

LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN DI
ADHOM DIGITAL



Oleh:

Aas Nur Afifah 2161065

PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI (STIE) PGRI DEWANTARA
JOMBANG
2024

**KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN DI
ADHOM DIGITAL**



Oleh:

Aas Nur Afifah 2161065

Jombang, 31 Agustus 2024

Menyetujui

Pendamping Lapangan


ADHOM
DIGITAL
(Adhomo Sdjuhur S.Pd)

Dosen Pembimbing Lapangan


(Novita Mardiani., SE., MM)
NIDN. 0722118903

Mengetahui,
Ketua Prodi Manajemen


(Dr. Eminat Pancaningrum ST., MSM)
NIDN.0716097205

KATA PENGANTAR

Dengan memanjatkan puji syukur kehadiran Allah SWT, atas segala limpahan rahmat dan karunia-nya kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan ini. Laporan ini dibuat berdasarkan kebutuhan untuk menyelesaikan laporan KKM, serta untuk memenuhi tugas pada semester ganjil.

Dalam penyusunan laporan ini penulis menyadari sepenuhnya bahwa selesainya laporan KKM ini tidak terlepas dari dukungan, semangat, serta bimbingan dari berbagai pihak, baik bersifat moril maupun materil. Oleh karena itu penulis ingin menyampaikan ucapan terimakasih kepada :

1. Ibu Novita Mardiani., SE., MM selaku Dosen Pembimbing Lapangan (DPL)
2. Ibu Dr. Erminati Pancaningrum ST., MSM selaku Ketua Program Studi Ilmu Ekonomi STIE PGRI Dewantara Jombang.
3. Bapak Adhomussdjuhur S.Pd selaku Direktur Adhom Digital
4. Semua Karyawan / Staff Adhom Digital

Mahasiswa magang menyadari bahwa dalam laporan KKM ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, penulis bersedia menerima segala kritik dan saran yang bersifat membangun akan menyempurnakan penulisan laporan KKM ini serta bermanfaat bagi mahasiswa magang dan pembaca.

Jombang, 31 Agustus 2024

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR GAMBAR.....	v
DAFTAR TABEL	vi
DAFTAR LAMPIRAN	vii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Kuliah Kerja Magang.....	1
1.2 Tujuan Kuliah Kerja Magang.....	2
1.3 Manfaat Kuliah Kerja Magang.....	3
1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang.....	4
1.5 Jadwal Kuliah Kerja Magang.....	4
BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG.....	5
2.1 Sejarah Perusahaan.....	5
2.1.1 Visi Misi Adhom Digital	6
2.2 Struktur Organisasi.....	6
2.3 Kegiatan Umum Perusahaan	7
BAB III PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG.....	9
3.1 Pelaksanaan Kerja Magang	9
3.2 Hasil Pengamatan di Tempat Magang.....	12
3.3 Usulan Pemecah Masalah/ Solusi.....	13
BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN.....	14
4.1 Kesimpulan.....	14
4.2 Saran.....	14
DAFTAR PUSTAKA	15

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang	2
--	----------

DAFTAR TABEL

Tabel 2.2 Struktur Organisasi	4
Tabel 3.1 Alur Pembelian Barang	9

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Penerimaan Magang.....	31
Lampiran 2 Surat Selesai Magang	32
Lampiran 3 Formulir Kegiatan Harian.....	33
Lampiran 4 Dokumentasi.....	35
Lampiran 5 Penilaian Pendamping Lapangan.....	36
Lampiran 6 Penilaian Dosen Pembimbing Lapangan.....	38

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Kuliah Kerja Magang

Pemasaran sangat penting untuk meningkatkan pertumbuhan bisnis di masa depan karena pertumbuhan ekonomi global dan kehadiran perusahaan baru. Semakin ketat dan tajam persaingan, perusahaan berusaha supaya produk yang dihasilkannya dapat laku terjual atau dapat menguasai pasar serta mendapatkan keuntungan yang sebesar mungkin. Oleh karena itu, setiap perusahaan harus mampu memanfaatkan sumber dayanya sebaik mungkin dan mencoba hal baru, terutama dalam hal pemasaran, yang merupakan bagian yang sangat penting dari proses tersebut.

Setiap bisnis akan selalu berusaha menarik pembeli untuk mencapai tujuan mereka. Perusahaan tidak hanya harus menyediakan produk berkualitas tinggi dengan harga yang wajar, tetapi juga harus memberi tahu calon konsumen tentang produk tersebut dan di mana mereka dapat membelinya agar berhasil.

Perusahaan harus memiliki strategi untuk membuat produknya lebih dikenal oleh konsumen; tenaga penjual adalah salah satu metode promosi yang sangat efektif untuk mendekatkan konsumen dengan produk yang dijualnya. Pemasaran langsung adalah strategi yang digunakan oleh Adhom Digital. Ini adalah pemasaran jarak jauh yang dilakukan melalui media sosial dan platform e-commerce seperti Shopee, Tokopedia, dan bahkan katalog. Dengan strategi ini, perusahaan dapat menghasilkan nilai penjualan yang tinggi dengan biaya yang cenderung rendah. Terdapat banyak jenis pemasaran langsung saat ini, mulai dari metode konvensional hingga metode kontemporer yang menggunakan internet. Adhom Digital menggunakan strategi direct marketing kontemporer.

Penjual harus memiliki strategi pemasaran direct marketing yang diakui untuk mendapatkan banyak pelanggan. Salah satu strategi pemasaran yang dikenal cukup efektif untuk menjangkau pelanggan dan meningkatkan

penjualan produk adalah direct marketing. Kotler (dalam Alma, 2016:79) mendefinisikan pemasaran langsung sebagai sistem pemasaran interaktif yang menggunakan satu atau lebih media iklan untuk mempengaruhi respons dan atau transaksi yang dapat diukur di setiap lokasi.

Dengan adanya direct marketing ini mampu memberikan nilai penjualan tinggi dengan biaya yang relatif rendah. Untuk menghasilkan nilai penjualan yang tinggi dengan biaya yang relatif rendah melalui direct marketing ini. Sekarang ada banyak model direct marketing yang dapat diterapkan. mulai dari metode konvensional hingga modern yang menggunakan perkembangan teknologi digital. Potensi untuk meningkatkan penjualan akan menjadi lebih besar jika pendekatan diterapkan dengan benar. Selain meningkatkan penjualan, keberhasilan dalam pemasaran langsung dapat membantu Adhom Digital mengurangi biaya pemasaran dan promosi produk. Dalam direct marketing, inovasi baru muncul sebagai hasil dari perkembangan tren dan kemajuan teknologi.

1.2 Tujuan Kuliah Kerja Magang.

Tujuan yang dicapai dalam melakukan Kuliah Kerja Magang (KKM) adalah:

- 1** Mengintegrasikan pengetahuan teoritis yang diperoleh selama perkuliahan ke dalam situasi dan tantangan nyata di tempat kerja, sehingga meningkatkan pemahaman dan keterampilan profesional..
- 2** Mengungkap metode direct marketing yang digunakan Adhom Digital untuk menjangkau konsumen secara langsung dan personal dalam lingkup perdagangan online.
- 3** Mengidentifikasi dan mengevaluasi minat karier, serta mendapatkan pengalaman praktis yang membantu merencanakan jalur karier yang lebih baik setelah lulus.

1.3 Manfaat Kuliah Kerja Magang.

A. Bagi Mahasiswa

1. Mahasiswa dapat menerapkan ilmu pengetahuan dan teori yang dipelajari di kelas ke dalam situasi dunia kerja nyata, sehingga memperkuat pemahaman dan relevansi materi akademis.
2. Melalui magang, mahasiswa memiliki kesempatan untuk berinteraksi dengan para profesional di bidang terkait, membangun relasi, dan membuka peluang karier setelah lulus.
3. Magang memberikan kesempatan bagi mahasiswa untuk mengeksplorasi minat dan passion mereka di bidang tertentu, membantu mereka membuat keputusan yang lebih baik terkait jalur karier.

B. Bagi Lembaga Perguruan

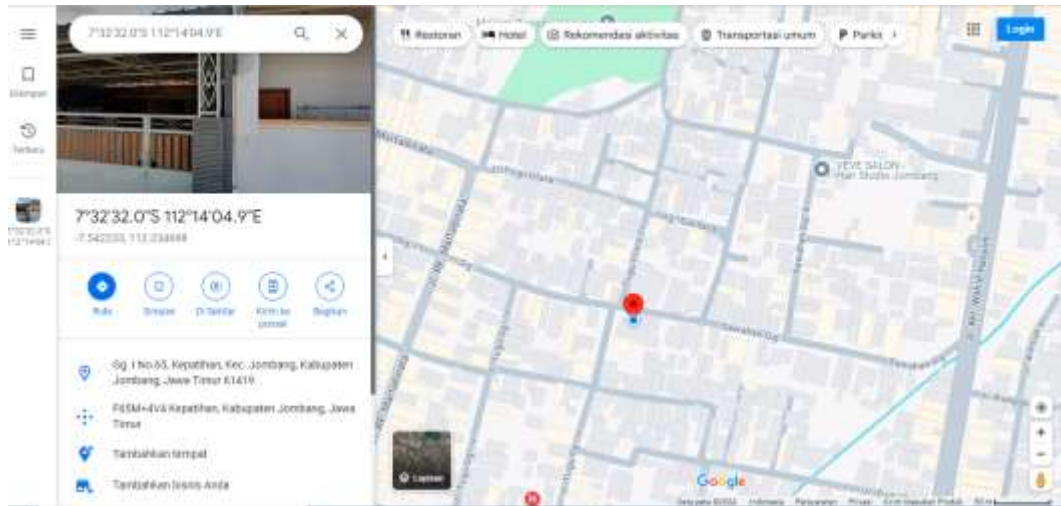
KKM membuka peluang untuk menjalin kerja sama lebih erat dengan perusahaan, memperluas jaringan antara perguruan tinggi dan dunia kerja. Selain itu, umpan balik dari industri dapat membantu lembaga memperbarui kurikulum agar tetap relevan dengan kebutuhan pasar kerja.

C. Bagi instansi yang Bersangkutan

1. Instansi mendapatkan akses terhadap tenaga kerja muda yang terampil dan bersemangat, yang dapat membantu menyelesaikan proyek-proyek tertentu atau mendukung operasional sehari-hari.
2. instansi dapat mengidentifikasi dan merekrut calon karyawan potensial tanpa perlu melalui proses rekrutmen yang panjang

1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang

Kegiatan Kuliah Kerja Magang (KKM) dilaksanakan di :



Gambar 1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang

Adhom Digital Jl. Sawahan Gang 1 No.67 Kepatihan Kecamatan Jombang
Kab. Jombang Jawa Timur.

1.5 Jadwal Kuliah Kerja Magang.

Kegiatan Kuliah Kerja Magang (KKM) ini dilaksanakan di Adhom Digital secara individu, dengan waktu 8 minggu atau 2 bulan mulai dari 1 Juli 2024- 31 Agustus 2024.

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG

2.1 Sejarah Perusahaan

Adhom Digital adalah perusahaan yang bergerak di bidang jasa, khususnya jasa pembuatan website dan layanan pemasaran digital menggunakan metode Google Ads. Didirikan pada 23 November 2017 oleh Adhomusjuhur, S.Pd, yang memulai bisnisnya sejak masih berkuliah. Sebelum mendirikan Adhom Digital, beliau memulai usaha distribusi online pada tahun 2016 dengan memasarkan produk songkok merek "Qobiltu" serta perlengkapan ibadah lainnya. Adhom Digital menggunakan sistem penjualan yang melibatkan reseller, agen, maupun penjualan langsung ke konsumen akhir, dan memanfaatkan platform digital seperti Instagram, Facebook Ads, Shopee, dan Tokopedia. Fokus utama perusahaan ini adalah memperluas pasar melalui platform online agar dapat menjangkau konsumen di seluruh Indonesia.

Selain di bidang distribusi, Adhom Digital juga menyediakan layanan pembuatan berbagai jenis website, mulai dari website profil perusahaan, toko online (e-commerce), hingga website aplikasi. Proses pengerjaan dilakukan secara terstruktur, dimulai dari pengumpulan data klien, pembuatan desain prototipe, konversi desain menjadi template, hingga pengembangan website. Adhom Digital kerap menggunakan platform CMS seperti WordPress dan Blogger dalam proyek-proyeknya. Perusahaan ini telah menangani banyak proyek dari berbagai kota, seperti Surabaya, Semarang, Jakarta, hingga Jombang. Beberapa klien yang telah bekerja sama dengan Adhom Digital termasuk GRC Jaya dan Agnia Shop, yang

membutuhkan website profil untuk branding produk, menampilkan galeri, serta menyediakan informasi pemesanan. Berdasarkan kebutuhan, website kedua UMKM ini dibangun dengan menggunakan CMS-WordPress.

2.1.1 Visi Misi Adhom Digital

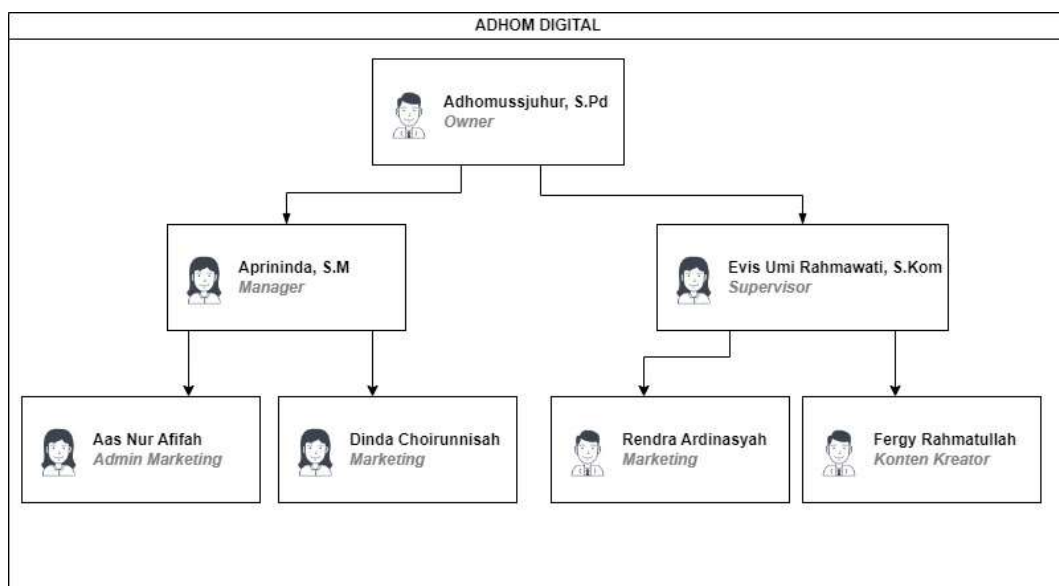
a. Visi

Mengembangkan dan memberikan pengalaman berbelanja online terbaik, dengan produk berkualitas dan pelayanan unggul untuk memenuhi kebutuhan pelanggan di seluruh Indonesia..

b. Misi

1. Memberikan layanan pelanggan yang responsif, ramah, dan profesional untuk memastikan pengalaman berbelanja yang menyenangkan.
2. Memberikan Keuntungan bagi seluruh konsumen kami.
3. Menjadi yang terbaik dalam bidangnya.

2.2 Struktur Organisasi



Tabel 2.2 Struktur Organisasi

Keterangan :

- a. Direktur : Adhomussjuhur., S.Pd
- b. Supervisor : Aprininda.SM
- c. Manager : Evis Umi Rahmawati, S.Kom
- d. Admin Marketing : Aas Nur Afifah
- e. Team Marketing :
 - 1. Dinda Choirunnisah
 - 2. Rendra Ardiansyah
- f. Team Desain : Fergy Rahmatullah

2.3 Kegiatan Umum Perusahaan

Adhom Digital adalah perusahaan distribusi online yang fokus pada penjualan produk songkok hitam, yang dipasarkan baik melalui agen maupun langsung kepada konsumen akhir. Kami menawarkan berbagai produk, termasuk songkok hitam merek LIMO, beragam jenis peci, kopiah, serta perlengkapan ibadah seperti mukenah, sajadah, tasbih, sarung, dan Al-Qur'an. Dengan memanfaatkan media sosial untuk promosi, Adhom Digital memanfaatkan platform digital untuk menjangkau pelanggan di seluruh Indonesia yang gemar berbelanja online. Konsumen dapat dengan mudah melakukan pemesanan melalui Shopee, Tokopedia, WhatsApp, atau Facebook. Setelah pemesanan, Customer Service akan segera memprosesnya. Kami menyediakan opsi pembayaran baik melalui transfer bank maupun Cash On Delivery (COD). Pengiriman dilakukan melalui berbagai jasa ekspedisi terpercaya, termasuk JNE, J&T, POS, Lion Parcel, Wahana Express, SiCepat, Dakota Cargo, Indah Cargo, dan Baraka. Promosi dilakukan melalui iklan di media sosial seperti Facebook Ads, Instagram, dan website. Konsumen dapat memesan melalui link yang disediakan di halaman

iklan, mengisi formulir pemesanan online, dan menerima konfirmasi langsung dari Customer Service via WhatsApp.

Adhom Digital juga memproduksi berbagai jenis produk konsumsi, khususnya songkok dengan berbagai merk di bawah label "LIMO". Kami menawarkan berbagai tipe songkok hitam polos seperti Songkok Pahrayangan, Songkok Miki Hat, Songkok Malaysia, dan Songkok Assagofah, yang tersedia dalam berbagai ukuran dan harga. Selain melayani pembelian grosir, eceran, dan kodi secara langsung, kami juga melayani pemesanan melalui e-commerce terbesar di Indonesia seperti Shopee, Tokopedia, Bukalapak, dan Lazada. Untuk pelanggan yang memerlukan songkok custom, kami juga menyediakan layanan tersebut.

BAB III

PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG

3.1 Pelaksanaan Kerja Magang

Pelaksanaan Kuliah Kerja Magang (KKM) mahasiswa STIE PGRI Dewantara Jombang di Adhom Digital berlangsung selama dua bulan, dari 1 Juli hingga 31 Agustus. Mahasiswa ditempatkan sebagai Admin Marketing, bertanggung jawab melayani pelanggan dalam penjualan songkok dan peralatan sholat secara online. Admin menjalankan tugas sesuai dengan SOP yang berlaku, termasuk memberikan informasi dan memenuhi kebutuhan konsumen seperti :

1. Admin harus ramah ke pelanggan lama maupun pelanggan baru di Adhom Digital
2. Admin mampu memahami keluhan dan pertanyaan konsumen baru.
3. Admin menjelaskan keunggulan dan kualitas produk secara detail.
4. Admin menjelaskan prosedur pengiriman barang dan Kode VA..
5. Admin mampu membuat laporan harian, mingguan dan bulanan

Adapun peran Admin pada Adhom Digital Jombang, antara lain :

1. Admin menerima keluhan dan pertanyaan dari konsumen melalui media sosial.
2. Admin memperkenalkan diri kepada konsumen.
3. Admin menjawab pertanyaan atau keluhan konsumen.
4. Setelah pertanyaan terjawab, konsumen diarahkan untuk memesan produk..

Tugas yang diberikan Adhom Digital ke Mahasiswa KKM yaitu ditugaskan dibagian Admin Marketing, tugas sebagai Admin disini yaitu Adhom Digital ditugaskan di bagian admin marketing untuk mahasiswa KKM. Tugasnya sebagai admin adalah Membantu memberikan informasi, solusi, dan melayani pelanggan baru terkait pertanyaan produk yang dijual

secara online.. Mereka juga membantu membuat berkas laporan keuangan mingguan dan bulanan dan menjawab pertanyaan dan keluhan dari konsumen

Selain itu, ada tugas tambahan untuk bertindak Memberikan informasi, solusi, dan melayani pelanggan baru terkait produk online. adalah sebagai berikut: pelanggan mengirimkan gambar dan keterangan pesan tentang item yang dipesan, admin Memberikan informasi, solusi, dan melayani pelanggan terkait produk online.

Apakah barang yang dipesan jadi dikirim? Jika barang dipesan oleh pelanggan jadi dikirim, admin akan menghitung harga barang dan ongkir. Setelah barang dan ongkir sudah dihitung, pelanggan akan membayar sejumlah uang yang telah dihitung oleh admin. admin melakukan packing dan pengiriman barang, yang dibantu ekspedisi.

Mahasiswa Kuliah Kerja Magang (KKM) tidak hanya bekerja sebagai admin yang bertanggung jawab untuk melayani konsumen, tetapi mereka juga berkonsentrasi di pemasaran online, yang Mereka menggunakan direct marketing, yaitu pemasaran langsung tanpa perantara untuk menjangkau konsumen (Suyanto, 2007:219).

untuk menjual barang dan jasa kepada pelanggan dengan biaya marketing yang lebih rendah. Teknik pemasaran ini adalah jenis aktivitas pemasaran yang secara langsung berhubungan dengan target konsumen. Kontak ini bersifat pribadi dan dapat dilakukan dengan berbagai media tertentu. Teknik ini memungkinkan perusahaan untuk berhubungan secara langsung dengan pelanggan lama dan potensial melalui kampanye pemasaran atau iklan produk. Teknik ini memungkinkan perusahaan untuk mencapai target marketing yang mudah dan khusus dan mengirimkan pesan ke pelanggan. Mahasiswa magang diharapkan memiliki pengetahuan produk yang luas di posisi mereka saat ini. Mereka juga diharuskan untuk mengelola penjualan, mengawasi produk, mengumpulkan data konsumen, dan menangani pesanan konsumen.

Untuk memasarkan produk Adhom Digital, pemasaran dilakukan melalui media sosial seperti shopee, Facebook, tokopedia, lazada, bukalapak, dan Blibli. Tim pemasaran setiap hari mengupload produk ke media sosial yang telah ditetapkan, sehingga pelanggan dapat membeli produk melalui situs belanja online. Dengan situs web belanja online, pelanggan tidak lagi menghadapi kesulitan; pelanggan di luar kota dan di luar negeri juga dapat melakukan pembelian dengan mudah. Belanja online mudah bagi pemula karena simpel dan memudahkan pencarian produk. Aplikasi seperti Shopee, Tokopedia, Lazada, Bukalapak, dan Blibli juga menyediakan fitur obrolan langsung antara penjual dan pembeli, Anda dapat bertanya-tanya tentang ketersediaan produk, tanggal pengiriman, alasan mengapa pengiriman belum dilakukan, atau kualitas produk yang tidak sesuai pesanan Anda. jika ada hal-hal yang ingin kita ketahui tentang pesanan, Anda dapat memberi tahu penjual melalui chat. Selain itu, Anda memiliki kemampuan untuk memastikan barang yang akan Anda beli tersedia. Pembayaran di situs web belanja online dapat disesuaikan dengan keinginan pelanggan; mereka dapat memilih untuk membayar dengan cash melalui ebanking, indomaret/alfamart, atau bahkan COD. Adhom Digital melihat peningkatan penjualan berkat penggunaan direct marketing dan media pendukung seperti tik tok dan instagram.

Selain itu, Adhom Digital menggunakan saluran marketing untuk direct marketing:

1. Menggunakan surat penawaran, fax, email, voice mail, atau pesan telepon.
2. Mengirim katalog produk ke alamat terpilih, berisi seluruh atau barang khusus.
3. Menggunakan telepon untuk menarik calon konsumen.
4. Melalui internet, konsumen dapat meminta informasi produk, harga, fitur, dan memesan barang..

Manfaat Direct Maeketing:

1. Menerima respons langsung dari pelanggan dapat meningkatkan pendapatan melalui strategi pemasaran langsung. atau keuntungan perusahaan. Strategi ini memungkinkan bisnis untuk mencapai target pasar yang lebih spesifik. Respon pelanggan dapat menjadi ukuran keberhasilan Adhom.ID.
2. Meningkatkan Loyalitas Pelanggan: Keuntungan utama bisnis adalah memiliki pelanggan setia, yang meningkatkan loyalitas pelanggan. karena semakin kenal sebuah bisnis dengan target market atau pelanggannya, semakin loyalitas pelanggan tersebut.
3. Menghemat Biaya Promosi: Ini adalah pendekatan efektif untuk Menarik pelanggan dengan biaya terjangkau dan waktu minimal dapat menghasilkan keuntungan yang lebih besar.



Tabel 3.1 Alur Pembelian

3.2 Hasil Pengamatan di Tempat Magang

1. Jangkauan pemasaran di Facebook sering mengalami pembatasan atau banned iklan, sehingga jumlah pesanan yang diterima berkurang.

2. Ketika barang dikirim oleh pihak ketiga, ekspedisi, yang menggunakan metode pembayaran cash on delivery (bayar di tempat), barang kadang-kadang dikembalikan atau dikembalikan ke gudang tanpa persetujuan sebelumnya.
3. Tujuan dari Optimalisasi Direct Marketing salah satu utama pemasaran langsung adalah menghasilkan tanggapan langsung dari penerima pesan pemasaran. Hal ini dapat berupa pembelian produk, berlangganan layanan, atau meminta informasi lebih lanjut. Pemasaran tanggapan langsung adalah bagian dari pemasaran langsung yang berfokus pada penciptaan pesan dan strategi menarik yang mendorong tindakan segera dari audiens sasaran

3.3 Usulan Pemecah Masalah/ Solusi.

Untuk mengatasi masalah ini, seperti ketika iklan Facebook mengalami banned, layanan pelanggan harus menghubungi pelanggan lama atau Menghubungi pelanggan lama untuk menanyakan kabar dan menawarkan produk baru secara manual, serta menggunakan solusi pihak ketiga untuk informasi kendala pengiriman COD, yang dapat dihubungi oleh layanan pelanggan untuk menghindari miss komunikasi dan memastikan bahwa produk dapat diterima dengan cepat. Tujuan akhir dari pemasaran langsung adalah untuk membangun hubungan yang kuat dan langgeng dengan pelanggan. Dengan berinteraksi langsung dengan konsumen, bisnis dapat mengumpulkan data dan wawasan berharga untuk lebih memahami kebutuhan, preferensi, dan perilaku mereka. Informasi ini kemudian dapat digunakan untuk menyesuaikan upaya dan penawaran pemasaran di masa depan, sehingga menghasilkan pengalaman pelanggan yang lebih personal dan relevan.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Hasil dari Kuliah Kerja Magang (KKM) yang diadakan di Adhom Digital selama dua bulan, dari tanggal 1 Juli hingga 31 Agustus 2024, menunjukkan bahwa beberapa hal telah dijelaskan tentang "Strategi Pemasaran Atau Direct Marketing Dalam Meningkatkan Penjualan Di Adhom Digital". Dari hasil KKM Menyimpulkan bahwa Direct marketing adalah strategi pemasaran yang sangat penting dalam era digital seperti sekarang ini. Melalui direct marketing, bisnis dapat langsung berinteraksi dengan pelanggan potensial tanpa melalui perantara. Dengan menggunakan alat-alat seperti email, pesan teks, atau panggilan langsung, bisnis dapat secara efektif menjangkau audiens target mereka.

4.2 Saran

Hasil pengamatan Adhom Digital selama KKM menunjukkan bahwa persaingan bisnis semakin ketat seiring berjalannya waktu. Konsep pemasaran harus diterapkan dengan baik untuk membuat perusahaan lebih kreatif dalam memasarkan produknya. Dan Optimalisasi utama direct marketing adalah untuk meningkatkan penjualan atau mendapatkan pelanggan baru. Dengan berkomunikasi langsung dengan pelanggan potensial, bisnis dapat menawarkan produk atau layanan mereka dengan cara yang lebih personal dan mengarahkan pelanggan untuk merespons secara langsung. Misalnya, melalui direct response marketing, bisnis dapat memberikan tawaran khusus untuk waktu terbatas dan mendorong pelanggan untuk segera membeli produk atau layanan.

DAFTAR PUSTAKA

- Dewantara, S. P. (2024). *Pedoman Kuliah Kerja Magang Mahasiswa*. Jombang : Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi PGRI Dewantara Jombang.
- Ekanesti Ruswidia Sari, S. N. (2021). *Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Bisnis Properti Subsidi di Perumahan KD Asri Jombang*, 78-80.
- Kotler, Philip. 2003. *Marketing Insights From A to Z: 80 Konsep yang Harus Dipahami Setiap Manajer*. Jakarta: Erlangga
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2008). *Marketing Management (Manajemen Pemasaran, Edisi 12)*. Harlow: Pearson Education Limited.

Lampiran 1 Surat Penerimaan Magang

**ADHOM DIGITAL**

No. 03/SKK/V/22/2024

Surat Keterangan Kerja

Adhom Digital menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa:

NAMA	: Aas Nur Afifah
TEMPAT & TANGGAL LAHIR	: Jombang, 21 Maret 2003
JENIS KELAMIN	: Perempuan
NOMOR KTP	: 3517096103030008
ALAMAT	: Rt 05/ Rw 06 Ds. Banjardowo Kec/ Kab. Jombang
JABATAN	: Staff Admin
MULAI KERJA	: 10 Maret 2022

Adalah benar karyawan pada Adhom Digital yang bekerja sampai saat ini (Aktif) dengan jabatan sebagai Staff Admin.

Demikian surat keterangan kerja ini dibuat dengan sebenarnya untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.



Jombang, 22 Mei 2024
Adhom Digital

ADHOM DIGITAL

A'dhomussjuhur, S.Pd

 Jl. Sawahan No. 67, Kepatihan,
Jombang 61457

 Sjuhur@gmail.com

 0857-4960-7473

Lampiran 2 Surat Selesai Magang

	ADHOM DIGITAL Sawahan No.67 Desa Kepatihan Kec/Kab. Jombang Telp. 0859-5471-4229
---	---

SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : A'dhomussjuhur, S.pd

Jabatan : Direktur

Dengan ini menyatakan bahwa:

Nama : Aas Nur Afifah

NIM : 2161065

Prodi : Manajemen

Perguruan Tinggi : STIE PGRI Dewantara Jombang

Telah melaksanakan Kuliah Kerja Magang pada bagian Staff Admin Marketing di Adhom Digital, yang dimulai 01 Juli 2024 sampai dengan 31 Agustus 2024.

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenar-benarnya untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Jombang, 31 Agustus 2024


ADHOM DIGITAL
A'dhomussjuhur, S.pd
Direktur

Lampiran 3 Formulir kegiatan Harian

FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA

Nama : Aas Nur Afifah
 NIM : 2161065
 Program Studi : Manajemen
 Tempat KKM : Adhom Digital
 Bagian/Bidang : Admin Marketing

Minggu Ke	Tanggal	Jenis Kegiatan	TTD
I	01/07/2024	1. Balas chat pelanggan (E-Commerce) 2. Spam Iklan Melalui Platform Carousel, Medium, Facebook, Tribun, Market Place E-Commerce 3. Pemberkasan Laporan Harian 4. Rapat Awal bulan/ Evaluasi	
	02/07/2024	1. Balas chat pelanggan (E-Commerce) 2. Spam Iklan Melalui Platform Carousel, Medium, Facebook, Tribun, Market Place E-Commerce 3. Pemberkasan Laporan Harian 4. Agenda Bersih Kantor	
	03/07/2024	1. Balas chat pelanggan 2. Spam Iklan Melalui Platform Carousel, Medium, Facebook, Tribun, Market Place E-Commerce 3. Pemberkasan Laporan Mingguan 4. Packing	
	04/07/2024	1. Balas chat pelanggan (E-Commerce) 2. Spam Iklan Melalui Platform Carousel, Medium, Facebook, Tribun, Market Place E-Commerce 3. Pemberkasan Laporan Harian	
	05/07/2024	1. Balas chat pelanggan (E-Commerce) 2. Spam Iklan Melalui Platform Carousel, Medium, Facebook, Tribun, Market Place E-Commerce 3. Pemberkasan Laporan Harian	

	06/07/2024	1. Balas chat pelanggan 2. Spam Iklan Melalui Platform Carousel, Medium, Facebook, Tribun, Market Place E-Commerce 3. Pemberkasan Laporan Mingguan 4. Input Laporan Ipos 5. Cek VA 6. Cek Mutasi Pengiriman	
	07/07/2024	OFF	
II	08/07/2024	1. Balas chat pelanggan 2. Spam Iklan Melalui Platform Carousel, Medium, Facebook, Tribun, Market Place E-Commerce 3. Pemberkasan Laporan Harian 4. Cek VA	
	09/07/2024	1. Balas chat pelanggan 2. Spam Iklan Melalui Platform Carousel, Medium, Facebook, Tribun, Market Place E-Commerce 3. Pemberkasan Laporan Harian	
	10/07/2024	1. Balas chat pelanggan 2. Spam Iklan Melalui Platform Carousel, Medium, Facebook, Tribun, Market Place E-Commerce 3. Pemberkasan Laporan Harian	
	11/07/2024	1. Balas chat pelanggan 2. Spam Iklan Melalui Platform Carousel, Medium, Facebook, Tribun, Market Place E-Commerce 3. Pemberkasan Laporan Harian	
	12/07/2024	1. Balas chat pelanggan 2. Spam Iklan Melalui Platform Carousel, Medium, Facebook, Tribun, Market Place E-Commerce 3. Pemberkasan Laporan Harian	
	13/07/2024	1. Balas chat pelanggan 2. Spam Iklan Melalui Platform Carousel, Medium, Facebook, Tribun, Market Place E-Commerce 3. Pemberkasan Laporan Harian	

		4. Pemberkasan Laporan Mingguan	
	14/07/2024	OFF	
III	15/07/2024	1. Balas chat pelanggan 2. Spam Iklan Melalui Platform Carousel, Medium, Facebook, Tribun, Market Place E-Commerce 3. Pemberkasan Laporan Harian	
	16/07/2024	1. Balas chat pelanggan 2. Spam Iklan Melalui Platform Carousel, Medium, Facebook, Tribun, Market Place E-Commerce 3. Pemberkasan Laporan Harian 4. Cek VA Pengiriman	
	17/07/2024	1. Balas chat pelanggan 2. Spam Iklan Melalui Platform Carousel, Medium, Facebook, Tribun, Market Place E-Commerce 3. Pemberkasan Laporan Harian 4. Packing	
	18/07/2024	1. Balas chat pelanggan 2. Spam Iklan Melalui Platform Carousel, Medium, Facebook, Tribun, Market Place E-Commerce 3. Pemberkasan Laporan Harian	
	19/07/2024	1. Balas chat pelanggan 2. Spam Iklan Melalui Platform Carousel, Medium, Facebook, Tribun, Market Place E-Commerce 3. Pemberkasan Laporan Harian	
	20/07/2024	1. Balas chat pelanggan 2. Spam Iklan Melalui Platform Carousel, Medium, Facebook, Tribun, Market Place E-Commerce 3. Pemberkasan Laporan Harian 4. Laporan Penjualan Mingguan	

	21/07/2024	OFF	
IV	22/07/2024	1. Balas chat pelanggan 2. Spam Iklan Melalui Platform Carousel, Medium, Facebook, Tribun, Market Place E-Commerce 3. Pemberkasan Laporan Harian	
	23/07/2024	1. Balas chat pelanggan 2. Spam Iklan Melalui Platform Carousel, Medium, Facebook, Tribun, Market Place E-Commerce 3. Pemberkasan Laporan Harian	
	24/07/2024	1. Balas chat pelanggan 2. Spam Iklan Melalui Platform Carousel, Medium, Facebook, Tribun, Market Place E-Commerce 3. Pemberkasan Laporan Harian	
	25/07/2024	1. Balas chat pelanggan 2. Spam Iklan Melalui Platform Carousel, Medium, Facebook, Tribun, Market Place E-Commerce 3. Pemberkasan Laporan Harian	
	26/07/2024	1. Balas chat pelanggan 2. Spam Iklan Melalui Platform Carousel, Medium, Facebook, Tribun, Market Place E-Commerce 3. Pemberkasan Laporan Harian	
	27/07/2024	1. Balas chat pelanggan 2. Spam Iklan Melalui Platform Carousel, Medium, Facebook, Tribun, Market Place E-Commerce 3. Pemberkasan Laporan Harian 4. Laporan Penjualan Mingguan 5. Cek VA 6. Cek Mutasi Pengiriman	
	28/07/2024	OFF	

V	29/07/2024	1. Balas chat pelanggan 2. Spam Iklan Melalui Platform Carousel, Medium, Facebook, Tribun, Market Place E-Commerce 3. Pemberkasan Laporan Harian 4. Cek VA 5. Cek Pengiriman	
	30/07/2024	1. Balas chat pelanggan 2. Spam Iklan Melalui Platform Carousel, Medium, Facebook, Tribun, Market Place E-Commerce 3. Pemberkasan Laporan Harian	
	31/07/2024	1. Balas chat pelanggan 2. Spam Iklan Melalui Platform Carousel, Medium, Facebook, Tribun, Market Place E-Commerce 3. Pemberkasan Laporan Harian 4. Laporan Penjualan Ipos 5. Cek VA 6. Cek Mutasi Keuangan Pospay	
	01/08/2024	1. Balas chat pelanggan 2. Spam Iklan Melalui Platform Carousel, Medium, Facebook, Tribun, Market Place E-Commerce 3. Pemberkasan Laporan Harian	
	02/08/2024	1. Balas chat pelanggan 2. Spam Iklan Melalui Platform Carousel, Medium, Facebook, Tribun, Market Place E-Commerce 3. Pemberkasan Laporan Harian 4. Meeting	
	03/08/2024	1. Balas chat pelanggan 2. Spam Iklan Melalui Platform Carousel, Medium, Facebook, Tribun, Market Place E-Commerce 3. Pemberkasan Laporan Harian 4. Laporan Penjualan Mingguan 5. Cek VA 6. Cek Mutasi Pengiriman	

	04/08/2024	OFF	
VI	05/08/2024	1. Balas chat pelanggan 2. Spam Iklan Melalui Platform Carousel, Medium, Facebook, Tribun, Market Place E-Commerce 3. Pemberkasan Laporan Harian	
	06/08/2024	1. Balas chat pelanggan 2. Spam Iklan Melalui Platform Carousel, Medium, Facebook, Tribun, Market Place E-Commerce 3. Pemberkasan Laporan Harian	
	07/08/2024	1. Balas chat pelanggan 2. Spam Iklan Melalui Platform Carousel, Medium, Facebook, Tribun, Market Place E-Commerce 3. Pemberkasan Laporan Harian	
	08/08/2024	1. Balas chat pelanggan 2. Spam Iklan Melalui Platform Carousel, Medium, Facebook, Tribun, Market Place E-Commerce 3. Pemberkasan Laporan Harian	
	09/08/2024	1. Balas chat pelanggan 2. Spam Iklan Melalui Platform Carousel, Medium, Facebook, Tribun, Market Place E-Commerce 3. Pemberkasan Laporan Harian	
	10/08/2024	1. Balas chat pelanggan 2. Spam Iklan Melalui Platform Carousel, Medium, Facebook, Tribun, Market Place E-Commerce 3. Pemberkasan Laporan Harian 4. Laporan Penjualan Mingguan 5. Cek VA 6. Cek Mutasi Pengiriman	
	11/08/2024	OFF	

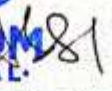
VII	12/08/2024	1. Balas chat pelanggan 2. Spam Iklan Melalui Platform Carousel, Medium, Facebook, Tribun, Market Place E-Commerce 3. Pemberkasan Laporan Harian	
	13/08/2024	1. Balas chat pelanggan 2. Spam Iklan Melalui Platform Carousel, Medium, Facebook, Tribun, Market Place E-Commerce 3. Pemberkasan Laporan Harian	
	14/08/2024	1. Balas chat pelanggan 2. Spam Iklan Melalui Platform Carousel, Medium, Facebook, Tribun, Market Place E-Commerce 3. Pemberkasan Laporan Harian	
	15/08/2024	1. Balas chat pelanggan 2. Spam Iklan Melalui Platform Carousel, Medium, Facebook, Tribun, Market Place E-Commerce 3. Pemberkasan Laporan Harian	
	16/08/2024	1. Balas chat pelanggan 2. Spam Iklan Melalui Platform Carousel, Medium, Facebook, Tribun, Market Place E-Commerce 3. Pemberkasan Laporan Harian 4. Laporan Penjualan Mingguan 5. Cek VA 6. Cek Mutasi Pengiriman	
	17/08/2024	OFF	
	18/08/2024	OFF	
VIII	19/08/2024	1. Balas chat pelanggan 2. Spam Iklan Melalui Platform Carousel, Medium, Facebook, Tribun, Market Place E-Commerce 3. Pemberkasan Laporan Harian	

	20/08/2024	1. Balas chat pelanggan 2. Spam Iklan Melalui Platform Carousel, Medium, Facebook, Tribun, Market Place E-Commerce 3. Pemberkasan Laporan Harian	
	21/08/2024	1. Balas chat pelanggan 2. Spam Iklan Melalui Platform Carousel, Medium, Facebook, Tribun, Market Place E-Commerce 3. Pemberkasan Laporan Harian	
	22/08/2024	1. Balas chat pelanggan 2. Spam Iklan Melalui Platform Carousel, Medium, Facebook, Tribun, Market Place E-Commerce 3. Pemberkasan Laporan Harian 4. Login Akun-Akun Pekerjaan	
	23/08/2024	1. Balas chat pelanggan 2. Spam Iklan Melalui Platform Carousel, Medium, Facebook, Tribun, Market Place E-Commerce 3. Pemberkasan Laporan Harian	
	24/08/2024	1. Balas chat pelanggan 2. Spam Iklan Melalui Platform Carousel, Medium, Facebook, Tribun, Market Place E-Commerce 3. Pemberkasan Laporan Harian 4. Laporan Penjualan Mingguan 5. Cek VA	
	25/08/2024	OFF	
IX	26/08/2024	1. Balas chat pelanggan 2. Spam Iklan Melalui Platform Carousel, Medium, Facebook, Tribun, Market Place E-Commerce 3. Pemberkasan Laporan Harian 4. Buat Desain Katalog Produk	
	27/08/2024	1. Balas chat pelanggan 2. Spam Iklan Melalui Platform Carousel, Medium, Facebook, Tribun, Market Place E-Commerce 3. Pemberkasan Laporan Harian	

	28/08/2024	1. Balas chat pelanggan 2. Spam Iklan Melalui Platform Carousel, Medium, Facebook, Tribun, Market Place E-Commerce 3. Pemberkasan Laporan Harian	
	29/08/2024	1. Balas chat pelanggan 2. Spam Iklan Melalui Platform Carousel, Medium, Facebook, Tribun, Market Place E-Commerce 3. Pemberkasan Laporan Harian	
	30/08/2024	1. Balas chat pelanggan 2. Spam Iklan Melalui Platform Carousel, Medium, Facebook, Tribun, Market Place E-Commerce 3. Pemberkasan Laporan Harian 4. Cek VA 5. Cek Orderan	
	31/08/2024	1. Balas chat pelanggan 2. Spam Iklan Melalui Platform Carousel, Medium, Facebook, Tribun, Market Place E-Commerce 3. Pemberkasan Laporan Harian 4. Laporan Penjualan Ipos 5. Cek VA 6. Cek Mutasi Keuangan Pospay	

Jombang, 31 Agustus 2024

Pendamping Lapangan,


ADHOM
DIGITAL

(Adhomusdjuhur S.Pd)

Lampiran 4 Dokumentasi



Lampiran 5 Penilaian Pendamping Lapangan



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PGRI DEWANTARA
PROGRAM STUDI – AKUNTANSI (BAIK SEKALI)
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 : Aas Nur Afifah
 NIM : 2161065
 Program Studi : Manajemen
 Tempat Magang : Adhom Digital
 Alamat Tempat Magang : Jl. Sawahan Gang 1 No.67 Kepatihan Kec/ Kab Jombang
 Bagian/Bidang : Admin Marketing

No.	Aspek Yang Dinilai	Nilai (0 - 100)
1.	Disiplin kerja	95
2.	Kerjasama dalam tim/hubungan dengan rekan kerja	95
3.	Sikap, etika dan tingkah laku saat bekerja	95
4.	Kreativitas dan ketrampilan	90
5.	Kemampuan mengaplikasikan pengetahuan akademis dalam pekerjaan	95
6.	Kemampuan menyesuaikan diri dalam pekerjaan dan lingkungan kerja	95
7.	Kemampuan berkomunikasi	95
8.	Produktivitas kerja*	96
Jumlah		756
Nilai Rata-Rata (Jumlah : 8)		94,5

Jombang, 11 Agustus 2024
 Pendamping Lapangan/Pejabat Penilai,

ADHOM
DIGITAL
 (Adhomussdjuhur S.Pd)

Lampiran 6 Penilaian Dosen Pendamping Lapangan



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PGRI DEWANTARA
PROGRAM STUDI – AKUNTANSI (BAIK SEKALI)
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 : Aas Nur Afifah
NIM : 2161065
Program Studi : Manajemen
Tempat Magang : Adhom Digital
Bagian/Bidang : Admin Marketing

No.	Aspek yang Dinilai	Nilai (0 - 100)
1.	Keaktifan konsultasi	96
2.	Motivasi	96
3.	Pengetahuan tentang tugas dalam obyek KKM	96
4.	Tata Bahasa dan kerapihan laporan	94
5.	Kejelasan menyampaikan laporan	94
6.	Sistematika laporan	95
7.	Kemampuan mengidentifikasi masalah	96
8.	Kemampuan memberikan alternatif pemecahan masalah	96
Jumlah		763
Nilai Rata-Rata (Jumlah : 8)		95,3

Jombang, 31 Agustus 2024

Dosen Pembimbing Lapangan,

(Novita Mardiani., SE., MM)
NIDN. 0722118903