

**LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)  
PENGUNAAN SOSIAL MEDIA SEBAGAI DIGITAL MARKETING  
PADA PT. ADIRA DINAMIKA MULTI FINANCE TBK CABANG  
MOJOKERTO SATELIT JOMBANG**



Oleh :

Putri Astika Yunanda (1961015)

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN**

**STIE PGRI DEWANTARA**

**JOMBANG**

**2022/2023**

LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)  
PENGUNAAN SOSIAL MEDIA SEBAGAI DIGITAL MARKETING  
PADA PT. ADIRA DINAMIKA MULTI FINANCE TBK CABANG  
MOJOKERTO SATELIT JOMBANG



Oleh :

**Putri Astika Yunanda**

**(1961015)**

Menyetujui,  
Dosen Pembimbing Lapangan

**(Dr. Abd Rohim, SE., M.Si., CRA)**

Jombang, 10 September 2022

Pelaksana,

**(Putri Astika Yunanda)**

Menyetujui,  
Pendamping Lapangan

  
**ADIRA**  
**FINANCE**

**(Aan Zuhdi)**

Menyetujui,  
Ka. Prodi Manajemen

  
**STIE PGM**  
**PRODI**  
**MANAJEMEN**  
**JOMBANG**

**(Dr. Ermihati Pancaningrum, ST., MSM.)**

## **KATA PENGANTAR**

Puji dan syukur kami haturkan kehadiran Tuhan Yang Maha Kuasa karena dengan rahmat dan petunjuk-Nya dapat menyelesaikan Laporan Kuliah Kerja Magang (KKM) ini dibuat untuk memenuhi persyaratan akademik dalam menyelesaikan studi pada kampus STIE PGRI Dewantara Jombang khususnya dari program studi Manajemen konsentrasi Pemasaran. Laporan ini merupakan hasil dari kegiatan KKM yang dilakukan selama 40 hari di PT. Adira Dinamika Multi Finance Tbk Cabang Mojokerto. Penyelesaian laporan ini terwujud atas bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, untuk itu penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Abd. Rohim, SE., M. Si selaku Ketua STIE PGRI Dewantara Jombang dan Dosen Pembimbing Lapangan.
2. Ibu Dr. Erminati Pancaningrum ST., MSM selaku Ketua Program Studi Manajemen STIE PGRI Dewantara Jombang.
3. Bapak Aan Zuhdi sebagai Pendamping Lapangan.
4. Bapak/Ibu pegawai Adira Finance Cabang Mojokerto yang sudah memberikan ilmu serta wawasan.

Kami menyadari laporan ini masih ada kekurangan. Untuk itu, kami mengharapkan kritik dan saran yang membangun baik dari mahasiswa maupun para praktisi pendidik agar kedepannya bisa lebih sempurna dalam menyusun laporan.

Jombang, 10 September 2022

Penyusun

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN.....</b>	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>iii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>iv</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>v</b>
<b>BAB I_PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
<b>1.1 Latar Belakang Kuliah Kerja Magang .....</b>	<b>1</b>
<b>1.3 Manfaat Kuliah Kerja Magang.....</b>	<b>3</b>
<b>1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang.....</b>	<b>3</b>
<b>1.5 Jadwal Kerja Magang.....</b>	<b>4</b>
<b>BAB II_TUJUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG .....</b>	<b>5</b>
<b>2.1 Sejarah Perusahaan .....</b>	<b>5</b>
<b>2.2 Struktur Organisasi Perusahaan/Instansi.....</b>	<b>7</b>
<b>2.3 Kegiatan Umum Perusahaan/Instansi.....</b>	<b>10</b>
<b>BAB III_PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG .....</b>	<b>11</b>
<b>3.1 Pelaksanaan Kerja Magang.....</b>	<b>11</b>
<b>3.2 Hasil Pengamatan di Tempat Magang .....</b>	<b>11</b>
<b>3.3 Landasan Teori.....</b>	<b>13</b>
<b>3.4 Usulan Pemecahan Masalah/Solusi .....</b>	<b>14</b>
<b>BAB IV_KESIMPULAN DAN SARAN.....</b>	<b>16</b>
<b>4.1 Kesimpulan .....</b>	<b>16</b>
<b>4.2 Saran.....</b>	<b>16</b>
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>17</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>18</b>

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 1.1 Peta Kantor PT Adira Dinamika Multi Finance Tbk Cabang Mojokerto Satelit Jombang .....	4
Gambar 2.1 Logo PT Adira Dinamika Multi Finance Tbk .....	5
Gambar 2.2 Struktur Organisasi Perusahaan .....	7
Gambar 3.1 Share Pamflet Melalui Sosial Media.....	12

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1 Surat Keterangan Telah Melaksanakan Magang.....	18
Lampiran 2 Kegiatan Harian Mahasiswa/Logbook.....	19
Lampiran 3 Dokumentasi.....	23

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Kuliah Kerja Magang**

Perkembangan dunia bisnis yang semakin inovatif dan luas, menimbulkan persaingan antar perusahaan yang semakin ketat. Menghadapi fenomena seperti ini perusahaan harus cekatan dalam mengantisipasi masalah ini. Konsep dan penerapan digital marketing sebagai salah satu strategi yang dipilih dalam melakukan pemasaran merupakan pilihan tepat dimasa yang teknologinya sudah berkembang seperti saat ini.

Digital marketing bertujuan untuk menarik konsumen dan calon konsumen secara cepat, apalagi penerimaan teknologi, internet dan social media di masyarakat saat ini semakin luas, sehingga tidak heran kegiatan pemasaran digital dijadikan pilihan utama oleh perusahaan-perusahaan dalam melakukan pemasaran produk maupun jasa.

Menghadapi persaingan yang semakin ketat ini memaksa perusahaan lebih inovatif khususnya di bidang promosi agar konsumen tetap loyal pada perusahaan agar tingkat promosi yang diberikan atau di tawarkan menarik pada calon konsumen.

Media social yang umum digunakan untuk pemasaran dan periklanan antara lain Facebook, Instagram, Twitter, serta kini juga ada Tiktok yang juga bisa dijadikan media untuk promosi. Pemasaran media social tidak selalu berhubungan langsung dengan jual beli. Pemasaran ini memungkinkan untuk memasarkan konten dalam bentuk postingan di web, foto, atau video. Konten yang dijual di media social berkaitan dengan produk yang dijual.

Kebijakan promosi merupakan salah satu proses kegiatan yang menunjang untuk peningkatan penjualan, kegiatan promosi salah satu dari kegiatan pokok yang harus di jalankan oleh perusahaan agar perusahaan tetap berjalan untuk kelangsungan hidupnya. Kegiatan promosi ini sangat penting bagi suatu perusahaan karena melalui kegiatan inilah perusahaan dapat mengetahui tingkat penjualan dan minat dari suatu wilayah atas jasa atau produk.

Di era globalisasi seperti sekarang dengan kemajuan-kemajuan yang ada, kebutuhan semakin meningkat dari zaman ke zaman, seperti halnya alat transportasi yang semakin dibutuhkan oleh masyarakat pada umumnya. Akan tetapi untuk memiliki alat transportasi seperti sepeda motor dan mobil tidaklah mudah untuk memilikinya karena membutuhkan biaya yang cukup besar. Oleh karena itu bermunculan perusahaan-perusahaan *leasing* untuk memudahkan bagi pembiayaan kepemilikan kendaraan bermotor bagi masyarakat, dengan tingkatan persaingan antara perusahaan pembiayaan (*leasing*) pada akhirnya membutuhkan kegiatan promosi bagi perusahaan.

Dari hasil pengamatan maka saya memutuskan untuk mengambil judul “Penggunaan Sosial Media Sebagai Digital Marketing pada PT. Adira Dinamika Multi Finance Tbk, Cabang Mojokerto”.

Saya memilih PT. Adira Dinamika Multi Finance Tbk, Cabang Mojokerto sebagai tempat Kuliah Kerja Magang (KKM), karena saya tertarik di bidang pembiayaan/asuransi dan kantornya berdampingan dengan tempat kerja kakak saya sehingga bisa berangkat bersama saat kerja. Selama melaksanakan kegiatan KKM, saya berharap bukan hanya dapat mengaplikasikan ilmu yang didapat selama perkuliahan, berkontribusi, dan menciptakan sesuatu hal yang positif untuk tempat KKM. Tetapi dapat belajar berinteraksi dengan berbagai pihak, sehingga dapat membangun hubungan yang baik dalam mempersiapkan diri untuk memasuki dunia kerja yang sesungguhnya.

## **1.2 Tujuan Kuliah Kerja Magang**

Tujuan dari pelaksanaan Kuliah Kerja Magang adalah sebagai berikut:

1. Perlunya mengetahui keadaan sebenarnya yang terjadi di lapangan, sebagai aplikasi dari teori kuliah yang di dapatkan di bangku kuliah.
2. Untuk memaksimalkan digital marketing di sosial media secara konsisten dengan membuat pamflet/brosur.
3. Meningkatkan softskill mahasiswa (kemampuan dalam komunikasi, meningkatkan rasa percaya diri, memperbaiki sikap dan perilaku).

### **1.3 Manfaat Kuliah Kerja Magang**

Beberapa manfaat yang dapat diperoleh selama melaksanakan kegiatan Kuliah Kerja Magang di PT. Adira Dinamika Multi Finance, Tbk Cabang Mojokerto.

#### **1. Manfaat Bagi Mahasiswa**

- a. Mahasiswa dapat menerapkan dan mempraktekkan ilmu pengetahuan perkuliahan secara langsung di lapangan kerja.
- b. Menambah wawasan, pengetahuan dan pengalaman di lapangan kerja sesuai dengan bidangnya.
- c. Menambah dan meningkatkan keterampilan serta keahlian dibidang praktek.

#### **2. Manfaat Bagi Perguruan Tinggi**

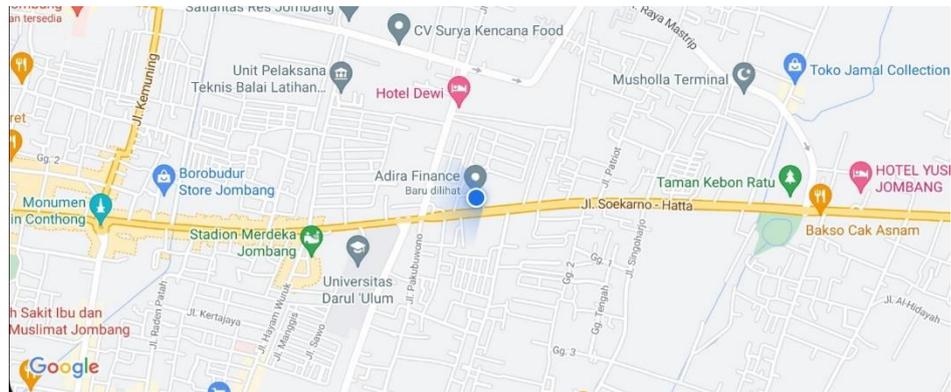
- a. Terjalinnnya kerjasama antara Unversitas dengan Instansi.
- b. Terciptanya hubungan Kerjasama yang saling menguntungkan antara kedua belah pihak, yaitu dapat menempatkan mahasiswa yang potensial untuk mendapatkan pengalaman.

#### **3. Manfaat bagi Instansi**

- a. Berperan sebagai sarana untuk menjembatani antara perusahaan dengan pihak STIE PGRI Dewantara untuk membina hubungan kerjasama lebih lanjut baik bersifat akademis maupun keorganisasian.
- b. Instansi dapat melihat tenaga kerja yang potensial dikalangan mahasiswa sehingga apabila suatu saat membutuhkan karyawan bisa merekrut mahasiswa tersebut

### **1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang**

Tempat Kuliah Kerja Magang (KKM) yang dilaksanakan di PT. Adira Dinamika Multi Finance Tbk Cabang Mojokerto Satelit Jombang, yang beralamat di Ruko Cempaka Mas A19-A20, Jln Soekarno-Hatta, Babatan, Kepuhkembeng, Kec. Peterongan, Kab. Jombang, Jawa Timur 61419, Indonesia.



*Gambar 1.1 Peta Kantor PT Adira Dinamika Multi Finance Tbk Cabang Mojokerto Satelit Jombang*

### **1.5 Jadwal Kerja Magang**

Kuliah Kerja Magang (KKM) ini berlangsung selama 40 hari dimulai pada tanggal 02 Agustus 2022 sampai dengan 10 September 2022. Pelaksanaan magang dilaksanakan setiap hari senin s/d sabtu dan jam kerja dari pukul 08.00 WIB s/d 16.00 WIB, dan kecuali hari sabtu jam kerja pukul 08.00 WIB s/d 12.00 WIB. Sedangkan, istirahat setiap pukul 12.00 WIB s/d 13.00 WIB.

## BAB II

### TUJUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG

#### 2.1 Sejarah Perusahaan



*Gambar 2.1 Logo PT Adira Dinamika Multi Finance Tbk*

Nama Lembaga : PT. Adira Dinamika Multi Finance, Tbk Cabang  
Mojokerto Satelit Jombang

Alamat : Ruko Cempaka Mas A19-A20, Jln Soekarno Hatta,  
Babatan, Kepuhkembeng, Kecamatan Peterongan,  
Kabupaten Jombang, Jawa Timur 61419, Indonesia.

PT Adira Dinamika Multi Finance Tbk atau Adira Finance didirikan pada tahun 1990 dan mulai beroperasi pada tahun 1991. Sejak awal, Adira Finance berkomitmen untuk menjadi perusahaan pembiayaan terbaik dan terkemuka di Indonesia. Adira Finance hadir untuk melayani beragam pembiayaan seperti kendaraan bermotor baik baru ataupun bekas. Melihat adanya potensi ini Adira Finance mulai melakukan penawaran umum melalui sahamnya pada tahun 2004 dan Bank Danamon menjadi pemegang saham mayoritas 75%. Melalui beberapa tindakan korporasi, saat ini Bank Danamon memiliki kepemilikan saham sebesar 92,07% atas Adira Finance. Sebagai anak perusahaan Bank Danamon, Adira Finance menjadi bagian dari MUFG Group yang merupakan salah satu bank terbesar di dunia.

Adira Finance telah menjadi perusahaan terkemuka di sektor pembiayaan yang melayani beragam merek dan produk. Di tahun 2017 Adira Finance menghadirkan platform *e-commerce* pembiayaan multiguna jasa *dicicilaja.com*, *marketplace* jual beli kendaraan *momobil.id*, dan diikuti *momotor.id* pada tahun 2018. Pada November 2021, Adira Finance meluncurkan

versi terbaru yaitu aplikasi Adiraku 2.0 yang dirancang untuk memberikan kemudahan layanan konsumen secara digital dan memberikan pengalaman bertransaksi secara *real time* dengan mudah, aman dan nyaman. Hingga 31 Maret 2022, Adira Finance mengoperasikan 438 jaringan usaha di seluruh Indonesia dengan didukung sekitar 17 ribu karyawan, untuk melayani 1,8 juta konsumen dengan jumlah piutang yang dikelola mencapai Rp 40,8 triliun.

Adira Finance senantiasa berupaya untuk memberikan kontribusi kepada bangsa dan negara Indonesia. Melalui identitas dan janji brand “Sahabat Setia Selamanya”, Adira Finance berkomitmen untuk menjalankan misi yang berujung pada peningkatan kesejahteraan masyarakat Indonesia. Hal itu dilakukan melalui penyediaan produk dan layanan yang beragam sesuai siklus kehidupan konsumen dari pembiayaan multiguna, perlengkapan rumah tangga dan elektronik (durables), otomotif (motor dan mobil), hingga pembiayaan umroh (Syariah).

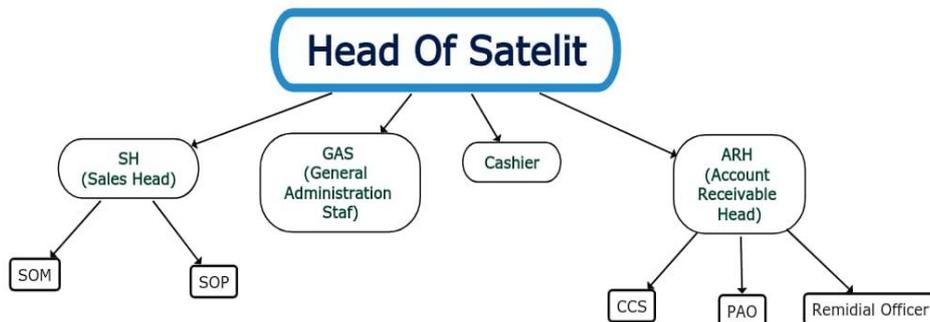
**Visi PT. Adira Dinamika Multi Finance Tbk Cabang Mojokerto Satelit Jombang**

1. Menciptakan nilai bersama demi kesinambungan Perusahaan dan kesejahteraan masyarakat Indonesia.

**Misi PT. Adira Dinamika Multi Finance Tbk Cabang Mojokerto Satelit Jombang**

1. Menyediakan produk dan layanan yang beragam sesuai dengan siklus kehidupan pelanggan
2. Memberikan pengalaman yang menguntungkan dan bersahabat kepada pemangku kepentingan.
3. Memberdayakan komunitas untuk mencapai kesejahteraan.

## 2.2 Struktur Organisasi Perusahaan/Instansi



Gambar 2.2 Struktur Organisasi Perusahaan

### Tugas dan tanggung jawab :

#### 1. Head Of Satelit

- Identifikasi masalah sehubungan dengan kasuskasus yang terjadi di *Satellite* untuk mencari solusi yang efektif dan *win-win solution*, serta monitor penyelesaiannya.
- Mengevaluasi dan memberikan penilaian kinerja dan C&C kepada seluruh bawahannya di *Satellite*.
- Bertanggung jawab atas kelancaran dan keakuratan dokumen dan laporan yang diserahkan ke Cabang

#### 2. Sales Head

- Mencapai target *booking* yang telah ditetapkan dengan cara membina hubungan *personal* dan bisnis dengan *Channel Distribution* serta membuat program *Marketing* agar *coverage* dan kontribusinya meningkat.
- Mencapai target *booking* yang telah ditetapkan dengan cara membina hubungan *personal* dan bisnis dengan *Channel Distribution* serta membuat program *Marketing* agar *coverage* dan kontribusinya meningkat.

- Memastikan bahwa proses akuisisi (*Marketing* dan pra-kredit) berjalan sesuai dengan SOP.

### **3. SOM (Sales Officer Mcy Staff)**

- Menawarkan produk-produk Adira kepada Existing maupun New Costumer.
- Mendapatkan Order dari Channel Distribution, Melakukan initial data, memverifikasi dan melengkapi dokumen Costumer dan aplikasi kredit.
- Memonitor progres aplikasi dan menginformasikan keputusan kredit kepada Dealer dan Costumer.

### **4. GAS (General Admin Staff)**

- Penerimaan dan penyerahan jaminan pembiayaan (BPKB).
- Pengajuan pembelian barang untuk keperluan operasional cabang.
- Menjalankan fungsi kepegawaian terkait dengan karyawan yang ada di cabang.

### **5. Remedial Officer**

- Melakukan kegiatan penanganan dan penyelesaian pembiayaan bermasalah dengan collection.
- Penyelesaian melalui eksekusi jaminan (penjualan/lelang)
- Bersama dengan legal penyelesaian melalui jalur hukum. Mendampingi Unit ULaMM dalam hal mengelola pembiayaan bermasalah.

### **6. ARH (Account Receivable Head)**

- Mengkoordinasi, mengontrol, dan memonitor penanganan nasabah yang berada pada overdue 1-60 hari.
- Mengurangi kerugian perusahaan melalui penagihan yang efektif dan efisien dengan mengkoordinasi, mengarahkan, mengontrol, atau mengulas performance External Collector di Cabang tersebut.
- Menganalisis data collector sebagai dasar menyusun strategi collection.

### **7. CCS (Cluster Collection Support)**

- Melakukan pemeriksaan secara berkala atas proses kerja dan kelengkapan

dokumen operasional collection zona sesuai kebijakan yang berlaku.

- Membantu koordinasi melaksanakan rencana kerja/program zona guna mencapai target performa zona.

#### **8. SOP (Standard Operating Procedure)**

- Menjelaskan dan merekomendasikan produk pembiayaan Adira secara jelas dan sesuai dengan profil produk Adira, dalam rangka mempengaruhi konsumen untuk membeli produk tersebut agar target produktivitas penjualan dapat dicapai.
- Mendapatkan Order dari Channel Distribution, Melakukan initial data, memverifikasi dan melengkapi dokumen Customer dan aplikasi kredit.
- Memantau kemajuan aplikasi kredit nasabah dan menginformasikan keputusan kredit kepada dealer dan nasabah.

#### **9. PAO (Problem Account Officer)**

- Menerima daftar kunjungan harian (DKH)/Surat Tugas (ST) dan melaksanakannya sesuai dengan area yang ditugaskan oleh A/R Head.
- Melaksanakan penagihan/penerimaan unit kendaraan atas nasabah yang keterlambatan pembayaran sesuai bucket dan areanya (61-120 hari); didukung oleh proses administrasi yang benar & valid sesuai dengan kebijakan penagihan. Penetapan bucket Problem Account Officer (PAO) bisa dilakukan perubahan sesuai dengan kebijakan divisi Collection.
- Menyerahkan uang hasil penagihan kepada teller/aplikasi Adiraku dan penerimaan unit kendaraan kepada warehouse dilengkapi dengan dokumen pendukungnya. Memastikan unit yang diterima merupakan unit obyek pembiayaan perusahaan. Menjelaskan dan menawarkan kepada nasabah mengenai program Kredit Lancar atas unit yang sudah diterima oleh Adira Finance.

#### **10. Chasier**

- Melakukan tugas menerima angsuran nasabah, sekaligus menawarkan produk peminjaman dana kepada nasabah yang sedang

### 2.3 Kegiatan Umum Perusahaan/Instansi

PT Adira Dinamika Multi Finance, Tbk (Adira Finance) adalah sebuah perusahaan pembiayaan non-bank (multi finance). Bisnis utama yang dipasarkan Adira Finance adalah pembiayaan kendaraan bermotor, baik roda dua maupun roda empat. Selain memasarkan produk pembiayaan otomotif, Adira Finance juga menawarkan produk pinjaman dana tunai yang menjadi tanggung jawab Divisi Non Dealer Sales (NDS).

Bidang utama PT Adira Dinamika Multi Finance Tbk Cabang Mojokerto Satelit Jombang bergerak dibidang pelayanan dan jasa, diantaranya sebagai berikut :

1. Melayani perkreditan mobil dan motor dengan berbagai tipe dan jenis.

PT. Adira Dinamika Multi Finance Tbk menawarkan untuk memiliki kendaraan (kredit motor baru dan bekas) dari berbagai merk dengan persyaratan kredit yang mudah, tenor yang panjang, serta sistem penyimpanan BPKB yang aman.

2. Melayani Perkreditan peralatan elektronik.

PT. Adira Dinamika Multi Finance Tbk menawarkan untuk memiliki produk elektronik seperti laptop, kulkas, AC, mesin cuci, TV, serta perabotan rumah tangga seperti furniture, lemari, dan lain-lain dari berbagai merk dengan persyaratan kredit yang mudah, pilihan pembayaran yang banyak.

3. Melayani Pinjaman Dana.

PT. Adira Dinamika Multi Finance Tbk juga melayani pinjaman dana dengan gadai BPKB, sehingga nasabah yang memiliki kebutuhan mendesak bisa meminjam uang.

## **BAB III**

### **PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG**

#### **3.1 Pelaksanaan Kerja Magang**

Pelaksanaan Magang dilaksanakan mulai tanggal 02 Agustus 2022 sampai 10 September 2022. Dengan jadwal masuk setiap hari Senin-Sabtu mulai pukul 08.00 WIB – 16.00 WIB. Pada hari Senin – Jumat mulai pukul 08.00 WIB - 16.00 WIB, Sedangkan pada hari Sabtu mulai pukul 08.00 WIB – 12.00 WIB.

PT. Adira Dinamika Multi Finance Tbk Cabang Mojokerto Satelit Jombang, beralamat di Ruko Cempaka Mas A19-A20, Jln Soekarno-Hatta, Babatan, Kepuhkembang, Kec. Peterongan, Kab. Jombang, Jawa Timur 61419, Indonesia.

Adapun kegiatan yang dilakukan mahasiswa STIE PGRI Dewantara Jombang sebagai berikut :

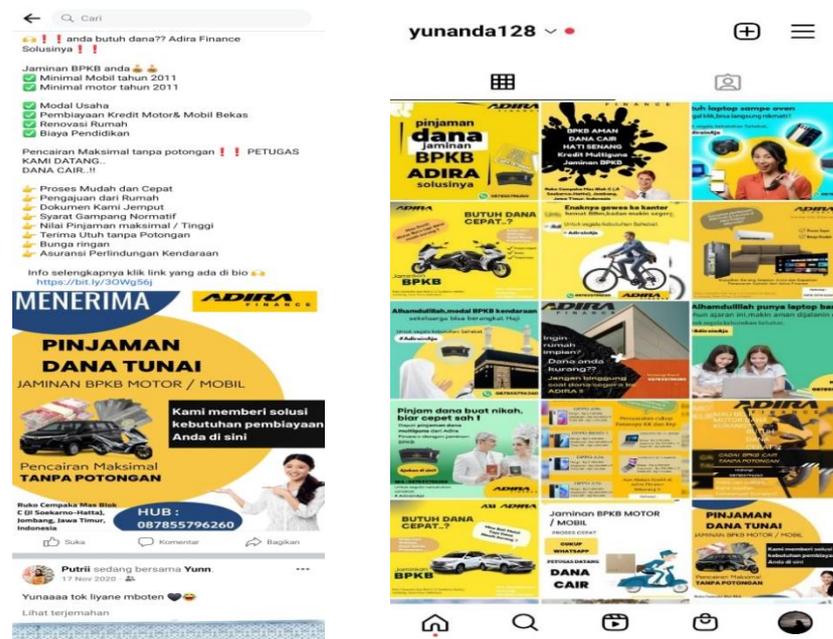
- a. Share Pamflet melalui Instagram dan facebook
- b. Menyebarkan brosur
- c. Membuat Pamflet dan brosur
- d. Menelepon nasabah adira untuk penawaran kembali
- e. Mencatat register nasabah
- f. Register map nasabah batal tolak

#### **3.2 Hasil Pengamatan di Tempat Magang**

Dalam pelaksanaan magang PT. Adira Dinamika Multi Finance Tbk Cabang Mojokerto adapun kegiatan yang dilakukan dibidang marketing penulis banyak melakukan kegiatan seperti membuat pamflet dan brosur berdasarkan layanan jasa perusahaan, memposting pamflet lewat Instagram dan Facebook, membagikan brosur, dan menelepon ulang nasabah untuk penawaran kembali. Karena itulah, penulis mengambil focus untuk menyusun laporan yang berhubungan dengan penggunaan media social sebagai digital

marketing pada perusahaan PT.Adira Dinamika Multi Finance Tbk Cabang Mojokerto.

Layanan jasa yang sedang dijalankan PT.Adira Dinamika Multi Finance Tbk merupakan jasa yang ditawarkan kepada masyarakat yang meliputi penawaran pinjaman dana tunai, pengkreditan mobil dan motor dengan berbagai tipe dan jenis, dan pengkreditan peralatan elektronik (Durables). Layanan jasa tersebut dipasarkan melalui postingan pamflet atau gambar dengan memanfaatkan media social yaitu market place Facebook dan Instagram. Dengan menggunakan aplikasi ini akan mempermudah untuk mencari calon nasabah.



Gambar 3.1 Share Pamflet Melalui Sosial Media

Dalam melakukan social media marketing akan membantu dalam mengenalkan produk atau jasa kepada para konsumen, karena media social membantu perusahaan menemukan konsumen dan membangun hubungan dalam mencari konsumen. Di media social PT. Adira Dinamika Multi Finance Tbk Cabang Mojokerto terkendala pengikut Instagram dan Facebook masih rendah. Jika pengikutnya banyak postingan besar maka peluang untuk mendapatkan konsumen sangatlah besar pula.

Dari hasil pengamatan ditemukan adanya kendala yaitu pemasaran melalui media sosial seperti postingan pamflet atau video harus konsisten dibuat dan memerlukan inovasi-inovasi agar strategi yang digunakan mampu berhasil. Digital marketing membantu perusahaan dalam memasarkan produk jasa mereka, sehingga dapat mudah dijangkau konsumen yang tengah mencari produk tersebut.

### **3.3 Landasan Teori**

#### **1) Pengertian Digital Marketing**

Digital marketing merupakan pemanfaatan dari internet sebagai suatu teknologi yang menghubungkan komunikasi dua arah antara penjual dengan pembeli (Oktaviani & Rustandi, 2018). Digital marketing digunakan untuk memperluas pemasaran dari cara konvensional menjadi serba digital untuk dijangkau konsumen secara tepat waktu dan fleksibel. Digital marketing telah mengalami evolusi dari kegiatan pemasaran yang menggunakan sarana online menjadi proses memperoleh konsumen, membangun preferensi konsumen, promosi produk dan merek, pemeliharaan konsumen dan peningkatan penjual (Purwana, Rahmi & Aditya, 2018).

#### **2) Manfaat Digital Marketing**

Menurut Kotler (2002; 758), pemasaran online atau digital marketing memiliki banyak keuntungan bagi pelanggan atau konsumen dan pelaku pasar.

##### **a. Manfaat bagi pelanggan**

- Nyaman. Pelanggan dapat memesan barang di mana saja selama 24 jam sehari. Pelanggan tidak harus pergi ke perusahaan tempat mereka menjual.
- Informasi. Pelanggan dapat memperoleh informasi komparatif tentang perusahaan, produk, dan pesain mereka tanpa meninggalkan kantor atau rumah mereka.

- Haluskan sedikit. Pelanggan tidak harus berurusan dengan provokasi dan emosi, sehingga mereka tidak perlu antre untuk melakukan pembelian.
  - Pelanggan dapat memesan barang sesuai dengan keinginannya. Pelanggan dapat mengirimkan permintaan mereka langsung ke perusahaan tentang barang dan jasa yang mereka butuhkan. Untuk memungkinkan pembeli menemukan kelebihan dan kekurangan barang tersebut.
- b. Manfaat pemasaran
- Cepat menyesuaikan dengan kondisi pasar. Perusahaan dapat dengan cepat menambahkan produk ke penawaran mereka dan mengubah harga serta deskripsi produk.
  - Biaya rendah. Pemasar online dapat menghindari biaya manajemen toko, biaya sewa, asuransi, dan infrastruktur yang menyertainya. Mereka dapat membuat katalog digital dengan biaya yang jauh lebih rendah daripada mencetak dan mengirimkan katalog kertas.
  - Mengembangkan hubungan. Pemasar online dapat berbicara dengan pelanggan dan belajar lebih banyak dari mereka. Pemasar dapat mengunduh laporan yang diperlukan atau demo gratis perangkat lunak pemasar.
  - Mengukur ukuran penonton. Pemasar dapat mengetahui berapa persentase pelanggan yang berbelanja online dapat mengunjungi situs yang telah mereka buat. Informasi ini akan membantu pelaku pasar meningkatkan tawaran dan iklan mereka.

### **3.4 Usulan Pemecahan Masalah/Solusi**

Dari hasil pengamatan pada PT Adira Dinamika Multi Finance Tbk, Cabang Mojokerto tidak begitu aktif dalam bersosial media. Zaman sekarang banyak perusahaan yang menggunakan sosial media sebagai digital marketing karena informasinya dapat di jangkau masyarakat secara luas. Salah satu

pemasaran online yang dilakukan PT.Adira Dinamika Multi Finance Tbk,Cabang Mojokerto yaitu menggunakan postingan pamflet atau gambar melalui media social khususnya Whatsapp karena perusahaan tidak begitu aktif dalam menggunakan Instagram atau Facebook.

Pemasaran secara online dapat menggunakan pamflet dengan gambar yang menarik dan mencantumkan informasi lengkap yang ditawarkan perusahaan baik produk maupun jasa.Pemasaran online menggunakan pamflet adalah strategi terbaik untuk digital saat ini,karena sudah banyak orang yang memiliki gadget dan aktif dalam media sosial.

Adapun solusi dalam kendala diatas, yaitu selalu aktif dan konsisten dalam memposting pamflet atau gambar melalui media sosial dan membuat konsep yang lebih menarik setiap harinya bisa mencari referensi postingan pamflet di Instagram maupun Facebook. Dalam membuat design postingan di sosial media bisa belajar secara mandiri melalui youtube, sehingga lebih mudah dalam menyelesaikan tugas yang diberikan serta menambah kemampuan dalam membuat design.Saat mengelola design pamflet dan brosur,terlebih dahulu membuat rancangan tentang layanan produk usaha yang ditawarkan PT Adira Dinamika Muliti Finance Tbk Cabang Mojokerto yang harus memenuhi standar seperti gambar dan teks harus jelas.Saat mengelola postingan di media sosial,terlebih dahulu merancang caption dengan kata kata yang dapat menarik kepercayaan pelanggan.

## **BAB IV**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **4.1 Kesimpulan**

Dari hasil Kuliah Kerja Magang (KKM) yang dilaksanakan di PT. Adira Dinamika Multi Finance Tbk Cabang Mojokerto penulis menarik kesimpulan bahwa digital marketing merupakan strategi yang dapat digunakan bagi perusahaan ini untuk meningkatkan penjualan serta melakukan promosi, apalagi dengan makin berkembangnya teknologi dan social media yang telah dibuat oleh perusahaan, maka hal ini sangat bermanfaat bagi perusahaan. Dengan membuat pamflet dan brosur sebagai salah satu cara promosi di media social juga sangat penting, karena ini adalah salah satu cara yang mampu menarik pelanggan dengan cepat, apalagi saat ini semua orang pasti memiliki media social.

#### **4.2 Saran**

Berdasarkan pengamatan yang diperoleh pada objek KKM, PT. Adira Dinamika Multi Finance Tbk Cabang Mojokerto sudah baik dalam melakukan promosi layanan jasa melalui media social dan penyebaran brosur, hanya perlu di tingkatkan lagi dalam pemasaran online melalui media social dan konsisten dalam memposting segala pamflet tentang layanan jasa Adira Finance agar lebih menarik pelanggan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Wahyuni,Rosintah N.(2021).*Memaksimalkan Strategi Digital Marketing di CV.Graha Insan Mandiri Berkah Jombang*.Laporan KKM.STIE PGRI Dewantara Jombang.
- Riwayat Singkat Perusahaan.* (2022, Juni 7). Retrieved from [https://www.adira.co.id/informasi\\_umum](https://www.adira.co.id/informasi_umum)
- Kurniawan,Nicky.(2021).*Pemanfaatan Digital Marketing Dalam Meningkatkan Penjualan UMKM di Kabupaten Siak*.Skripsi.Universitas Islam Riau Pekanbaru.
- Tim.(2021).*Pedoman Kuliah Kerja Magang Mahasiswa*.Jombang : STIE PGRI Dewantara Jombang.

## Lampiran 1 Surat Keterangan Telah Melaksanakan Magang



### SURAT KETERANGAN

No :002/AF-JBG/IX/2022

Hal :Surat Keterangan Kuliah Kerja Magang

Lampiran :-

Kepada Yth.

Bpk/Ibu Ketua Prodi Manajemen (STIE) PGRI DEWANTARA JOMBANG ditempat.

Dengan hormat,

Bersamaan dengan surat ini kami menerangkan bahwa Mahasiswa dibawah ini :

No	Nama	NIM	Prodi
1	Putri Astika Yunanda	1961015	Manajemen

Telah menyelesaikan Kuliah Kerja Magang pada tanggal 02 Agustus – 10 September 2022 dengan baik. Demikian surat ini kami sampaikan dan atas kerjasamanya kami mengucapkan terimakasih.

Jombang, 12 September 2022

Hormat Kami

**Aan Zuhdi** N A N G E

Kepala Unit PT Adira Finance Satellite Jombang

PT. Adira Dinamika Multi Finance Tbk  
Jl. Yos Sudarso No. 29 - 35  
Mojokerto

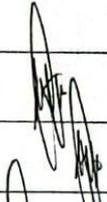
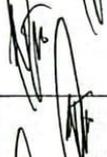
T. : (0321) 330393 / 330394  
F. : (0321) 325842

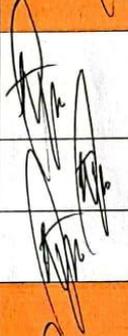
## Lampiran 2 Kegiatan Harian Mahasiswa

### FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA

**Nama** : Putri Astika Yunanda  
**Nim** : 1961015  
**Program Studi** : Manajemen Pemasaran  
**Tempat KKM** : PT.Adira Dinamika Multi Finance Tbk. Cabang Mojokerto  
 Satelit Jombang  
**Bagian/Bidang** : Marketing

Minggu Ke	Tanggal	Jenis Kegiatan	Tanda Tangan
1	02 Agustus 2022	Pembukaan serta pengenalan kepada karyawan	
		Membuat desain pamflet	
	03 Agustus 2022	Memposting pamflet di media sosial	
	04 Agustus 2022	Membuat pamflet dan brosur	
		Memposting pamflet lewat di media sosial	
	05 Agustus 2022	Membuat Pamflet dan brosur	
	06 Agustus 2022	Mencatat data nasabah	
07 Agustus 2022	Libur hari Minggu		
	08 Agustus 2022	Mencari nasabah dengan menyebar brosur dan menelepon nasabah adira	

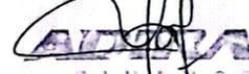
2	09 Agustus 2022	Membuat pamflet durabel	
	10 Agustus 2022	Mempromosikan pamflet melalui digital marketing	
	11 Agustus 2022	Menawarkan pengajuan kepada nasabah adira lewat telepon dan sebar brosur	
	12 Agustus 2022	Membuat pamflet motor dan mobil	
	13 Agustus 2022	Mempromosikan melalui digital marketing	
	14 Agustus 2022	Libur hari Minggu	
3	15 Agustus 2022	Belanja keperluan kantor untuk memperingati HUT RI ke 77	
	16 Agustus 2022	Menghias kantor memperingati HUT RI ke 77	
	17 Agustus 2022	Libur HUT RI ke 77	
	18 Agustus 2022	Bersosialisasi bersama karyawan kantor dengan mengadakan lomba memperingati HUT RI ke 77	
	19 Agustus 2022	Cek berkas nasabah	
	20 Agustus 2022	Membuat desain pamflet untuk promosi	

	21 Agustus 2022	Libur hari Minggu	
4	22 Agustus 2022	Menawarkan pengajuan lewat telepon dan sebar brosur	
	23 Agustus 2022	Membuat pamflet dan brosur	
	24 Agustus 2022	Libur ada kepentingan kantor	
	25 Agustus 2022	Menawarkan pengajuan kepada nasabah adira lewat telepon	
	26 Agustus 2022	Mempromosikan lewat digital marketing	
	27 Agustus 2022	Mencatat register nasabah	
		28 Agustus 2022	Libur hari Minggu
5	29 Agustus 2022	Menawarkan pembiayaan kepada nasabah adira lewat telepon	
	30 Agustus 2022	Membuat pamflet dan share lewat media sosial	
	31 Agustus 2022	Sebar brosur dan share pamflet lewat media sosial	
	01 September 2022	Register map batal tolak	
	02 September 2022	Membuat dan share pamflet lewat media sosial	

	03 September 2022	Mencatat register nasabah	
	04 September 2022	Libur hari Minggu	
6	05 September 2022	Menyebarkan Brosur dan share pamflet lewat media sosial	
	06 September 2022	Register map nasabah batal tolak	
	07 September 2022	Share pamflet lewat media sosial	
	08 September 2022	Sebar brosur dan share pamflet lewat media sosial	
	09 September 2022	Desain pamflet dan share pamflet lewat media sosial	
	10 September 2022	Mencatat Register map nasabah	
		Penutupan	
		Pemberian Cenderamata	

Jombang, 12 September 2022

Pendamping Carangan

  
 (Aan Zuhdi)

### Lampiran 3

a. Menelepon nasabah untuk melakukan penawaran kembali



b. Membuat pamflet/brosur



c. Sebar brosur



d.Register map nasabah batal tolak



e.Mencatat register nasabah



f.Penutupan dan pemberian cendera mata





## SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PGRI DEWANTARA

PROGRAM STUDI – AKUNTANSI (B)  
PROGRAM STUDI – MANAJEMEN (B)

Jl. Prof. Moh yamin No.77 Telp. 0321-865180, Fax 0321-853807 Jombang 61471  
Email : info@stiedewantara.ac.id website: www.stiedewantara.ac.id

### PENILAIAN KULIAH KERJA MAGANG MAHASISWA

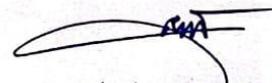
Nama : PUTRI ASTIKA YUNANDA  
NIM : 1961015  
Program Studi : Manajemen Pemasaran  
Tempat Magang : PT Adira Dinamika Multi Finance Tbk Cabang Mojokerto  
Satelit Jombang  
Bagian/Bidang : Marketing

Catatan : Penilaian harap diisi dalam angka

No.	Aspek yang Dinilai	Nilai (0 - 100)
1.	Keaktifan konsultasi	70
2.	Motivasi	90
3.	Pengetahuan tentang tugas dalam obyek KKM	90
4.	Tata Bahasa dan kerapihan laporan	85
5.	Kejelasan menyampaikan laporan	90
6.	Sistematika laporan	85
7.	Kemampuan mengidentifikasi masalah	90
8.	Kemampuan memberikan alternatif pemecahan masalah	85
Jumlah		705
Nilai Rata-Rata		88,12

Jombang, 20 September 2022

Dosen Pembimbing Lapangan,

  
(Dr. Abd. Rahim, SE., M.Si., CRA.)



## SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PGRI DEWANTARA

PROGRAM STUDI – AKUNTANSI (B)

PROGRAM STUDI – MANAJEMEN (B)

Jl. Prof. Moh yamin No.77 Telp. 0321-865180, Fax 0321-853807 Jombang 61471

Email : info@stiedewantara.ac.id website: www.stiedewantara.ac.id

### PENILAIAN KULIAH KERJA MAGANG MAHASISWA

#### STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG

Nama : Putri Astika Yunanda  
NIM : 1961015  
Program Studi : Manajemen  
Tempat Magang : PT. Adira Dinamika Multi Finance Tbk Cabang Mojokerto  
Satelit Jombang  
Alamat Tempat Magang : Ruko Cempaka Mas Blok C (Jl Soekarno-Hatta), Kec. Peterongan  
Kab. Jombang, Jawa Timur  
Bagian/Bidang : Marketing

No.	Aspek Yang Dinilai	Nilai (0 - 100)
1.	Disiplin kerja	95
2.	Kerjasama dalam tim/hubungan dengan rekan kerja	96
3.	Sikap, etika dan tingkah laku saat bekerja	95
4.	Kreativitas dan ketrampilan	97
5.	Kemampuan mengaplikasikan pengetahuan akademis dalam pekerjaan	93
6.	Kemampuan menyesuaikan diri dalam pekerjaan dan lingkungan kerja	95
7.	Kemampuan berkomunikasi	95
8.	Produktivitas Kerja*	96
Jumlah		762
Nilai Rata-Rata		95,2

Catatan : Penilaian harap diisi dalam angka

\*Peserta magang menghasilkan produk/ karya

Catatan:

Jombang. 12 September 2022

Pendamping Lapangan/Pejabat Penilai\*\*,

  
FINANCE  
(Aan Zuhdi)

\*\* dituliskan nama pejabat penilai disertai tanda tangan dan stempel perusahaan/instansi