertama sekolah di SMPN 3 Pakuhaji sebagai Angkatan 2012/2013. Pada saat tepat kelulusan SMP, kami sekeluarga memutuskan untuk pindah ke Pasuruan, Jawa Timur. Ini seperti de javu, kata pertama yang aku ucapkan saat pertama kali aku bersekolah di SMA Yadika Bangil. Hingga tahun 2020 aku lulus dan memutuskan untuk melanjutkan kuliah di Universitas Mercu Buana Yogyakarta. Dan disinilah aku, Jogja, kota yang menyimpan beribu kenangan untuk setiap insan disetiap sudut kotanya.



Arianti Muslihatin. Salah satu mahasiswi yang saat ini masih aktif di fakultas ekonomi pada prodi manajemen di Universitas Mercu Buana Yogyakarta. Dia Putri dari Bapak Muslih dan Ibu Mahmudah. Dia anak pertama dari dua bersaudara, dia memiliki adik laki-laki yang selisih usianya adalah enam tahun. Dia lahir di Magelang pada tanggal 10 Mei Tahun 2001. Dia menyelesaikan sekolah dasarnya di SD Negeri Karangajen, Secang, Magelang dan lulus pada tahun 2014. Kemudian melanjutkan di SMP Negeri 3 Kota Magelang dan lulus pada tahun 2017. Selama sekolah dia mengikuti bela diri Taekwondo. Motivasi ikut Taekwondo adalah karena cita-cita nya ingin menjadi polisi wanita (Polwan), sehingga menurutnya dengan mengikuti bela diri tersebut dapat mendukung untuk mencapai cita-cita nya. Setelah lulus dia melanjutkan di SMA Negeri 2 Kota Magelang. Setelah lulus SMA pada tahun 2020, dia memutuskan untuk melanjutkan ke perguruan tinggi di Yogyakarta, tepatnya yaitu di Universitas Mercu Buana Yogyakarta. Di Universitas Mercu Buana Yogyakarta ini dia memilih program studi manajemen pada fakultas ekonomi.



Dian Rahayu. Orang-orang biasa memanggilnya dengan sebutan Dian. Penulis adalah anak kedua dari tiga bersaudara. Penulis lahir pada tanggal 24 Mei 2002 di Bantul Yogyakarta. Penulis pernah menempuh pendidikan di SD N Mangiran (2007-2013), SMP N 4 Pandak (2013-2016), SMA N 1 Bambanglipuro (2016-2019). Saat masih SMA penulis aktif mengikuti kegiatan PMR di Kabupaten Bantul yaitu FORPIS Bantul. Dari pengalaman tersebut, penulis memiliki berbagai pengalaman organisasi di luar sekolah dan relasi pertemanan yang cukup banyak. Pada tahun 2020 penulis memutuskan untuk melanjutkan studinya di Universitas Mercu Buana Yogyakarta dengan mengambil Program Studi Manajemen. Bidang minat yang diambil penulis adalah manajemen pemasaran. Selama menempuh pendidikan penulis mendapatkan pengalaman hidup yang sangat bermanfaat, baik pengalaman akademik maupun non akademik. Saat ini penulis memiliki hobi traveling dan menonton drama korea.



Didi Dwi Kurnianto. Atau sering dipanggil didi, lahir di Kendal pada tanggal 17 juni 2001 adalah salah satu mahasiswa fakultas ekonomi program studi manajemen di Universitas Mercu Buana Yogyakarta Angkatan 2020 Merupakan anak kedua dari dua bersaudara. Pendidikannya dimulai saat ia ber umur 6 tahun yaitu di SD Negeri Pagertoyo lanjut ke SMP Negeri 1 Boja kemudian lanjut ke SMA Negeri 1 Boja jurusan ips dan sekarang menjadi mahasiswa di universitas Mercu Buana Yogyakarta. Saat kecil ia memiliki cita-cita menjadi atlet sepak bola, sejak dari kelas 4 SD ia sudah mengikuti Sekolah Sepak Bola (SSB) Putra Mandiri Semarang. Pada saat kelas 9 SMP pernah mengikuti turnamen piala menpora yang di Stadion Manahan Solo dan berhasil mendapatkan juara 1. Selesai turnamen menpora itulah Tim Putra mandiri Semarang pecah atau bubar yang usia kelahiran 2001 dikarenakan banyak yang sekolah SMA nya diluar semarang sehingga tidak bisa rutin berlatih sepak bola lagi.



Dwi Wahyuprasetia Nugroho. Biasa dipanggil oleh teman-teman Al. Lahir dan besar di Klaten 27 Agustus 2001 dan menghabiskan aktivitasnya bersama orang-orang tersayang di Klaten Karangdowo demangan. Al mempunyai hobby yaitu “memotret orang” alias foto. Aku adalah anak pertama dari dua bersaudara. Motto hidupku adalah “Jalani setiap langkah karna di setiap langkah ada nikmat di dalamnya”. Email: dwiwahyuprasetia123@gmail.com.



Joslin Siregar. Joslin siregar bisa dipanggil Joslin, lahir di salah satu desa yang ada di Riau yaitu desa Batang Kumu pada tanggal 17 Desember 2001. Joslin anak pertama dari 4 bersaudara, satu adik perempuan dan dua adik laki- laki. Joslin anak dari ayah dan ibu yang sangat luar biasa di bumi ini. Joslin anak dari Bapak Zendat Siregar dan Ibu Derniata Situmorang. Sekarang Joslinmenempuh pendidikan di Universitas Mercu Buana Yogyakarta. Di sela-sela mengikuti perkuliahan Joslin juga bekerja di salah satu petshop yang ada di dekat kampusnya. Joslin sangat senang dengan hal-hal baru, karena tidak ada kata tidak bisa jika belum mencoba dan semua pasti bisa dengan tekad dan usaha yang kuat.



Lathifah Kurniawati. Kerap disapa Ifah ataupun Lathifah merupakan mahasiswi Universitas Mercu Buana Yogyakarta, Fakultas Ekonomi Program Studi Manajemen Angkatan 2020, lahir di Kulon Progo pada tanggal 29 Juli 2001. Anak terakhir dari dua bersaudara. Pendidikannya dimulai dari TK, yaitu di TK ABA Diponegaran, dilanjutkan ke SD Negeri Cabean, lanjut menempuh pendidikannya di Sekolah Menengah Pertama yaitu MTs Negeri 6 Kulon Progo, kemudian lanjut ke jenjang Sekolah Menengah Atas di SMK Muhammadiyah 1 Wates dan sekarang menjadi mahasiswa Universitas Mercu Buana Yogyakarta. Adapun beberapa hobi yang ia miliki yaitu menyanyi, memasak dan membaca e-book fiksi. Ia ingin menjadi seseorang yang membanggakan kedua orang tua, dan juga ilmu yang didapat bisa bermanfaat di dunia maupun di akhirat serta berbuat baik kepada sesama makhluk Allah SWT, sebagaimana dijelaskan *“Barangsiapa yang mengerjakan kebaikan sekecil apapun, niscaya dia akan melihat (balasan)-Nya.”* (Q.S Al Zalzalah: 7).



M. Husen Pradana. Lahir di kabupaten kecil di Jawa Tengah, Brebes, 6 Mei 2003. Persis di tengah ladang. Ari-arinya di buang ayahnya ke sungai. Sehingga sampai sekarang, dia selalu bepergian untuk menemukan ari-arinya. Saya adalah anak terakhir dari 3 bersaudara. Kata orang-orang disekitar, saya adalah sebagian orang yang mempunyai idealisme yang aneh, *“Seperti halnya beramal, mandi pun demikian. Kalau cuma mampu cuci muka, ya cuci muka aja, jangan dipaksa”* Mungkin itu adalah beberapa bagian dari betapa idealis nya saya, mungkin. Cita-citaku adalah menjadi sangat sukses hingga bisa bekerja dari tempat tidur, tapi kenyataannya aku malah sulit bangun dari tempat tidur setiap pagi. Moto hidup saya kalau orang lain bisa, yasudah biarin. Sebut saja ini adalah keberuntungan, setelah kucing desa yang ingin saya adopsi kemarin sore membuat ku merenung sepanjang malam, kurasa hari ini berupaya bisa melupakannya tanpa kembali mengingatnya, katanya. keputusannya.



Moh Dandi Putra Pratama. Agar lebih singkat dan mudah di panggil Dandi dan saya punya nama lapangan ketika di alam yaitu Bajor lahir di Pandauke, 06 Agustus 2002. Saya merupakan anak pertama dari 3 bersaudara, Hobi saya adalah Bulu Tangkis, Naik Gunung, Refling, Caving, Refting, Fotografi dan Membaca Buku. Riwayat Pendidikan yang telah saya tempuh yaitu pernah

bersekolah di SDN 1 Tanasumpu 2008-2014, SMPN 1 Mamosalato 2014-2017, SMAN 1 Mamosalao 2017-2020. Dan saat ini saya sedang menempuh Pendidikan di Universitas Mercu Buana Yogyakarta jurusan Manajemen dan sekarang ini sudah semester 8. Pengalaman saya selama kuliah yaitu mengikuti dua organisasi internal kampus yaitu Mahapala dan Himpunan Mahasiswa Manajemen. Saat ini saya sudah mempunyai Gelar S2 Gunung Sindoro dan Gunung Sumbing. Untuk berada di titik ini tidak akan bisa tanpa bantuan dari teman-teman dan doa dari orang tua saya. Moto hidup saya adalah “sukses adalah berani bertindak dan punya prinsip”.



Muh. Ilham. akrab disapa Ilham, lahir di Makassar pada tanggal 27 Januari 2000. Sebagai Mahasiswa Ilmu Ekonomi dengan konsentrasi Pemasaran di Universitas Mercu Buana Yogyakarta, Ilham memiliki minat yang mendalam dalam bidang pendidikannya. Selama masa pendidikan formalnya, Ilham telah mengumpulkan pengalaman berharga melalui berbagai magang, salah satunya sebagai bagian Marketing di CV Windra Mekar. Dari pengalaman tersebut, ia mendapatkan berbagai manfaat baik secara akademik ataupun non akademik.

Bahkan aktivitasnya juga tidak terbatas pada dunia akademik. Ia juga aktif mendaki gunung di Pulau Jawa.



Rizal Hanafi Asnan. Atau sering dipanggil Rizal, lahir di Bandung pada tanggal 08 Mei 2001 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 satu Ambal pada tahun 2019. Ia melanjutkan kuliah di Universitas Mercu Buana Yogyakarta dengan mengambil jurusan Manajemen konsentrasi Pemasaran. Saat lulus SMK, sebenarnya ia tidak ingin melanjutkan kuliah, namun

dorongan semangat dan doa restu orang tua selalu diberikan dengan harapan agar ia memiliki masa depan yang lebih cerah. Saat lulus kuliah nanti, ia ingin menjadi seseorang yang bisa membanggakan keluarga. Karena baginya. Kebahagiaan keluarga adalah hal yang paling utama dan tidak bisa terganti. Ia sangat ingin bekerja di salah satu perusahaan BUMN, keinginan itu adalah impiannya sejak ia masih kecil. Rizal adalah seseorang yang sangat periang, humoris, dan senang jika bertemu dengan kawan baru, dan sangat friendly kepada teman-temannya. Menyanyi adalah hobi yang sangat ia sukai, walaupun terkadang suara masih sumbang, tapi ia tetap mencobanya untuk melatih vokal. Motto dalam hidupnya adalah

“kesempatan tidak datang dua kali maka, manfaatkanlah kesempatan itu dengan sebaik-baiknya” karena baginya apabila kita mau mengerjakan sesuatu harus tuntas dan maksimal, agar kita selalu merasa puas dan bangga akan hasil yang telah kita capai.



Rizky Herdianto. Seorang mahasiswa angkatan 2020 yang mengambil program studi Manajemen di Universitas Mercu Buana Yogyakarta (UMBY). Lahir di Jakarta pada tanggal 27 Maret 2003, ia merupakan anak pertama dari tiga bersaudara. Perjalanan pendidikannya dimulai ketika ia berusia 3 tahun dan mulai mengikuti pendidikan di TK Al Manshuriyah. Setelah itu, ia melanjutkan ke SD Al Manshuriyah, kemudian melanjutkan pendidikan di SMPN 32 Jakarta, dan meneruskan lagi ke SMAS Fatahillah Jakarta dengan jurusan MIPA. Berkat kerja kerasnya, ia berhasil lulus pada tahun 2020 dan memutuskan untuk melanjutkan studinya di bidang Manajemen di Universitas Mercu Buana Yogyakarta. Selain berfokus pada studi, Rizky juga memiliki minat dan bakat di bidang olahraga basket. Ia aktif terlibat dalam komunitas basket dan sering berpartisipasi dalam pertandingan. Bahkan, ia pernah menjadi pelatih basket di SMAN 1 Bawang, membantu persiapan tim untuk menghadapi pertandingan melawan SMAN Subah. Hal ini menunjukkan dedikasi dan semangatnya dalam mengembangkan bakat serta berkontribusi positif dalam lingkungan sekolah.



Salwa Nur Azizah. Kerap disapa Salwa merupakan mahasiswi Universitas Mercu Buana Yogyakarta, Fakultas Ekonomi Program Studi Manajemen Angkatan 2020, lahir di Magelang pada tanggal 10 Desember 2001. Anak pertama dari dua bersaudara. Pendidikannya dimulai dari TK, dilanjutkan ke SDS Surya Persada, kemudian menempuh pendidikan di Sekolah Menengah Pertama yaitu SMP Pesona Astra, selanjutnya ke jenjang Sekolah Menengah Atas di SMK Negeri 1 (STM Pembangunan) Temanggung dan sekarang menjadi mahasiswa Universitas Mercu Buana Yogyakarta. Adapun beberapa hobi yang ia miliki yaitu membaca dan traveling. Ia ingin menjadi seseorang yang membanggakan kedua orang tua, dan hidup bermanfaat.



Sintia Dwi Wahyuni. Biasa dipanggil Sintia, lahir di Kulon Progo pada tanggal 27 Januari 2001 anak ke 2 dari 2 bersaudara. Saat ini merupakan mahasiswa tingkat akhir di Universitas Mercu Buana Yogyakarta dengan mengambil program studi Manajemen di Fakultas Ekonomi sejak tahun 2020. Sebelumnya pernah bersekolah di SD Negeri Blumbang angkatan 2014, SMP Negeri 1 Nanggulan Angkatan 2017, dan SMA Negeri 1 Kalibawang angkatan 2020 dengan mengambil jurusan MIPA. Sintia pernah tergabung dalam organisasi BEM Fakultas Ekonomi Universitas Mercu Buana Yogyakarta pada tahun 2020 sampai 2021 sebagai Divisi Media Informasi. Sintia juga pernah tergabung dalam beberapa kepanitiaan, antara lain: kepanitiaan acara seminar serta acara lainnya dalam program kerja BEM FE sebagai Humas dan Acara baik pernah menjadi anggota maupun ketua, kepanitiaan acara PKKMB Fakultas Ekonomi pada tahun 2021 sebagai PDD. Selain itu, sintia juga pernah mengikuti organisasi Rohis (Organisasi Keagamaan) di SMA Negeri 1 Kalibawang.



Sutrisno. Lahir di Wonogiri, 03 April 1999, ia adalah anak ketiga dari tiga bersaudara, dari pasangan Sarno dan Marmi. Sutris adalah nama panggilannya, ia terlahir di keluarga yang sederhana, ayahnya seorang Pedagang, sedangkan ibunya bekerja sebagai Tukang pijat. sejak kecil, dia selalu dinasehati oleh ayahnya untuk selalu rajin beribadah, jujur dan baik terhadap sesama. Ketika berumur 7 tahun, ia memulai pendidikan di SDN 2 Tanjung, Bulukerto, kemudian setelah lulus melanjutkan pendidikannya di SMPN 2 Bulukerto di tahun 2012. Setelah lulus dari SMP di tahun 2015. Ia melanjutkan pendidikannya di SMAN 1 Slogohimo. Ketika menginjak kelas X SMA, dia mengikuti lomba Olah Raga sepak bola LPI antar sekolah se-Provinsi Jawa Tengah, ia menjadi juara ke 3 dalam perlombaan tersebut. Selain itu, ia juga aktif dalam berbagai kegiatan di sekolah, bergabung dengan organisasi Rohis. Setelah lulus SMA, ia melanjutkan kuliah di Universitas Mercu Buana Yogyakarta dengan jurusan Manajemen.