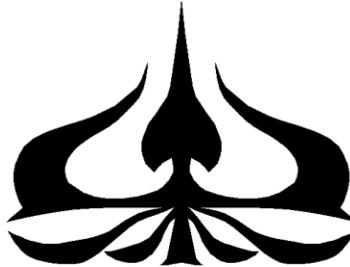


LAPORAN AKHIR
PROGRAM KEMITRAAN MASYARAKAT (PKM)

20212022020442LPM-R



PENINGKATAN KUALITAS PRODUKSI DAN PEMANFAATAN PEMASARAN
DIGITAL GUNA MEMPERLUAS PANGSA PASAR.

OLEH :

Nico Lukito, SE.MM.	(0306017004)	Ketua
DR. WAHYUNINGSIH, SE, ME	(0326066504)	Anggota
Drs. IWAN EKAWANTO, MM.	(0311046702)	Anggota
Dr. Kristian Chandra, SE.MM.	(0309127402)	Anggota

UNIVERSITAS TRISAKTI

2022



UNIVERSITAS TRISAKTI

LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Jl. Kyai Tapa No. 1 Grogol, Jakarta Barat 11440, Indonesia

Telp. 021-5663232 (hunting), ext. 8141, 8161, Fax. 021-5684021

<http://lppm.trisakti.ac.id/>

lppm@trisakti.ac.id

LEMBAR PENGESAHAN LAPORAN PROGRAM PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT TAHUN AKADEMIK 2021/2022

1. Judul PKM : PENINGKATAN KUALITAS PRODUKSI DAN PEMANFAATAN PEMASARAN DIGITAL GUNA MEMPERLUAS PANGSA PASAR.
2. Nama Mitra Program PKM (1) : UMKM Wilayah Kelurahan Krendang
3. Ketua Tim Pengusul
 - a. Nama : Nico Lukito, SE.MM.
 - b. NIDN : 0306017004
 - c. Jabatan/Golongan : Asisten Ahli/III-B
 - d. Program Studi : MAGISTER MANAJEMEN
 - e. Perguruan Tinggi : Universitas Trisakti
 - f. Bidang Keahlian : Ekonomi Manajemen
Perumahan Mahkota Simprug B.7 No.12 Gaga, Larangan,
Kota Tangerang, Banten
 - g. Alamat Kantor/Telp/Fak/surel :
-
nicolukito@trisakti.ac.id
4. Anggota Tim Pengusul
 - a. Jumlah anggota : Dosen 3 orang
 - b. Nama Anggota 1/bidang keahlian : DR. WAHYUNINGSIH, SE, ME/Sustainable Operations and Supply Chain Management
 - c. Nama Anggota 2/bidang keahlian : Drs. IWAN EKAWANTO, MM./Manajemen Pemasaran
 - d. Nama Anggota 3/bidang keahlian : Dr. Kristian Chandra, SE.MM./Akuntansi & Keuangan
 - e. Jumlah mahasiswa yang terlibat : 1 orang
5. Lokasi kegiatan/Mitra (1)
 - a. Wilayah Mitra : KRENDANG, TAMBORA
 - b. Kabupaten/Kota : JAKARTA BARAT
 - c. Provinsi : DKI JAKARTA
 - d. Jarak PT ke lokasi mitra 1 : 7 km
 - Publikasi di Jurnal
 - Publikasi di Jurnal
 - Hak Kekayaan Intelektual
 - Hak Kekayaan Intelektual
6. Luaran yang dihasilkan :
 - Publikasi di Jurnal
 - Publikasi di Jurnal
 - Hak Kekayaan Intelektual
 - Hak Kekayaan Intelektual
7. Jangka waktu pelaksanaan : 0
8. Biaya Total : Rp8.000.000,-
 - a. Hibah Trisakti : Rp8.000.000,-

Ketua Program Studi



Prof. Farah Margaretha Leon, ME., Ph.D

NIDN: 0323116001

Jakarta, 24 September 2022

Ketua Tim Pengusul



Nico Lukito, SE.MM.

NIDN: 0306017004

Direktur



Prof. Dr. Astri Rinanti, S.Si., MT

NIDN: 0308097001

Dekan



Dr. Yolanda Masnita, MM.

NIDN: 0323066801

IDENTITAS DAN URAIAN UMUM

1. **Judul Pengabdian kepada Masyarakat:**
PENINGKATAN KUALITAS PRODUKSI DAN PEMANFAATAN PEMASARAN DIGITAL GUNA MEMPERLUAS PANGSA PASAR.

2. **Tim pelaksana**

No	Nama	Jabatan	Bidang Keahlian	Instansi Asal	Alokasi Waktu (jam/minggu)
1	Nico Lukito, SE.MM.	Ketua	Ekonomi Manajemen	Universitas Trisakti, Jakarta	3 jam
2	DR. WAHYUNINGSIH, SE, ME	Anggota	Sustainable Operations and Supply Chain Management	Universitas Trisakti, Jakarta	2 jam
3	Drs. IWAN EKAWANTO, MM.	Anggota	Manajemen Pemasaran	Universitas Trisakti, Jakarta	2 jam
4	Dr. Kristian Chandra, SE.MM.	Anggota	Akuntansi & Keuangan	Universitas Trisakti, Jakarta	2 jam

3. **Objek (khalayak sasaran) Pengabdian kepada Masyarakat:**

UMKM Wilayah Kelurahan Krendang

4. **Masa pelaksanaan**

Mulai : 01 Oktober 2021

Berakhir : 31 Juli 2022

5. **Usulan Biaya DRPM Ditjen Penguatan Risbang:** Rp8.000.000,-

6. **Lokasi Pengabdian kepada Masyarakat:** Jl. Krendang Selatan No.21

7. **Mitra yang terlibat :**

UMKM Wilayah Kelurahan Krendang	0
---------------------------------	---

8. **Permasalahan yang ditemukan dan solusi yang ditawarkan:**

Permasalahan yang ditemukan :

1. Masih kurangnya mempertahankan kualitas usahanya.
2. Kurangnya pengetahuan dalam memperluas pemasaran produk UMKM.

9. **Kontribusi mendasar pada khalayak sasaran:**

1. Mendapatkan pemahaman mengenai proses produksi yang berkualitas
2. Mendapatkan pemahaman mengenai rencana pemasaran dengan menggunakan pemasaran digital.

10. **Rencana luaran berupa jasa, system, produk/barang, paten, atau luaran lainnya yang ditargetkan**

- a. Publikasi di Jurnal – Nasional Tidak Terakreditasi
- b. Publikasi di Jurnal – Nasional Terakreditasi
- c. Hak Kekayaan Intelektual – Hak Cipta
- d. Hak Kekayaan Intelektual – Hak Cipta

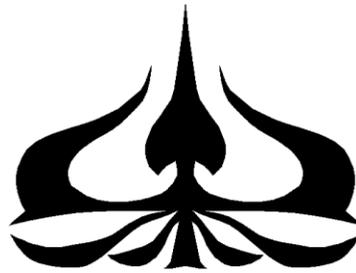
11. **Kegiatan PKM terkait dengan Pendidikan dan Pengajaran**

- Manajemen Pemasaran

LAPORAN KEGIATAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

**PENINGKATAN KUALITAS PRODUKSI DAN PEMANFAATAN
PEMASARAN DIGITAL GUNA MEMPERLUAS PANGSA PASAR.**

**UMKM Wilayah Kelurahan Krendang
Kecamatan Tambora
Jakarta Barat**



TIM PKM:

Nama: Nico Lukito, SE.MM.	NIDN:0306017004	Ketua
Nama: Dr. Wahyuningsih, SE, ME	NIDN:0326066504	Anggota
Nama: Drs. Iwan Ekawanto, MM.	NIDN:0311046702	Anggota
Nama: Dr. Kristian Chandra, SE.MM.	NIDN: 0309127402	Anggota
Nama: Farid Ahmad,SE.	NIM: 122012011039	Mahasiswa
Nama: Mohamad Surya Atmaja, S.Ap.MM.	KTP: 3603122111920002	Alumni
Nama: Melda Nur Hasnah,S.I.Pus.	KTP: 1306125211930003	Tendik

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS TRISAKTI JAKARTA
APRIL 2022**



UNIVERSITAS TRISAKTI
LEMBAGA PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

GEDUNG "DR. SJARIF THAJEB" LANTAI XI,
Kampus A Jl. Kyai Tapa No. 1 Jakarta 11440
Telp. (021) 5671750, 5663232 Ext. 8155, 8142, 8143, 8161 Fax. (021) 5671750

LEMBAR PENGESAHAN USULAN PROGRAM
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
TAHUN AKADEMIK 2021/2022
20212022010585LPM

- | | | |
|-----------------------------------|---|--|
| 1. Judul PKM | : | PENINGKATAN KUALITAS PRODUKSI DAN PEMANFAATAN |
| 2. Nama Mitra Program PKM (1) | : | PEMASARAN DIGITAL GUNA MEMPERLUAS PANGSA PASAR. |
| 3. Ketua Tim Pengusul | : | UMKM Wilayah Kelurahan Krendang |
| a. Nama | : | Nico Lukito, SE.MM. |
| b. NIDN | : | 0306017004 |
| c. Jabatan/Golongan | : | Asisten Ahli/III-B |
| d. Program Studi | : | MAGISTER MANAJEMEN |
| e. Perguruan Tinggi | : | Universitas Trisakti |
| f. Bidang Keahlian | : | Ekonomi Manajemen |
| | : | Perumahan Mahkota Simprug B.7 No.12 Gaga, Larangan, Kota |
| g. Alamat Kantor/Telp/Fak/surel | : | Tangerang, Banten |
| | : | - |
| | : | nicolukito@trisakti.ac.id |
| 4. Anggota Tim Pengusul | : | |
| a. Jumlah anggota | : | Dosen 3 orang |
| b. Nama Anggota 1/bidang keahlian | : | DR. WAHYUNINGSIH, SE, ME/Sustainable Operations and Supply |
| c. Nama Anggota 2/bidang keahlian | : | Chain Management |
| d. Nama Anggota 3/bidang keahlian | : | Drs. IWAN EKAWANTO, MM./Manajemen Pemasaran |
| e. Jumlah mahasiswa yang terlibat | : | Dr. Kristian Chandra, SE.MM./Akuntansi & Keuangan |
| f. Jumlah alumni yang terlibat | : | 1 orang |
| g. Jumlah laboran/admin | : | 1 orang |
| 5. Lokasi kegiatan/Mitra (1) | : | |
| a. Wilayah Mitra | : | KRENDANG, TAMBORA |
| b. Kabupaten/Kota | : | JAKARTA BARAT |
| c. Provinsi | : | DKI JAKARTA |
| d. Jarak PT ke lokasi mitra 1 | : | 7 km |
| | : | • Publikasi di Jurnal – Nasional Terakreditasi |
| | : | • Publikasi di Jurnal – Nasional Terakreditasi |
| 6. Luaran yang dihasilkan | : | • Hak Kekayaan Intelektual – Hak Cipta |
| | : | • Hak Kekayaan Intelektual – Hak Cipta |
| 7. Jangka waktu pelaksanaan | : | 10 Bulan 3 Hari |
| 8. Biaya Total | : | Rp8.000.000,- |
| a. Hibah Trisakti | : | Rp8.000.000,- |

Ketua Program Studi



Prof. Farah Margaretha Leon, ME., Ph.D
NIDN: 0323116001

Jakarta,
Ketua Tim Pengusul



Nico Lukito, SE.MM.
NIDN: 0306017004



Direktur

Dr. Astri Rinanti, MT
NIDN: 0308097001

Dekan



Dr. Yolanda Masnita, MM.
NIDN: 0323066801

ABSTRAK

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini bertujuan untuk untuk menunjang peningkatan dan pemberdayaan kegiatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) ini adalah untuk lebih meningkatkan pemahaman dan kesadaran peserta akan pentingnya lebih memahami: Peningkatan Kualitas Produksi Dan Pemanfaatan Pemasaran Digital Guna Memperluas Pangsa Pasar sehingga diharapkan UMKM dapat kompetitif di pasar. Pendekatan pemecahan masalah dengan melakukan dialog dalam bentuk pemberian materi/penyuluhan kemudian diberikan pelatihan dan dilanjutkan tanya jawab/diskusi permasalahan yang dihadapi peserta pelaku UMKM. Pelaku UMKM yang mengikuti kegiatan ini merupakan pengusaha mikro kecil dan pengelola Ruang Publik Terpadu Ramah Anak (RPTRA) Krendang, Wilayah Kelurahan Krendang, Kecamatan Tambora, Jakarta Barat. Peserta penyuluhan dan pelatihan berjumlah 21 orang. Kegiatan dilakukan hanya dalam bentuk penyuluhan dan pelatihan. Penyuluhan dan pelatihan ini dilakukan dengan daring dan menggunakan aplikasi ZOOM.

Penyuluhan dan pelatihan ini mendapat tanggapan peserta yang sangat positif, dimana hal ini dapat dilihat dari antusiasnya para peserta dalam mengajukan berbagai pertanyaan pada sesi tanya bagaimana pemanfaatan media sosial (medsos), bagaimana cara membuat akunnya, bagaimana cara memasukkan di media sosial dan di perusahaan *marketplace* untuk memperluas pemasarannya. Memberikan pelatihan akses pemasaran dan melakukan pendampingan usaha, strategi bagaimana berkomunikasi melalui media sosial serta menghubungkan beberapa usaha mikro kecil yang terkait untuk saling bekerjasama dengan provider-provider besar. Contoh: Tokopedia, Bukalapak, Shopee, Gofood dll..

Kata kunci : usaha mikro kecil dan menengah, kualitas produksi, pemasaran digital, media sosial, marketplace, RPTRA

ABSTRACT

This Community Service (CS) activity aims to support the improvement and empowerment of Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) activities. This is to further increase participants' understanding and awareness of the importance of better understanding: Improving Production Quality and Utilizing Digital Marketing to Expand Market Share so that MSMEs are expected to be able to competitive in the market. The problem-solving approach is to conduct a dialogue in the form of providing material/counseling then given training and followed by a question and answer/discussion of the problems faced by MSME participants. MSME actors who participated in this activity were micro and small entrepreneurs and managers of the Ruang Publik Terpadu Ramah Anak (RPTRA) Krendang, Krendang Village Area, Tambora District, West Jakarta. There were 21 participants in the counseling and training. Activities are carried out only in the form of counseling and training. This counseling and training is carried out online and using the ZOOM application.

This counseling and training received very positive responses from participants, which can be seen from the enthusiasm of the participants in asking various questions in the question session on how to use social media, how to create an account, how to enter it on social media and in the marketplace to expand its marketing. Provide marketing access training and provide business assistance, strategies on how to communicate through social media and connect several related micro and small businesses to cooperate with large providers. Example: Tokopedia, Bukalapak, Shopee, Gofood etc. |

[Keywords: micro, small and medium enterprises, production quality, digital marketing, social media, marketplace, RPTRA |

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT atas segala ridhoNya sehingga kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini telah dapat diselenggarakan dengan baik. PkM ini bertema **“Peningkatan Kualitas Produksi Dan Pemanfaatan Pemasaran Digital Guna Memperluas Pangsa Pasar”** Pelaku Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) dan pengelola Ruang Publik Terpadu Ramah Anak (RPTRA) Krendang, Wilayah Kelurahan Krendang, Kecamatan Tambora, Jakarta Barat dan dilaksanakan pada hari Selasa tanggal 5 April 2022 di Wilayah Kelurahan Krendang, Jakarta Barat.

Kegiatan PkM kali ini merupakan program yang bersifat mono disiplin. Adapun yang menjadi sasaran pesertanya adalah pengusaha mikro kecil dan pengelola RPTRA Krendang, Wilayah Kelurahan Krendang, Kecamatan Tambora, Jakarta Barat.

Fakultas Ekonomi dan Bisnis (FEB), Universitas Trisakti, khususnya Program Studi Magister Manajemen, berkontribusi dalam upaya peningkatan kemampuan menjalankan suatu usaha/bisnis bagi para pelaku UMKM dengan memberikan penyuluhan dan pelatihan **“Peningkatan Kualitas Produksi Dan Pemanfaatan Pemasaran Digital Guna Memperluas Pangsa Pasar”** sehingga mereka memiliki kemampuan untuk meningkatkan/memaksimalkan pemasaran dan pendapatannya.

Materi penyuluhan dan pelatihan diberikan atas dasar kerjasama dengan pelaku UMKM dan pengelola RPTRA Krendang, Wilayah Kelurahan Krendang Kecamatan Tambora, Jakarta Barat.

Dengan selesainya kegiatan PkM ini, kami ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang besar dan tulus kepada seluruh pihak, baik dari lingkungan Universitas Trisakti, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, maupun pihak UMKM dan pengelola RPTRA Wilayah Kelurahan Krendang, Jakarta Barat atas segala dukungan dan kerjasama yang telah diberikan. Semoga Allah memberikan imbalan dan pahala yang melimpah Amin.

Akhirnya, semoga kegiatan PkM ini memberikan manfaat yang berharga serta nilai tambah untuk berbagai pihak dan semoga kegiatan-kegiatan PkM Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Program Studi Magister Manajemen USAKTI selanjutnya akan semakin baik penyelenggaraan serta kontribusinya bagi masyarakat.

Jakarta, 29 April 2022

Tim PKM FEB

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
IDENTITAS DAN URAIAN UMUM.....	iii
ABSTRAK.....	iii
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI.....	iv
BAB 1. PENDAHULUAN	1
BAB 2. PELAKSANAAN KEGIATAN	6
BAB 3. KELAYAKAN PERGURUAN TINGGI	8
BAB 4. HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI	11
BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN (REKOMENDASI).....	13
DAFTAR PUSTAKA	14
Lampiran 1. Foto Pelaksanaan Kegiatan (minimal 4 foto)	16
Lampiran 2. Bukti Luaran.....	18
Lampiran 3. Surat Tugas (minimal dari Dekan)	20
Lampiran 4. Surat SPJ (perjalanan) yang sudah tanda tangan masyarakat/ institusi yang dikunjungi/ Berita acara kegiatan tanda tangan kedua belah pihak.....	21
Lampiran 5. Surat Keterangan Mitra	22
Lampiran 6. Absensi	23
Lampiran 7. Gambar/poster/peta (yang tidak masuk dalam laporan-jika ada).....	24
Lampiran 8. Materi/modul/poster pelaksanaan/angket dsb (jika ada)	26
Lampiran 9. Scan/copy KTM mahasiswa dan KTP Alumni	35
Lampiran 10. Lampiran Kontrak Kegiatan PkM	36
Lampiran 11. Bukti integrasi dengan penelitian, Dikjar, dan PKM (Program Kreativitas Mahasiswa)	41
Lampiran 12. Hasil Tes Kesamaan	46
Lampiran 13. Monitoring dan Evaluasi	50
Lampiran 14. Lain-Lain	53

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1. Latar belakang

Saat ini menunjukkan bahwa pengembangan kewirausahaan kecil-kecilan atau dalam skala kecil semakin diperlukan. Kewirausahaan dalam lingkup bisnis berskala kecil telah memberikan kesempatan kerja dan kesempatan berusaha bagi sebagian penduduk untuk mengembangkan sumber daya dan sumber dana untuk meningkatkan mutu hidup. Mereka yang bergerak sebagai pengusaha kecil-kecilan atau berskala kecil antara lain telah turut memberikan peluang buat memacu nilai tambah (*value added*) dari barang-barang dan jasa-jasa yang diproduksi ataupun yang diniagakan.

Nilai tambah termaksud juga secara langsung maupun tidak langsung memberikan semacam kontribusi untuk memperbesar pendapatan pengusaha-pengusaha itu sendiri dalam skala mikro. Kenaikan pendapatan ini bisa berkelanjutan dan hanya mungkin terjadi, manakala usaha-usaha produktif, niaga mereka dapat memperoleh *earning* (perolehan) yang dipacu oleh kegiatan-kegiatan yang menghasilkan dan memutarakan pendapatan (*income generating*) yang punya nuansa tertentu.

Moh. Hatta memaparkan tentang peningkatan kemakmuran dengan memperbanyak produksi, memperbaiki kualitas barang, memperbaiki distribusi, memperbaiki harga yang menguntungkan rakyat banyak, menyingkirkan penghisapan lintah darat dan memelihara lambung simpanan. Hal-hal ini yang dipaparkan oleh Moh. Hatta itu juga ditekankan supaya dijadikan sebagai peranan yang harus dijalankan oleh kelompok-kelompok ekonomi di Indonesia. Dimana tujuan ekonomi saat ini : 1. Penciptaan lapangan kerja/menghilangkan pengangguran, 2. Distribusi pendapatan yang merata (adil), 3. Penciptaan efisiensi, 4. Memantapkan stabilitas harga, 5. Memacu pertumbuhan (*economic goals*).

Salah satu yang berperan dan menopang perekonomian di Indonesia adalah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), yang berkontribusi pada pendapatan Negara maupun penyerapan tenaga kerja. Dalam masa krisis saat ini, usaha kecil telah terbukti memiliki ketahanan dan fleksibilitas yang tinggi sehingga mampu memposisikan keberadaannya dengan baik, hal ini dapat dilihat banyaknya perusahaan yang skala besar pada tumbang, tetapi masih banyak usaha kecil yang tetap bertahan. Namun demikian pembangunan perekonomian masyarakat masih ditemukan banyak kendala yang bersumber dari masyarakat itu sendiri karena latar belakang sosial ekonomi masyarakat yang masih sangat rendah dan kualitas sumber daya manusia yang kurang berkembang. Hal ini menjadi tanggungjawab dari akademis khususnya pendidikan tinggi untuk memberi sumbangan pemikiran, transfer pengetahuan untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia.

Dalam memasuki perdagangan yang sudah mendunia saat ini salah satunya berdampak pada semakin tingginya tingkat persaingan produk berupa barang dan jasa baik dari lokal dan luar negeri di pasar. Hal ini mengakibatkan usaha kecil dan menengah kalah dalam persaingan karena secara teknis belumbisa bekerja secara efisien dan secara operasional belum dapat menghasilkan

produk yang sesuai tuntutan pasar.

Para pelaku UMKM dalam hal ini harus melakukan perubahan dari yang berorientasi pada maksimisasi keuntungan menjadi Usaha Mikro Kecil dan Menengah yang berorientasi pada kepuasan pelanggan dengan tujuan agar dapat mempertahankan pelanggannya. Orientasi pada kepuasan pelanggan mengharuskan Usaha Mikro Kecil dan Menengah untuk terus menerus melakukan modifikasi dan perbaikan produksinya supaya produknya dapat bersaing di pasar.

Beberapa faktor yang diinginkan oleh pengguna dari media sosial: Mencari atau mempelajari produk baru 60%, Ingin selalu ter-*update* dengan produk 50%, Promosi dan diskon 40%. Beberapa perusahaan *marketplace* di Indonesia: Tokopedia, Bukalapak, Shopee, Lazada, Blibli.com, JD.ID. dll

Untuk itu para pelaku UMKM dalam menggunakan pemasaran digital harus tahu menggunakannya sebagai sarana pemasaran memperluas pangsa pasar: 1. Mulai dengan tujuan yang jelas, tujuannya antara lain: Memperkenalkan produk, Mengingatkan kembali, Memberi informasi baru; 2. Kenali target: Siapa saja yang akan menjadi pelanggan pelanggan baru dan pelanggan tetap; 3. Ciptakan konten menarik: Konten itu berupa, foto/gambar yang bagus (jelas, warna, komposisi), Kata-kata yang bagus; 4. Jadwal posting yang baik: Semakin teratur semakin baik (konsisten), Lihat hari besar, libur, diskon; 5. Cara sederhana untuk tetap berkomunikasi dengan pelanggan: Jawab semua pertanyaan dan komen, Beri reaksi sederhana; 6. Rencanakan anggaran: Cari dahulu yang gratis, Sesuaikan dengan kemampuan, Anggaran beriklan; 7. Cara mengawasi kegiatan di media sosial: Jangan dibiarkan berjalan sendiri, Lihat fasilitas untuk mengawasi konten (*like*, komen, *insight*)

Beberapa strategi berjualan pada perusahaan *marketplace*: a. Pilih nama toko yang mudah diingat, b. Gunakan logo dan desain *branding* yang unik dan menarik, c. Gunakan foto yang menarik dan jelas, d. Gunakan deskripsi produk yang menarik dan jelas, e. Gunakan berbagai macam atau berbagai variasi kurir/ekspedisi. |

1.2. Masalah

|Berdasarkan kondisi tersebut diatas, maka masalah pelaku UMKM dapat diidentifikasi menjadi lebih spesifik sehingga dapat diupayakan untuk mencari penyelesaiannya adalah: Bagaimana pemanfaatan *digital marketing* guna memperluas pemasaran dari para pelaku usaha UMKM? |

1.3. Tujuan

|Tujuan yang ingin dicapai oleh kegiatan penyuluhan dan pelatihan manajemen produksi dan pemasaran ini adalah: Peserta dapat memahami pemanfaatan *digital marketing* guna memperluas pemasaran dari para pelaku usaha UMKM. |

1.4. Manfaat

1. Bagi Pelaku UMKM:

Manfaat yang diharapkan dari kegiatan ini adalah pelaku UMKM memperoleh pengetahuan tentang bagaimana pemahaman dan kesadaran peserta akan pentingnya memahami peningkatan kualitas produksi dan pemanfaatan pemasaran digital guna memperluas pangsa pasar sehingga diharapkan UMKM dapat kompetitif di pasar, serta diharapkan mampu mengembangkan dan mempertahankan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM).

2. Bagi Tenaga Pengajar:

Bagi Dosen atau tenaga pengajar, dengan adanya kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini akan semakin menambah peran dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Trisakti dalam memberikan kontribusi akan ilmu pengetahuan yang ada di lingkungan kampus ke masyarakat luas, khususnya terkait pelaku UMKM di wilayah tersebut.

3. Bagi Pemerintah khususnya Pemda:

Berperan serta dalam mendukung memajukan dan mengembangkan UMKM. |

1.5. Pendekatan Pemecahan Masalah

Pendekatan dengan melakukan dialog dalam bentuk pemberian materi kemudian pelatihan dan dilanjutkan tanya jawab/diskusi permasalahan yang dihadapi peserta pelaku UMKM. |

1.6. Khalayak Sasaran

Peserta penyuluhan dan pelatihan adalah para pengusaha mikro kecil dan pengelola RPTRA Krendang Wilayah Kelurahan Krendang, Tambora, Jakarta Barat. Peserta yang hadir pada kegiatan ini sebanyak 21 orang. Profil dari peserta dari jenis kelamin, pendidikan, sektor usaha, lama usaha, penjualan, dan deskripsi diri dapat dilihat pada tabel berikut ini (yang mengembalikan dan yang mengisi dengan lengkap hanya 20 peserta):

Tabel 1.1. Profil Responden Berdasar Umur

Profil	Frekuensi	Persentase (%)
< 25 tahun	4	20
25 - 34 tahun	2	10
35 - 44 tahun	9	45
45 – 54 tahun	4	20
>54 tahun	1	5
Total	20	100

Sumber : Kuesioner yang disebarakan

Berdasar tabel 1.1. diatas maka peserta pengusaha UMKM paling banyak umurnya berkisar antara 35 – 44 tahun, dimana dengan melihat umur ini masih produktif, jika sambil bekerja maka sudah lama pengalaman kerjanya sehingga membutuhkan pencapaian yang lain yaitu memulai usaha sampingan yang diharapkan menjadi penghasilan setelah pensiun dari pekerjaannya.

Tabel 1.2. Profil Responden Berdasar Pendidikan

Profil	Frekuensi	Persentase (%)
SD	1	5
SMP	2	10
SMA	17	85
S 1	0	0
Total	20	100

Sumber : Kuesioner yang disebarakan

Peserta pengusaha mikro kecil berdasar tabel 1.2. pendidikan, paling banyak latar pendidikannya adalah tingkat SMA.

Tabel 1.3. Profil Responden Berdasar Sektor Usaha

Profil	Frekuensi	Presentase (%)
Barang	18	90
Jasa	2	10
Total	20	100

Sumber : Kuesioner yang disebarakan

Tabel 1.3. menunjukkan bahwa peserta banyak usahanya di bidang barang seperti makanan dan minuman sedangkan untuk bidang jasa seperti jasa percetakan dan usaha perdagangan sembako.

Tabel 1.4. Profil Responden Berdasar Lama Usaha

Profil	Frekuensi	Persentase (%)
< 1 tahun	7	35
1-5 tahun	9	45
6-10 tahun	3	15
11-15 tahun	1	5
>15 tahun	0	0
Total	20	100

Sumber : Kuesioner yang disebarakan

Dilihat pada tabel 1.4. usaha peserta paling banyak sudah berjalan antara 1 – 5 tahun, jadi minimal usahanya rata-rata sudah satu tahun berjalan.

Tabel 1.5. Profil Responden Berdasar Penjualan

Profil	Frekuensi	Persentase (%)
< Rp 500.000;	0	0
Rp 500.000; - Rp 2.400.000;	14	73,68
Rp 2.500.000; - Rp 4.900.000;	5	26,32
Rp 5.000.000; - Rp 7.400.000;	0	-
Rp 8.000.000; - Rp 9.900.000;	0	0
>Rp 10.000.000;	0	0
Total	19	100

Sumber : Kuesioner yang disebarakan

Berdasarkan jumlah penjualan paling banyak Rp. 500.000 - Rp.2.400.00, kemudian selanjutnya jumlah penjualan peserta Rp 2.500.000 - Rp 4.900.000, (jumlah peserta yang mengisi pertanyaan ini hanya 19 orang) dilihat pada tabel 1.5.

Tabel 1.6. Profil Responden Berdasar Deskripsi diri

Profil	Frekuensi	Persentase (%)
Pengusaha yang berencana memulai usaha	2	10
Pengusaha dengan usaha yang sedang beroperasi	17	85
Pengusaha dengan usaha yang sedang berjalanan pekerja di pemerintahan	1	5
Pengusaha dengan usaha yang sedang berjalan dan pekerja di sektor swasta	0	0
Lainnya	0	0
Total	100	100

Sumber : Kuesioner yang disebarakan

Berdasarkan deskripsi diri pada tabel 1.6.dari peserta paling banyak usahanya sudah beroperasi sebanyak 17 orang, pengusaha yang berencana memulai usaha 2 orang, sedangkan yang juga bekerja di sektor pemerintahan ada 1 orang. |

1.7. Pembagian Kerja Pelaksana

Tabel 1.7 Pembagian Tugas Kerja Pelaksana

No	Nama	Tugas
1.	Nico Lukito, SE.MM.	Membuat laporan dan mengurus luaran HKI
2.	Dr. Wahyuningsih, SE, ME	Pemberi materi tentang produksi untuk UMKM.
3.	Drs. Iwan Ekawanto, MM.	Pemberi materi tentang manajemen pemasaran digital untuk UMKM. Memonitor/evaluasi kegiatan PkM
4.	Dr. Kristian Chandra, SE.MM.	Pemberi materi tentang pemasaran untuk UMKM.
5.	Mahasiswa	Menyebarkan kuesioner dan membuat tabulasi kuesioner
6.	Alumni	Menyebarkan kuesioner dan dokumentasi (foto).
7.	Tendik	Penyiapan surat dan form daftar hadir (administrasi).

BAB 2. PELAKSANAAN KEGIATAN

2.1. Persiapan Kegiatan

Aktivitas-aktivitas pra-pelaksanaan bahkan telah dimulai Maret tahun 2022 dengan koordinasi dari Komite PKM. Selanjutnya koordinasi lebih diintensifkan berupa pertemuan-pertemuan serta survei-survei dengan waktu sebagai berikut :

Gambar 2.1
Diagram Alur Pelaksanaan



Persiapan kegiatan dilakukan dengan memperhatikan seluruh calon peserta penyuluhan dan pelatihan, yaitu: pelaku UMKM yang merupakan pengusaha mikro kecil dan pengelola RPTRA Krendang, Wilayah Kelurahan Krendang, Kecamatan Tambora, Jakarta Barat. Pemahaman ini diperlukan untuk memastikan materi yang diberikan sesuai dengan kebutuhan mereka. Kemudian, narasumber membagi kelompok sesuai dengan bidang keahliannya dan mulai menyusun materi penyuluhan dan pelatihan. |

2.2. Materi Kegiatan

| Materi kegiatan secara umum adalah informasi dan pengetahuan terkait tentang “Peningkatan Kualitas Produksi Dan Pemanfaatan Pemasaran Digital Guna Memperluas Pangsa Pasar” para pelaku UMKM yang merupakan pengusaha mikro kecil dan pengelola RPTRA Krendang, Wilayah Kelurahan Krendang, Kecamatan Tambora, Jakarta Barat. Materi ini kemudian dirincikan menjadi dua sub topik : tim kami sendiri tentang “Pemanfaatan *Digital Marketing* Guna Memperluas Pemasaran” dan yang satu lagi tim dari prodi akuntansi dimana materinya tentang “Bagaimana Membuat Laporan Keuangan Perusahaan yang Benar”, yaitu:

Tabel 1.8 Susunan Acara
Kegiatan PkM UMKM Wilayah Kel. Krendang Kec. Tambora -
FEB, Universitas Trisakti Jakarta, Selasa 5 April 2022

JAM	KEGIATAN	PIC
08.45-09.00	Registrasi Peserta	TIM PkM FEB
09.00-09.40	Sesi I: Nico Lukito,SE.MM. dan TIM. Pemanfaatan <i>Digital Marketing</i> Guna Memperluas Pemasaran	TIM Nico Lukito,SE.MM.
09.40-10.20	Sesi II: Dr. Rina Hartanti dan TIM. Bagaimana Membuat Laporan Keuangan Perusahaan yang Benar	TIM Dr. Rina Hartanti.
10.20-11.00	Sesi III: Peserta Tanya Jawab	-
11.00-11.15	Penutupan Dengan Foto Bersama	TIM PkM FEB

2.3. Pelaksanaan / Metode Pelaksanaan

| Teknologi pelaksanaan yang digunakan adalah melalui teknik penyuluhan. Teknologi penyuluhan adalah adalah cara-cara atau tahapan kegiatan dalam melaksanakan suatu metode secara terperinci sehingga metode tersebut efektif dan efisien. Penyuluhan dan pelatihan ini dilaksanakan pada Selasa, 5 April 2022 pukul 08.45-11.15 melalui ZOOM. Penyuluhan dan pelatihan ini dilaksanakan oleh 2 tim pelaksana PkM. FEB-USAKTI yaitu: TIM FEB S2 Magister Manajemen dan TIM FEB S1 Akuntansi ..|

BAB 3. KELAYAKAN PERGURUAN TINGGI

3.1. Deskripsi (kemampuan Prodi dan Fak serta Universitas dalam bidang PkM selama 3 tahun terakhir, dukungan material dan kebijakan, merujuk LED, renstra/renop/roadmap pengelola)

Universitas Trisakti (USAkti) yang dikenal sebagai Kampus Pahlawan Reformasi adalah salah satu- satunya Perguruan Tinggi Swasta (PTS) yang didirikan oleh Pemerintah Republik Indonesia, melalui surat Keputusan Menteri PTIP Nomor: 014/dar Tahun 1965, Pada 9 November 1965. Pada saat ini USAkti mempunyai 9 Fakultas dan 47 Prodi yang semuanya telah terakreditasi baik nasional maupun internasional. Rekognisi USAkti ditunjukkan dengan akreditasi institusi A dari BAN-PT sejak 2017; Three Star University versi QS Stars 2020; Akreditasi A untuk Perpustakaan Trisakti; mempunyai 106 mitra di luar negeri dan 376 mitra dalam negeri.

Visi Usakti adalah “Menjadi Universitas yang andal, berstandar internasional dengan tetap memperhatikan nilai-nilai lokal dalam mengembangkan ilmu pengetahuan, teknologi, seni dan budaya untuk meningkatkan kualitas hidup dan peradaban”. Misi ketiga adalah meningkatkan peran serta USAkti dalam mendukung kebutuhan masyarakat dan industri melalui kegiatan pengabdian kepada masyarakat.

USAkti memiliki Lembaga Penelitian dan Lembaga Pengabdian Masyarakat (LPM) yang dilengkapi dengan DRPMU, DRPMF, dengan 38 Pusat Studi, Pusat Inkubasi, 91 laboratoirum, studio/galeri, sarana olah raga, dan kebun percontohan. Kegiatan penelitian dan PkM tiga tahun terakhir adalah 683 penelitian dan 1187 pengabdian dari hibah internal maupun eksternal, 9 diantaranya mendapat hibah DRPM; 1008 publikasi pada jurnal nasional dan internasional. Luaran lebih dari 200 terdiri paten, paten sederhana, hak cipta, desain industri, buku, dan ipteks lainnya. USAkti mendorong dosen untuk selalu melibatkan mahasiswa dalam kegiatan PkM. Sistem penjaminan mutu internal telah berjalan dalam setiap kegiatan akademik dan non akademik untuk peningkatan mutu.

Lahan kampus yang memadai, seluas 92.780 m² , yang tersebar di Kampus Grogol A, B, F (Cempaka Putih), Menara Batavia (Karet Tengsin), Mega Kuningan (Kuningan, Jakarta Selatan), Sentul (Kabupaten Bogor). Jumlah dosen tetap berpendidikan pascasarjana adalah 1017, dibantu 884 tendik mempunyai dengan rasio dosen:mahasiswa sangat ideal 1:20.6.

Pada masa pandemi ini Pimpinan Universitas melalui SKR mendorong civitas akademika USAkti terlibat dalam program penanggulangan Covid-19 baik mandiri, bersama masyarakat maupun pemerintah. Pada Maret 2020 USAkti melaksanakan WFH dan membentuk Trisakti Crisis Center Covid-19 (TCCC) untuk mengkoordinir kegiatan penanggulangan Covid-19. LPM USAkti telah melakukan lebih dari 30 re-focusing kegiatan PkM dan merubah kegiatan Kuliah Usaha Mandiri- Ilmu Teknologi Terapan (KUM-ITT)/KKN menjadi program membantu masyarakat melalui start up UKM untuk mendukung perekonomian masyarakat yang terdampak Covid-19.

Penyetaraan dan pengakuan kegiatan dosen dan mahasiswa yang terkait dengan upaya penanggulangan wabah pandemik Covid19 dimanapun sebagai kegiatan PkM atau kredit KUM-ITT. Banyak program dalam penanggulangan covid-19 yang dilakukan USAKTI antara lain Pelatihan penyemprotan disinfektan mandiri secara swadaya di wilayah sekitar kampus; PkM peduli pedagang kecil UMKM BLU PLAZA Bekasi dengan membantu dan melatih pemasaran online; melaksanakan bantuan APD; Sembako melalui Trisakti Peduli dan TCCC. Re-focusing Kuliah Usaha Mandiri - Ilmu Teknologi Terapan (KUM-ITT TEMATIK) mendapatkan 12 aplikasi start up dan permainan yang sudah diujicobakan ke masyarakat dan siap untuk implementasi dalam waktu dekat. Percepatan pembuatan Sistem Informasi Manajemen Penelitian dan Pengabdian (SIMPPM) merupakan bagian untuk mempercepat proses administrasi PkM pada masa Pandemi.

Kegiatan Pengabdian Masyarakat berdasar pada topik/roadmap yang diberikan dari Universitas dimana setiap tahun disesuaikan dengan lingkungan yang berubah dalam pemberian dan pendampingan materi sesuai yang dibutuhkan masyarakat di sekitar wilayah Universitas Trisakti. Teknis pelaksanaan diserahkan ke masing-masing Fakultas, dimana setiap fakultas memiliki dewan yang mengelola bidang Penelitian dan PkM yaitu tim DRMPPF. Kegiatan PkM masing-masing Fakultas semua mengacu pada roadmap Universitas dengan disesuaikan masing-masing bidang fakultasnya, seperti FEB akan berfokus menangani tentang hal-hal, masalah terkait akuntansi, manajemen operasi, keuangan, pemasaran, sumber daya manusia, koperasi, kewirausahaan.

3.2. Kualifikasi Tim (*roadmap* individu pelaksana dan tugasnya)

Tim pelaksana terdiri dari bidang konsentrasi yaitu: Manajemen Operasi Strategis, Manajemen Pemasaran dan Manajemen Keuangan, jadi memiliki latar kompetensi yang mendukung dalam pemberian pelatihan tentang manajemen produksi dan *digital marketing* bagi UMKM yang merupakan pengusaha mikro kecil dan pengelola RPTRA Krendang, Wilayah Kelurahan Krendang, Kecamatan Tambora, Jakarta Barat.

Tabel 1.9 Kualifikasi/Kepakaran Tim PkM

No	Nama	Kepakaran	Tugas
1.	Nico Lukito, SE, MM	Manajemen Pemasaran	Ketua
2.	Dr. Wahyuningsih, SE, ME	Manajemen Operasi Strategis	Anggota
3.	Drs. Iwan Ekawanto, MM.	Manajemen Pemasaran	Anggota
4.	Dr. Kristian Chandra, SE.MM	Manajemen Keuangan	Anggota

3.3. Fasilitas Perguruan Tinggi Pendukung Kegiatan

Universitas Trisakti memiliki Lembaga yang menangani dan mengelola kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) yaitu Lembaga Pengabdian kepada Masyarakat (LPM), dimana perannya memberikan panduan *roadmap* kegiatan PkM universitas, yang menjadi panduan bagi Fakultas-fakultas di Universitas Trisakti, dan membantu menjembatani lokasi / sasaran (kerjasama UKM/UMKM yang merupakan pengusaha mikro kecil dan pengelola RPTRA Krendang, Wilayah Kelurahan Krendang, Kecamatan Tambora, Jakarta Barat) untuk melakukan kegiatan PkM bagi tim dosen pelaksana PkM masing-masing Fakultas. Kegiatan PkM yang pelaksanaannya melibatkan lintas Fakultas dikoordinasi oleh LPM, sedangkan yang melibatkan pelaksanaan lintas prodi dikoordinir oleh dewan DRMPF-FEB.

Tabel 1.10 Fasilitas Perguruan Tinggi Pendukung PkM

No	Nama Fasilitas	Jenis Fasilitas	Catatan
1.	FEB-Laboratorium Komputer	Laboratorium/Studio	-

BAB 4. HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI

4.1. Hasil Yang Dicapai Oleh Peserta, Komunitas, dan Pelaksana

Kegiatan ini memberikan hasil, di antaranya:

A. Hasil Peserta.

Peserta sudah mulai mencoba menerapkan memasarkan produknya secara online lewat media sosial antara lain: *Whatsapp, Facebook, Instagram* dll, dan juga memasarkan lewat perusahaan *marketplace* di Indonesia antara lain: Tokopedia, Bukalapak, Shopee, Lazada, Blibli.com, JD.ID.

B. Hasil Komunitas

Kegiatan penyuluhan ini meningkatkan kerjasama kelembagaan, yaitu Fakultas Ekonomi dan Bisnis (FEB) Universitas Trisakti dan Pengelola RPTRA Krendang, Wilayah Kelurahan Krendang, Kecamatan Tambora, Jakarta Barat. Kerjasama ini memperkuat hubungan yang baik dengan komunitas setempat, terutama para pelaku UMKM yang merupakan binaan RPTRA Krendang.

C. Hasil Pelaksana

FEB melaksanakan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) yang merupakan salah satu dari Tridarma Perguruan Tinggi. Untuk para narasumber yang terlibat, yaitu para dosen, kegiatan ini bermanfaat untuk sarana pembelajaran dan berbagi, serta memahami kondisi nyata para pelaku usaha. |

4.2. Evaluasi: Tingkat ketercapaian hasil, dampak, manfaat kegiatan, tolok ukur /tes yang dipakai, sebelum dan setelah

| Secara keseluruhan peserta sangat antusias terhadap materi yang diberikan dan banyak yang berpartisipasi dalam sesi diskusi dan masih banyak yang bertanya tentang materi setelah acara selesai. Hal ini menunjukkan bahwa para peserta memiliki keinginan untuk menjadi lebih baik dan lebih berhasil dalam menjalankan usaha yang sudah memiliki usaha dan ingin mengelola produksi lebih baik, menghasilkan produk yang berkualitas serta menerapkan pemasaran *online* baik menggunakan media sosial maupun lewat perusahaan *marketplace* |

4.3. Faktor Pendukung dan Penghambat Kegiatan

| Kegiatan penyuluhan dimulai dengan pemaparan secara singkat teori-teori yang ada sesuai dengan modul yang diberikan yaitu Pemanfaatan *Digital Marketing* Guna Memperluas Pemasaran. Setelah teori disampaikan, dilanjutkan dengan tanya jawab yang berlangsung hidup dan partisipatif. Banyak peserta yang berpartisipasi memberikan masukan atau mengungkapkan permasalahan yang tengah dihadapi untuk didiskusikan upaya pemecahannya, ataupun memberikan tanggapan serta masukan bagi penyelenggara masalah-masalah yang berkaitan dengan usaha: bagaimana pemanfaatan, bagaimana cara membuat akunnya, bagaimana cara memasukkan di sosial media dll untuk memperluas pemasarannya.

Adanya diskusi diatas diharapkan mampu membuka wawasan serta cara pandang baru bagi pelaku UMKM tentang pentingnya memahami, pentingnya *digital marketing* dan penggunaan pemasaran bijak dengan media sosial (medsos). Peserta semakin mengerti mengenai promosi

dimana sangat menentukan keberhasilan produk atau jasa tersebut di pasaran. Salah satunya sekarang bisa dengan memasarkan secara online lewat media sosial (medsos) atau menggunakan perusahaan *marketplace*.

Faktor pendukung dari kegiatan ini adanya dukungan dari pelaku usaha UMKM di Wilayah Kelurahan Krendang, dan para pengusaha mikro kecil dan pengelola RPTRA Krendang. Kelurahan Krendang, Kecamatan Tambora, Jakarta Barat yang sudah mengumpulkan UMKM dibawah binaannya, sedangkan faktor penghambatnya adalah kurangnya waktu diskusi dan *sharing* dengan pelaku UMKM sehingga pemberian materi tidak maksimal.

4.4. Luaran yang Dihasilkan

Luaran dalam bentuk karya ilmiah lainnya dalam bentuk poster kegiatan pelaksanaan PkM yang didaftarkan ke HKI.

Tabel 1.11 Luaran Yang Dihasilkan

No	Kategori Luaran	Jenis Luaran	Deskripsi
1	Publikasi di Jurnal	Nasional Terakreditasi	Submit di Jurnal Wahana Abdimas Sejahtera, Trisakti.
2	Hak Kekayaan Intelektual	Hak Cipta	Peningkatan Kualitas Produksi Dan Pemanfaatan Pemasaran Digital Guna Memperluas Pangsa Pasar.

4.5. Integrasi dengan Penelitian, Dikjar dan Program Kreativitas Mahasiswa

Materi pelatihan ini sejalan dengan matakuliah yang diampu oleh para dosen, baik dari materi manajemen operasi strategis, manajemen pemasaran dan manajemen keuangan. Para narasumber juga dibantu oleh beberapa mahasiswa yang ikut berbagi pengalamannya dalam mengelola organisasi pada saat menjalankan usahanya. Secara lebih detail, integrasi dengan dikjar adalah:

Tabel 1.12 Integrasi Dengan Penelitian, Dikjar dan Kreativitas Mahasiswa

No	Kegiatan	Deskripsi
1	Penelitian	Melakukan penelitian tentang pemanfaatan <i>digital marketing</i> guna memperluas pemasaran terhadap kinerja UMKM/bisnis kecil.
2	Dikjar	Membuat modul tentang penerapan <i>digital marketing</i> pada UMKM/bisnis kecil.
3	Kreativitas Mahasiswa	Memberikan pelatihan cara memasarkan produk secara <i>online</i> baik menggunakan media sosial maupun lewat perusahaan <i>marketplace</i> bagi UMKM dan bisnis kecil, membuat inovasi-inovasi produk.

BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN (REKOMENDASI)

Penyuluhan dan pelatihan dilakukan dengan *daring/online* menggunakan Zoom dan kegiatan berlangsung lancar. Para peserta Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) cukup aktif bertanya dan penyuluh menjawab berbagai pertanyaan dengan berdiskusi. Beberapa hal yang menjadi kesimpulan dalam penyuluhan dan pelatihan ini: 1. Tanggapan peserta sangat positif, dimana hal ini dapat dilihat dari antusiasnya para peserta dalam mengajukan berbagai pertanyaan pada sesi tanya jawab, lebih memahami mengenai proses produksi, yang harus diperhatikan dalam mengelola produksi, strategi memasarkan produk dan jasa secara *online*. 2. Peserta penyuluhan lebih mengetahui bagaimana pemanfaatan dan bagaimana cara membuat akunnya, bagaimana cara memasukkan di media sosial dan di perusahaan *marketplace* untuk memperluas pemasarannya. 3. Kualitas produksi merupakan hal yang paling utama di dalam menghasilkan suatu produk dan semakin meningkat bertambahnya permintaan produk yang dijual. 4. Perlu adanya monitoring dan pendampingan yang berkelanjutan dari tim PkM FEB USAKTI agar tercipta pelatihan berkelanjutan sehingga peserta dapat menerapkan dengan tepat dan apa yang telah dilaksanakan tidak sia-sia.

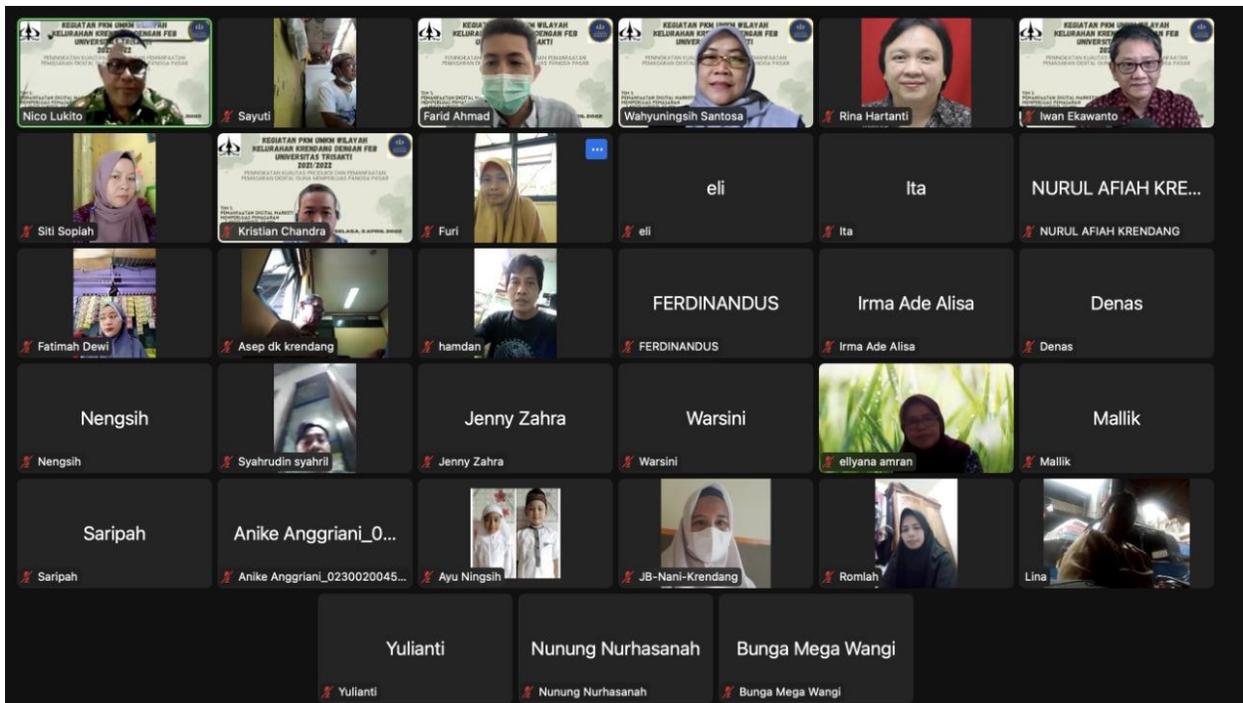
Beberapa saran yang dapat dilakukan adalah: 1. Memberikan pelatihan akses pemasaran, melakukan pendampingan usaha, serta menghubungkan beberapa usaha yang terkait untuk saling bekerjasama dan bekerja sama dengan beberapa perusahaan *marketplace*. Contoh: Tokopedia, Bukalapak, Shope, Gofood dll. 2. Memberikan pelatihan usaha secara *daring* dan strategi bagaimana berkomunikasi melalui media sosial. 3. Peningkatan penjualan dapat dimulai dengan memperkenalkan usaha di sekitarnya dulu, melalui teman/sahabat, atau jaringan-jaringan lain yang sudah ada, sebelum mulai memperkenalkan usaha di wilayah yang lebih luas. 4. Melakukan acara kebersamaan antar UMKM, mengikuti acara-acara UMKM dan terus mengembangkan jejaring. |

DAFTAR PUSTAKA

- Anggiani, Sarfilianty. (2018). *Kewirausahaan Pola Pikir, Pengetahuan dan Keterampilan*. 2nd Edition, Prenadamedia Group.
- Baringer, Bruce, R., & Ireland, R, Duane. (2016). *Entrepreneurship, Successfully Launching New Ventures*. Fifth Edition, Pearson.
- Boone, Louis E., & Kurtz, David L.(2019). *Contemporary Marketing*. 18th Edition Singapore: Cengage Learning Asia Pte Ltd.
- Heizer, J., Render, B., & Munson, C. (2017). *Operations Management: Sustainability and Supply Chain Management*. 12th Edition. New Jersey: Pearson.
- Hisrich, Robert, D., Peters, Michael, P., & Shepherd, Dean, A. (2017). *Entrepreneurship*. 10th Edition: McGraw-Hill Educational Edition.
- Kotler, Philip & Keller, K, Lane. (2016). *Marketing Management*. 15th Global Edition: Pearson.
- Krajewski, Lee, J., Ritzman, Larry, P., & Malhotra, Manoj, K. (2016). *Operations Management : Processes and Supply Chains*. 11th Edition. England: Pearson Education Limited.
- Makmur & Thahier, Rohana. (2015). *Inovasi dan Kreativitas Manusia*, Bandung : PT. Refika Aditama.
- Mutis, Thoby. (1995). “*Jurus Jitu Memenangkan Persaingan*” *Pendekatan Ekonomi Pengetahuan Dalam Manajemen Kodeterminasi*, Grasindo, Jakarta.
- Mutis, Thoby. (1995). *Kewirausahaan Yang Berproses*. Grasindo, Jakarta.
- Mutis,Thoby. (1992). *Pengembangan Koperasi : Kumpulan Karangan*, Grasindo, Jakarta.
- Quintero-Angel, Mauricio., Peña-Montoya, Claudia., Hernán Fajardo-Toro, Carlos., & Aguilera-Castillo, Andres. (2017). Opportunities and Challenges for Sustainable Business Strategic Planning in Small and Medium Enterprises (SMEs). *Opportunities and Challenges for Sustainable Business and Strategic Planning in Small and Medium Enterprises (SMEs)*.<https://www.researchgate.net/publication/320215199>
- <https://www.jpnn.com/news/kisah-sukses-ukm-jualan-online-omzet-rp-200-juta-per-bulan>
- <https://republika.co.id/berita/pipdg2257/7-cara-bijak-bersosmed>
- <https://www.alinea.id/bisnis/ilo-70-pelaku-umkm-setop-produksi-akibat-covid-19-b1ZO09uKT>
- <https://www.qasir.id/inspirasi/benarkah-umkm-lebih-bisa-bertahan-di-tengah-krisis>

<https://setkab.go.id/anggarkan-rp12346-triliun-pemerintah-dukung-umkm-go-digital-pulih-dan-produktif/> |

Lampiran 1. Foto Pelaksanaan Kegiatan (minimal 4 foto)





Mulai isi Lampiran 1 di sini... |

Lampiran 2. Bukti Luaran


REPUBLIK INDONESIA
KEMENTERIAN HUKUM DAN HAK ASASI MANUSIA

SURAT PENCATATAN CIPTAAN

Dalam rangka perlindungan ciptaan di bidang ilmu pengetahuan, seni dan sastra berdasarkan Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2014 tentang Hak Cipta, dengan ini menerangkan:

Nomor dan tanggal permohonan : EC00202246621, 21 Juli 2022

Pencipta
Nama : Nico Lukito, SE. MM., Dr. Wahyuningsih Santosa, SE, ME, CRP, dkk
Alamat : Mahkota Simprug Blok B.7 No.12 RT.005/RW.016, Gaga, Larangan, Kota Tangerang, Banten, Tangerang, BANTEN, 15154
Kewarganegaraan : Indonesia

Pemegang Hak Cipta
Nama : Universitas Trisakti
Alamat : Sentra HKI, Lembaga Penelitian Dan Pengabdian Kepada Masyarakat (LPPM) Universitas Trisakti, Kampus A, Gedung M Lantai 11 Jl. Kyai Tapa No. 1 Grogol, Jakarta Barat 11440, Jakarta, DKI JAKARTA, 11440
Kewarganegaraan : Indonesia

Jenis Ciptaan : Karya Tulis Lainnya
Judul Ciptaan : Peningkatan Kualitas Produksi Dan Pemanfaatan Pemasaran Digital Guna Memperluas Pangsa Pasar UMKM Wilayah Kelurahan Krendang Kecamatan Tambora, Jakarta Barat.

Tanggal dan tempat diumumkan untuk pertama kali di wilayah Indonesia atau di luar wilayah Indonesia : 5 April 2022, di Jakarta Barat

Jangka waktu perlindungan : Berlaku selama hidup Pencipta dan terus berlangsung selama 70 (tujuh puluh) tahun setelah Pencipta meninggal dunia, terhitung mulai tanggal 1 Januari tahun berikutnya.

Nomor pencatatan : 000362350

adalah benar berdasarkan keterangan yang diberikan oleh Pemohon.
Surat Pencatatan Hak Cipta atau produk Hak terkait ini sesuai dengan Pasal 72 Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2014 tentang Hak Cipta.

a.n Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia
Direktur Jenderal Kekayaan Intelektual
u.b.
Direktur Hak Cipta dan Desain Industri


Anggoro Dasananto
NIP.196412081991031002

Disclaimer:
Dalam hal pemohon memberikan keterangan tidak sesuai dengan surat pernyataan, Menteri berwenang untuk mencabut surat pencatatan permohonan.



LAMPIRAN PENCIPTA

No	Nama	Alamat
1	Nico Lukito,SE. MM.	Mahkota Simprug Blok B.7 No.12 RT.005/RW.016, Gaga, Larangan, Kota Tangerang, Banten
2	Dr. Wahyuningsih Santosa, SE, ME, CRP.	Jl. Angrek III Blok PK No.03, Harapan Indah, RT.014 RW.017, Pejuang, Medan Satria, Kota Bekasi, Jawa Barat.
3	Drs. Iwan Ekawanto, MM.	Jl. Sawo No.38 RT.005 RW.001 Kelapa Dua, Kebon Jeruk, Jakarta Barat, DKI Jakarta.
4	Dr. Kristian Chandra, SE.MM	Jl. Dr.Nurdin GG.1 No.11 RT.005 RW.007, Grogol, Grogol Petamburan, Jakarta Barat, DKI Jakarta.
5	Farid Ahmad, SE	KP. Pisangan RT.005 RW.005, Penggilingan, Cakung, Jakarta Timur, DKI Jakarta.
6	Mohamad Surya Atmaja,S.Ap.MM.	Rusanami Bandar Kemayoran Tower A.4 LT.15/7, RT.018 RW.010, Pademangan Timur, Pademangan, Jakarta Utara, DKI Jakarta
7	Melda Nur Hasnah,S.I.Pus.	Jl. Jaya 25 GG Kenanga 6 RT.001 RW.010 Cengkareng Barat, Cengkareng, Jakarta Barat, DKI Jakarta.



Mulai isi Lampiran 1 di sini... |

Lampiran 3. Surat Tugas (minimal dari Dekan)



UNIVERSITAS TRISAKTI

Fakultas Ekonomi Dan Bisnis

Kampus A, Jalan Kyai Tapa, Grogol Jakarta Barat 11440
Telp. 021-5663232 Pes. 8308 Fax. 5644270
Web site : www.feb.trisakti.ac.id

SURAT TUGAS

Nomor : *Fg*/IAK/4.03/SPT-FEB/IV/2022

- Pertimbangan : 1. Sesuai dengan program kerja Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Trisakti Tahun Akademik 2021/2022 bidang Pengabdian Kepada Masyarakat, maka akan dilaksanakan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat dalam bentuk Program Mono Disiplin.
2. Dalam melaksanakan program kegiatan tersebut perlu ditunjuk para Dosen Tetap dan Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Usakti yang akan ditugasi.
- Dasar : 1. Keputusan Rektor Usakti Nomor : 176/USAKTI/SKR/X/2012 tanggal 5 Oktober 2012.

M E N U G A S K A N

Kepada : Para Dosen Tetap Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Trisakti yang namanya tersebut dibawah ini :

No.	Nama	NIDN/NIDK/NIM	Keterangan
1.	Nico Lukito, SE, MM	0306017004	Dosen
2.	Dr. Wahyuningsih, SE, ME, M.Phil	0326066504	Dosen
3.	Iwan Ekawanto, SE, MM	0311046702	Dosen
4.	Dr. Kristian Chandra, SE, MM	0309127402	Dosen
5.	Farid Ahmad	122012011039	Mahasiswa
6.	Mohamad Surya Atmaja	3603122111920002	Alumni
7.	Melda Nur Hasnah	1306125211930003	Tendik

- Untuk : 1. Melaksanakan Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat Terprogram Hibah Internal Usakti dalam bentuk Pelatihan, dengan Judul : **"Peningkatan Kualitas Produksi Dan Pemanfaatan Pemasaran Digital Guna Memperluas Pangsa Pasar"** yang dilaksanakan pada periode Semester Genap Tahun Akademik 2021/2022, bertempat di Kelurahan Kampung Krendang, Jalan Krendang Selatan No. 21, Kelurahan Krendang, Kecamatan Tambora, Jakarta Barat. Dengan Metode Daring (Online Via Zoom Meeting).
2. Melaksanakan tugas dengan sebaik-baiknya dan melaporkan hasil pelaksanaan tugasnya secara tertulis kepada Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Univeristas Trisakti selambat-lambatnya 10 (sepuluh) hari setelah pelaksanaan.

Dikeluarkan di : Jakarta
Pada tanggal : 05 April 2022



Disampaikan kepada Yth :
- Para Dosen dan Mhs yang ditugasi

- Tembusan :
1. Dekan FEB Usakti (Sebagai Laporan)
 2. Ketua Prodi Magister Manajemen Usakti
 3. Kabag. TU FEB Usakti
 4. Kasubbag. Adm. Litdimaslan FEB Usakti

Paraf/NIK

DRPMF/2093	LIT/2516
<i>20/04/22</i>	<i>[Signature]</i>

Mulai isi Lampiran 2 di sini / insert image hasil scan surat tugas

Lampiran 4. Surat SPJ (perjalanan) yang sudah tanda tangan masyarakat/ institusi yang dikunjungi/ Berita acara kegiatan tanda tangan kedua belah pihak.

[Mulai isi Lampiran 3 di sini / insert image hasil scan SPJ]

Lampiran 5. Surat Keterangan Mitra

**PEMERINTAH KOTA ADMINISTRASI JAKARTA BARAT**
KECAMATAN TAMBORA
KELURAHAN KRENDANG
Jalan Krendang selatan No. 21 Telp 631 3661 Kode Pos 1126
JAKARTA

SURAT PERNYATAAN KESANGGUPAN SEBAGAI MITRA

Yang Bertanda tangan di bawah ini :

1. Nama	: Al Barkah, SE
2. Jabatan	: Lurah
3. Nama Usaha	: UMKM Wilayah Kelurahan Krendang
4. Bidang Usaha	: UMKM
5. Alamat usaha	: Jl. Krendang Selatan No. 21, Jakarta
6. No. Telp dan Email	: 021.6313661

Menyatakan bersedia bekerjasama dan mendukung sepenuhnya dalam pelaksanaan kegiatan Abdimas yang akan dilaksanakan oleh para Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Trisakti, dengan tema sebagai berikut :

TEMA JUDUL KEGIATAN PKM FEB USAKTI

NO	TEMA PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT	WAKTU PELAKSANAAN
1	Pelatihan Meningkatkan Strategi Usaha Bagi UKM	Sabtu, 8 Januari 2022
2	Peranan Networking Bagi Pengusaha	Minggu, 9 Januari 2022
3	Kunci Keberhasilan Suatu Usaha	Sabtu, 15 Januari 2022
4	Bagaimana Perhitungan Keuangan dalam Berwirausaha/berbisnis	Minggu, 16 Januari 2022
5	Peranan Koperasi Dalam upaya Peningkatan Ekonomi UKM /Anggota	Sabtu, 22 Januari 2022
6	Wirusaha Usaha Muda Mandiri	Minggu, 23 Januari 2022

Bersama ini pula kami menyatakan dengan sebenarnya bahwa di antara Usaha Kecil / Menengah atau Kelompok dan Pelaksana Kegiatan Program tidak terdapat ikatan kekeluargaan dan usaha dalam wujud apapun.

Bentuk kemitraan adalah Pelatihan, Penyuluhan dan Pendampingan.

Demikian surat pernyataan kemitraan ini dibuat dengan penuh kesadaran dan tanggung jawab tanpa ada unsur pemaksaan di dalam pembuatannya untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Jakarta, 07 Oktober 2021

 <p>Mengetahui, Ketua Tim I FEB Usakti</p> <p><i>[Signature]</i></p> <p>Leila Yusran, MM NIDN 0313106903</p>	 <p>Yang membuat pernyataan Lurah Krendang</p> <p><i>[Signature]</i></p> <p>Al Barkah, SE NIP 196605101987031006</p>
---	---

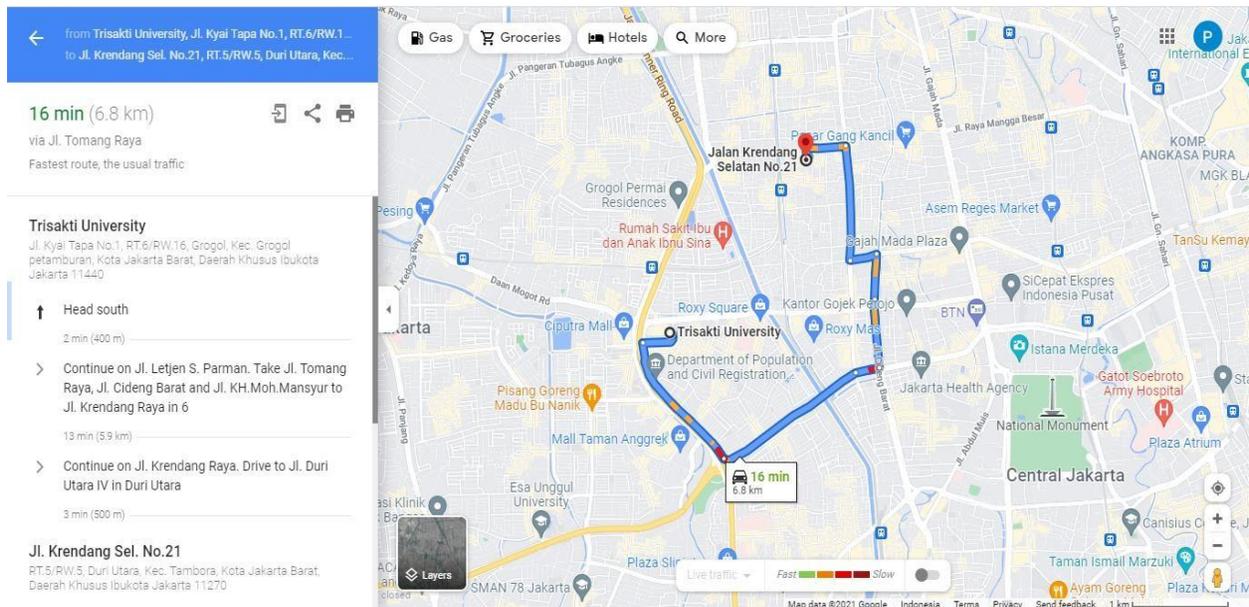
Lampiran 6. Absensi

DAFTAR KEHADIRAN PESERTA KEGIATAN PKM
UMKM KELURAHAN KRENDANG – FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS USAKTI
5 APRIL 2022

	NO	NAMA	JENIS USAHA	TANDA TANGAN
✓	1	MALIK	SOSIS BAKAR	
✓	2	Bayuti	Jajanan Anak²	
✓	3	Siti Sopian	Sosis Bakar	
✓	4	Lina	Nasi kuning	
✓	5	Fatimah Dewi	Es. kopi Seduh	
✓	6	Siti Pomlate	kopi Sasetan	
✓	7	Ahmadzan	WARUNG NASI	
✓	8	Warsini	nasi uduk	
✓	9	Tulianti	ayam penyet & ES	
✓	10	Satriudin Satriul	Percetakan	
✓	11	Ayu	PARLISMA COFFEE	
✓	12	Tri Sularni	catering & minuman	
✓	13	Nunang. N.	Emping Melinjo Renging	
✓	14	M. Unang.		
✓	15	ELI DEVI	Cireng & Cimol	
✓	16	ITA	Nasi uduk	
✓	17	Saripah	warung sembako	
✓	18	Fajar Fahmaji	DIMSUM	
✓	19	Neng Sih	CATERING	
✓	20	Denas.	Sosis Solu	
	21	Rizaldy.		

Mulai isi Lampiran 5 Absensi di sini...

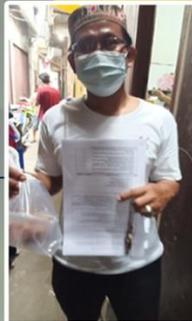
Lampiran 7. Gambar/poster/peta (yang tidak masuk dalam laporan-jika ada)





PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS USAKTI

Peningkatan Kualitas Produksi dan Pemanfaatan Pemasaran Digital Guna Memperluas Pangsa Pasar



Tim PKM:

**Nico Lukito, Wahyuningsih Santosa
Iwan Ekawanto, Kristian Chandra**

**Metode Daring, Selasa 5 April 2022
Tahun Ajaran Genap 2021/2022**

Latar Belakang

Salah satu yang berperan dan menopang perekonomian di Indonesia adalah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), yang berkontribusi pada pendapatan Negara maupun penyerapan tenaga kerja. Orientasi pada kepuasan pelanggan mengharuskan Usaha Kecil dan Menengah untuk terus menerus melakukan modifikasi dan perbaikan produksinya supaya produknya dapat bersaing di pasar. Suatu produk perlu perbaikan kualitas. Dimana kualitas diperlukan kesesuaian dalam fungsi/- penggunaan: produk dapat digunakan sesuai maksud/tujuan dan fungsinya, berorientasi pada pemenuhan harapan konsumen pelanggan.

Para pelaku UMKM didalam menggunakan pemasaran digital harus tahu menggunakannya sebagai sarana pemasaran guna memperluas pangsa pasar:

1. Mulai dengan tujuan yang jelas, tujuannya antara lain: Memperkenalkan produk, Mengingatkan kembali, Memberi informasi baru;
 2. Kenali target: Siapa saja yang akan menjadi pelanggan baru dan pelanggan tetap;
 3. Ciptakan konten menarik: Konten itu berupa, foto/gambar yang bagus (jelas, warna, komposisi), Kata-kata yang bagus;
 4. Jadwal posting yang baik: Semakin teratur semakin baik (konsisten), Lihat hari besar, libur, diskon;
 5. Cara sederhana untuk tetap berkomunikasi dengan pelanggan;
 6. Jawab semua pertanyaan dan komen, Beri reaksi sederhana; Rencanakan anggaran: Cari dahulu yang gratis, Sesuaikan dengan kemampuan, Anggaran beriklan;
 7. Cara mengawasi kegiatan di sosial media: Jangan dibiarkan berjalan sendiri, Lihat fasilitas untuk mengawasi konten (like, komen, insight)
- Beberapa strategi penjualan pada marketplace:
- a. Pilih nama toko yang mudah diingat,
 - b. Gunakan logo dan desain branding yang unik dan menarik,
 - c. Gunakan foto yang menarik dan jelas,
 - d. Gunakan deskripsi produk yang menarik dan jelas,
 - e. Gunakan berbagai macam atau berbagai variasi kurir/ekspedisi.

Metode Pelaksanaan



Identifikasi Masalah

Bagaimana pemanfaatan digital marketing guna memperluas pemasaran dari para pelaku usaha UMKM?

Kesimpulan

1. Lebih memahami bagaimana pemanfaatan, bagaimana cara membuat akunnya, bagaimana cara memasukkan di sosial media dan di marketplace untuk memperluas pemasarannya.
2. Memberikan akses pemasaran melakukan pendampingan usaha, serta menghubungkan beberapa usaha yang terkait untuk saling bekerjasama dan bekerja sama dengan provider-provider besar. Contoh: Tokopedia, Bukalapak, Shopee, Lazada, Blibli.com, JD.ID. dll.
3. Memberikan pelatihan strategi bagaimana berkomunikasi melalui media sosial.

Mulai isi Lampiran 6 di sini... |

Lampiran 8. Materi/modul/poster pelaksanaan/angket dsb(jika ada)



Bagaimana ya...

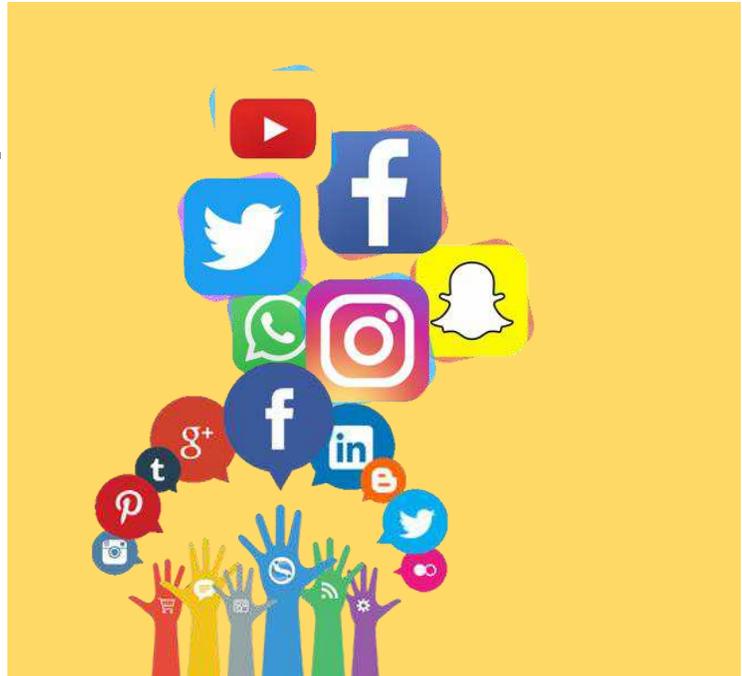


- Produk sudah ada, tapi **bagaimana menjualnya**
- Sudah terjual tapi **belum banyak**

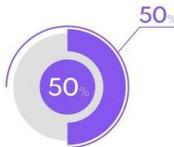


PKM pada UKM wilayah Krendang - Pemasaran Digital 1

Kita Manfaatkan Media Sosial yuk..

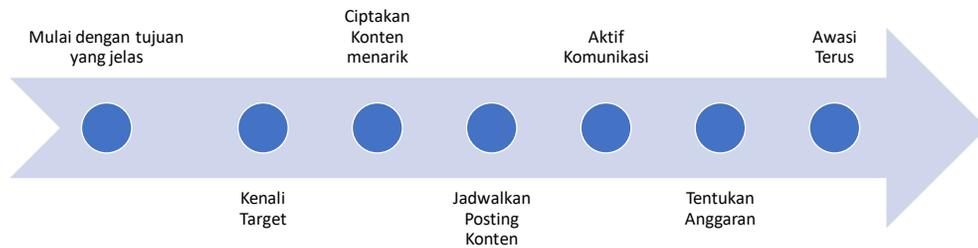


Apa yang diinginkan oleh Pengguna dari Social Media



- Mencari atau mempelajari produk baru
- Ingin selalu ter-UPDATE dengan produk
- Promosi dan diskon

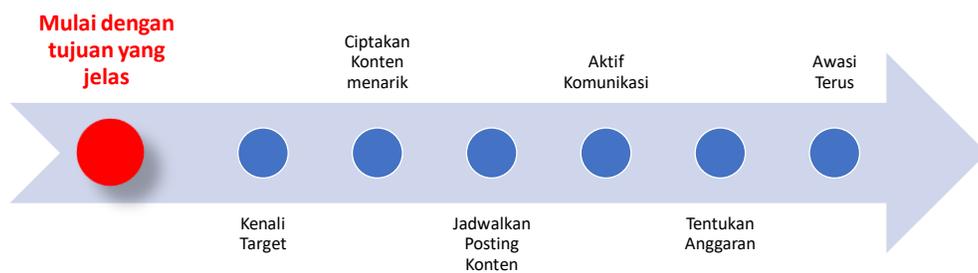
Caranya Bagaimana ?



Caranya Bagaimana ?

Tujuannya antara lain:

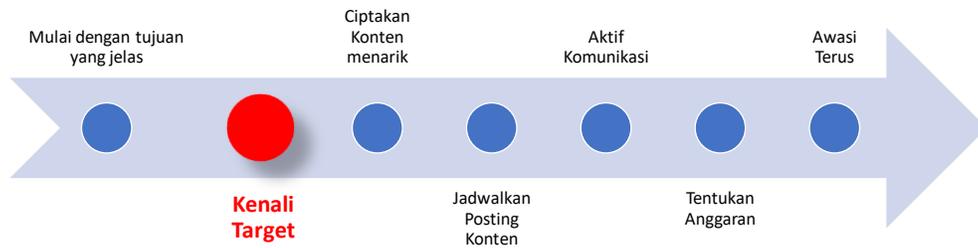
- Memperkenalkan Produk
- Mengingatkan Kembali
- Memberi Informasi Baru



Caranya Bagaimana ?

Siapa saja yang akan menjadi pelanggan

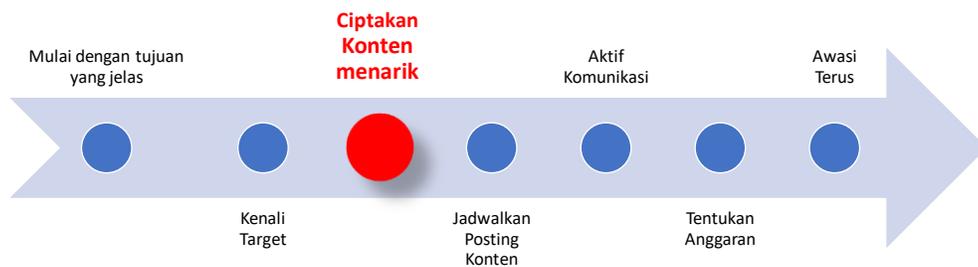
- Pelanggan Baru
- Pelanggan Tetap



Caranya Bagaimana ?

Konten itu apa saja ya?

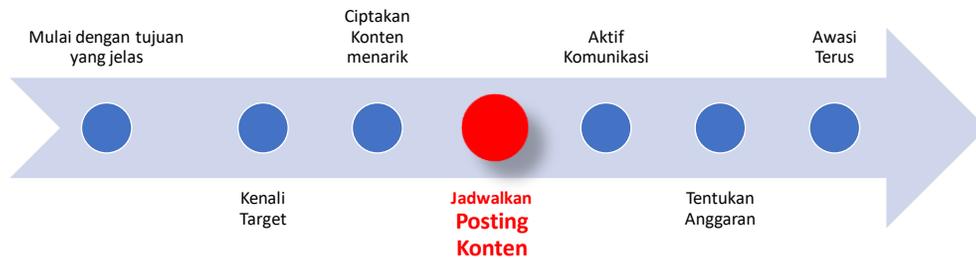
- Foto/gambar Yang bagus (jelas, warna, komposisi)
- Kata-kata yang bagus



Caranya Bagaimana ?

Jadwal posting yang baik:

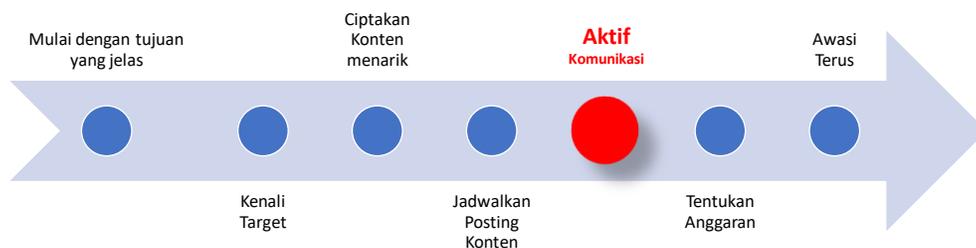
- Semakin teratur semakin baik (konsisten)
- Lihat hari besar, libur, diskon



Caranya Bagaimana ?

Cara sederhana untuk tetap berkomunikasi dengan pelanggan:

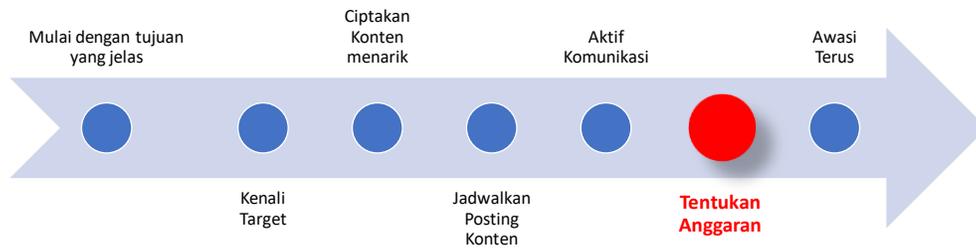
- Jawab semua pertanyaan dan komen.
- Beri reaksi sederhana



Caranya Bagaimana ?

Rencanakan anggaran

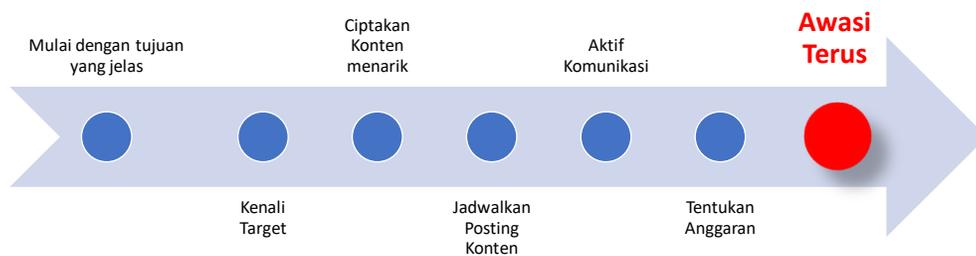
- Cari dahulu yang gratis
- Sesuaikan dengan kemampuan
- Anggaran beriklan



Caranya Bagaimana ?

Cara mengawasi kegiatan di
SOSMED:

- Jangan dibiarkan berjalan sendiri
- Lihat fasilitas untuk mengawasi konten (like, komen, insight)



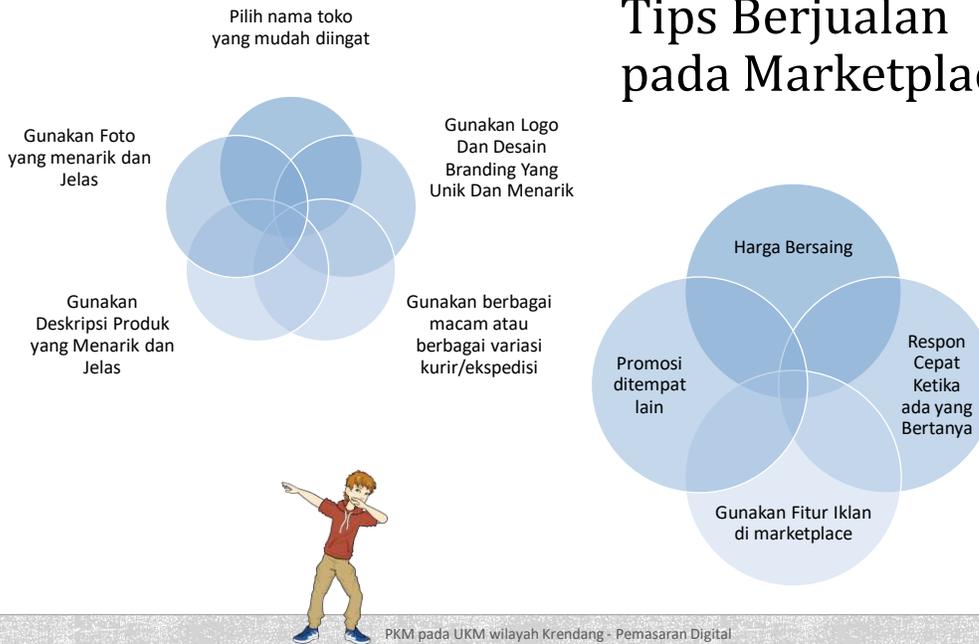
Online marketplace



E-Marketplace di Indonesia



Tips Berjualan pada Marketplace



15



KEGIATAN PKM UMKM WILAYAH KELURAHAN KRENDANG DENGAN FEB UNIVERSITAS TRISAKTI 2021/2022



PENINGKATAN KUALITAS PRODUKSI DAN PEMANFAATAN
PEMASARAN DIGITAL GUNA MEMPERLUAS PANGSA PASAR

**TIM 1:
PEMANFAATAN DIGITAL MARKETING GUNA
MEMPERLUAS PEMASARAN**

1. NICO LUKITO, SE.MM.
2. DR. WAHYUNINGSIH, SE, ME
3. DRS. IWAN EKAWANTO, MM.
4. DR. KRISTIAN CHANDRA, SE.MM.

SELASA, 5 APRIL 2022

KUESIONER EVALUASI KEGIATAN PELATIHAN
“PENINGKATAN KUALITAS PRODUKSI DAN
PEMANFAATAN PEMASARAN DIGITAL GUNA
MEMPERLUAS PANGSA PASAR”
BAGI UMKM WILAYAH KELURAHAN KRENDANG, JAKARTA BARAT.
 Selasa, 5 April 2022.

TIM :
Nico Lukito,SE.MM. Dr. Wahyuningsih, SE, ME.
Drs. Iwan Ekawanto, MM. Dr. Kristian Chandra, SE.MM.

Profil Usaha
 Berikantandasilang (x) pada jawaban yang Anda pilih.

1.	Nama Usaha :
2.	Lokasi :
3.	UmurPemilik Usaha: A. Di bawah 25 tahun, B. 25 – 34 tahun, C. 35 – 44 tahun, D. 45 – 54 tahun, E. Diatas 54 tahun.
4.	Pendidikan terakhir: A. SD, B. SMP, C. SMA, D. S1, E. S2, F. S3, G. Lainnya sebutkan:
5.	Mana pernyataan yang paing tepa tuntuk mendeskripsikan tentang diri anda? A. Pengusaha yang berencana untuk memulai usaha. B. Pengusaha dengan usaha yang sedang beroperasi. C. Pengusaha dengan usaha yang sedang berjalan dan pekerja di pemerintah. D. Pengusaha dengan saha yang sedang berjalan dan pekerja di sektor swasta. E. Lainnya (sebutkan):
6.	Di sektor apa usaha anda berada :
7.	Sudah berapa lama anda mempunyai usaha? A. Kurang dari 1 tahun, B. 1- 5 thn, C. 6-10 thn, D. 11-15 thn, E. Lebih dari 15 thn.
8.	Apakah pemasaran produk anda menggunakan pemasaran digital atau menggunakan media sosial, kalau (tidak) langsung ke no 10, kalau (ya) pilihlah yang biasa anda gunakan: A. Youtube. B. Facebook. C. Instagram. D. Whatsapp. E. Line F. Lainnya sebutkan:...
9.	Berapa kali anda melakukan update pada Media Sosial: A. 1 kali seminggu, B. 2 kali seminggu, C. Tiap Hari, D. Sebulan Sekali, E. Tidak Pernah, F. Lainnya Sebutkan:...
10.	Apakah dengan menggunakan pemasaran digital usaha anda: A. Lebih baik, B. Biasa saja, C. Kurang baik.
11.	Penjualan setiap bulan : Rp.....

Atas kesediaan dan kerjasama yang baik, kami ucapkan terimakasih.

Mulai isi Lampiran 7 di sini... |

Lampiran 9. Scan/copy KTM mahasiswa dan KTP Alumni



Mulai isi Lampiran 8 di sini... |

Lampiran 10. Lampiran Kontrak Kegiatan PkM



UNIVERSITAS TRISAKTI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Kampus A Jl. Kyai Tapa No. 1, Grogol Jakarta Barat 11440
Telp. (021) 5663232 Pes. 8308 Fax. 5644270
Website: www.feb.trisakti.ac.id

**KONTRAK KEGIATAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT (ABDIMAS)
TAHUN ANGGARAN 2021/2022**

**ANTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
DENGAN
KETUA KEGIATAN ABDIMAS
Nomor: 331/AK/4.03/FEB/XI/2021**

Pada hari ini Rabu tanggal 24 bulan November tahun 2021, kami yang bertandatangan dibawah ini:

1. **Dr. Yolanda Masnita, MM.** : **Dekan** FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS Universitas Trisakti, dalam hal ini bertindak untuk dan atas nama Universitas Trisakti, yang berkedudukan di Jalan Kyai Tapa No. 1, Grogol, Jakarta Barat, untuk selanjutnya disebut **PIHAK PERTAMA**;
2. **Nico Lukito, SE.MM.** : **Dosen** FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS Universitas Trisakti, dalam hal ini bertindak sebagai Ketua Pengusul Kegiatan Abdimas dan mewakili semua tim Abdimas Tahun Anggaran 2020/2021 untuk selanjutnya disebut **PIHAK KEDUA**.

PIHAK PERTAMA dan **PIHAK KEDUA** secara bersama-sama bersepakat mengikatkan diri dalam suatu kontrak, dengan ketentuan dan syarat sebagai berikut:

**PASAL 1
DASAR HUKUM**

Kontrak Abdimas ini berdasarkan kepada:

- (1) Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi
- (2) Peraturan Menteri Riset, Teknologi dan Pendidikan Tinggi No. 44 Tahun 2015 tentang Standar Nasional Pendidikan Tinggi
- (3) Peraturan Menteri Riset, Teknologi dan Pendidikan Tinggi Nomor 20 Tahun 2017 tentang Tunjangan Profesi Dosen dan Tunjangan Kehormatan Professor
- (4) Pedoman Operasional tentang Penilaian Angka Kredit Kenaikan Jabatan Akademik/Pangkat Dosen Tahun 2019.
- (5) Rencana Strategis dan Rencana Operasional Universitas Trisakti Tahun Akademik 2020/2021-2024/2025.
- (6) Standar Mutu Pendidikan Universitas Trisakti Tahun 2020

PASAL 2
RUANG LINGKUP DAN IDENTITAS KEGIATAN ABDIMAS

- (1) Ruang lingkup **Kontrak Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (Abdimas)** ini meliputi Perencanaan, Pelaksanaan, dan Luaran kegiatan abdimas yang biayanya dibebankan ke Fakultas di Universitas Trisakti.
- (2) Identitas **kegiatan Abdimas** sebagaimana dimaksud pada Pasal 2 ayat (1) adalah sebagai berikut:

- (a) Judul Abdimas : PENINGKATAN KUALITAS PRODUKSI DAN PEMANFAATAN PEMASARAN DIGITAL GUNA MEMPERLUAS PANGSA PASAR.
- (b) Mata Kuliah terkait :
 - Manajemen Pemasaran
 - Manajemen Operasi Strategik
- (c) Penelitian terkait :

No	Kategori Rujukan	Jenis Rujukan	Deskripsi
1	Buku	Buku Ajar	Marketing Management.
2	Buku	Buku Ajar	Operations Management

- (d) Program Studi (1) : MAGISTER MANAJEMEN
- (e) Program Studi (2) : PROGRAM DOKTOR ILMU EKONOMI
- (f) Program Studi (3) : MANAJEMEN
- (g) Tim Pelaksana Abdimas :

No	Jabatan	Nama	NIK/NIDN
1	Ketua	Nico Lukito, SE.MM.	0306017004
2	Pelaksana	Dr. Wahyuningsih, SE, ME	0326066504
3	Pelaksana	Drs. Iwan Ekawanto, MM.	0311046702
4	Pelaksana	Dr. Kristian Chandra, SE.MM.	0309127402

- (h) Email ketua pelaksanaan : nicolukito@trisakti.ac.id

PASAL 3
JANGKA WAKTU

Jangka waktu pelaksanaan kegiatan Abdimas sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2 sampai selesai selama 10 Bulan 3 Hari, terhitung sejak tanggal 01 Oktober 2021 dan berakhir pada 31 Juli 2022 (*dari persiapan sampai luaran sebaiknya lebih dari 6 bulan*)

PASAL 4
BIAYA ABDIMAS DAN TARGET LUARAN

- (1) Besaran Biaya Kegiatan Abdimas sebesar **Rp. 8.000.000 (terbilang: Delapan Juta Rupiah)**
- (2) **PIHAK KEDUA** berkewajiban untuk mencapai target luaran **Abdimas** berupa

No	Kategori Luaran	Jenis Luaran	Deskripsi
----	-----------------	--------------	-----------

1	Publikasi di Jurnal	Nasional Terakreditasi	-
2	Publikasi di Jurnal	Nasional Terakreditasi	-
3	Hak Kekayaan Intelektual	Hak Cipta	Bagaimana mempertahankan kualitas produksi.
4	Hak Kekayaan Intelektual	Hak Cipta	Pemanfaatan digital marketing guna memperluas pemasaran.

- (3) **PIHAK KEDUA** berkewajiban membuat laporan, seminar dan monitoring dan evaluasi kegiatan.

PASAL 5 PENILAIAN LUARAN

Penilaian luaran abdimas dilakukan *Reviewer* Abdimas Fakultas dan Univesitas sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

PASAL 6 KEKAYAAN INTELEKTUAL

Hak Kekayaan Intelektual yang dihasilkan dari pelaksanaan Hibah Abdimas diatur dan dikelola sesuai dengan peraturan dan perundang-undangan.

PASAL 7 KEADAAN KAHAR

- (1) **PARA PIHAK** dibebaskan dari tanggung jawab atas keterlambatan atau kegagalan dalam memenuhi kewajiban yang dimaksud dalam **Kontrak Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (Abdimas)** disebabkan atau diakibatkan oleh peristiwa atau kejadian diluar kekuasaan **PARA PIHAK** yang dapat digolongkan sebagai keadaan kahar (*force majeure*).
- (2) Peristiwa atau kejadian yang dapat digolongkan keadaan kahar (*force majeure*) dalam **Kontrak Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (Abdimas)** ini adalah bencana alam, wabah penyakit, kebakaran, perang, blokade, peledakan, sabotase, revolusi, pemberontakan, huru-hara, serta adanya tindakan pemerintah dalam bidang ekonomi dan moneter yang secara nyata berpengaruh terhadap pelaksanaan **Kontrak Abdimas** ini.
- (3) Apabila terjadi keadaan kahar (*force majeure*) maka pihak yang mengalami wajib memberitahukan kepada pihak lainnya secara tertulis, selambat-lambatnya dalam waktu 7 (tujuh) hari kerja sejak terjadinya keadaan kahar (*force majeure*), disertai dengan bukti-bukti yang sah dari pihak yang berwajib, dan **PARA PIHAK** dengan itikad baik akan segera membicarakan penyelesaiannya.

PASAL 8
PENYELESAIAN PERSELISIHAN

- (1) Apabila terjadi perselisihan antara **PIHAK PERTAMA** dan **PIHAK KEDUA** dalam pelaksanaan **Kontrak Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (Abdimas)** ini akan dilakukan penyelesaian secara musyawarah dan mufakat di tingkat Fakultas.
- (2) Dalam hal tidak tercapai penyelesaian secara musyawarah dan mufakat sebagaimana dimaksud pada ayat (1) maka penyelesaian dilakukan melalui proses musyawarah dan mufakat di tingkat Universitas dengan mengacu pada aturan yang ada di Universitas Trisakti.

PASAL 9
AMANDEMEN KONTRAK

Apabila terdapat hal lain yang belum diatur atau terjadi perubahan dalam **Kontrak Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (Abdimas)** ini, maka akan dilakukan amandemen **Kontrak Hibah Abdimas**.

PASAL 10
LAIN-LAIN

Dalam hal **PIHAK KEDUA** berhenti dari jabatannya sebelum **Kontrak Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (Abdimas)** ini selesai, maka **PIHAK KEDUA** wajib melakukan serah terima tanggung jawabnya kepada pejabat baru yang menggantikannya.

**PASAL 11
PENUTUP**

Surat Perjanjian kontrak ini dibuat rangkap 2 (dua) bermaterai cukup sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

PIHAK PERTAMA



Dr. Yolanda Masnita, MM.
0323066801/USAKTI

PIHAK KEDUA

Nico Lukito, SE, MM.
0306017004/USAKTI

Mengetahui

Direktur Lembaga Pengabdian Kepada Masyarakat

Dr. Astri Rinanti, MT
0308097001 /USAKTI

Lampiran 11. Bukti integrasi dengan penelitian, Dikjar, dan PKM (Program Kreativitas Mahasiswa)

 UNIVERSITAS TRISAKTI JAKARTA	Dokumen Level: RPS	Kode/No: DU1.2.4-KUR-04.RPS/ EMO8702
RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER		Tanggal dikeluarkan: 17 Agustus 2021
PROGRAM STUDI MANAJEMEN		No. Revisi: 1

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER (RPS) MATA KULIAH: MANAJEMEN OPERASI STRATEGIS

Digunakan untuk melengkapi:		Kurikulum Operasi Program Studi		
PROSES	PENANGGUNG JAWAB			
	Nama	Jabatan	Tanda tangan	
1. Perumusan	Dr. Ir. Iveline Anne Marie, MT	Koordinator Mata Kuliah		
2. Pemeriksaan	Dr. Wahyuningsih, ME, MPhil	Tim Kurikulum		
3. Persetujuan	Sri Yani Kusumastuti, SE, MSI	Ketua Jaminan Mutu Fakultas		
4. Penetapan	Prof. Farah Margaretha, Ph.D	Ketua Program Studi		
5. Pengendalian	Sasantyarini, SE, MM	Kepala Urusan Administrasi Program Studi		

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Trisakti
RPS Manajemen Operasi Strategis/MM/2021

1

Kode/No: DU1.2.4-KUR-04.RPS/ EMU 306

	UNIVERSITAS TRISAKTI FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS JURUSAN / PROGRAM STUDI MANAJEMEN						
RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER (RPS)							
NAMA MATA KULIAH	KODE MK	Jenis MK	BOBOT (sks)	SEMESTER	Tgl Penyusunan		
MANAJEMEN OPERASI STRATEGIS	EMO8702	Matakuliah Wajib	3	V	17 Agustus 2021		
Capaian Pembelajaran (CP)	CPL-PRODI (Capaian Pembelajaran Lulusan Program Studi)						
	S2	Berjiva kewirausahaan, memiliki kemampuan memimpin dan bekerjasama dalam tim lintas fungsi dan budaya.					
	P1	Menguasai teori dan metode terbaru yang terkait dalam bidang manajemen yang diperoleh dalam proses pembelajaran dengan memperhatikan perkembangan bisnis kekinian.					
	P2	Mampu menganalisis dan mengevaluasi peluang dan tantangan bisnis serta berbagai isu dalam bisnis secara kritis, baik lingkup nasional maupun internasional.					
	KU1	Mampu menyusun ide, hasil pemikiran, dan argumen saintifik secara bertanggung jawab dan berintegritas berdasarkan etika akademik, melalui karya Tesis atau bentuk lain yang setara serta mengkomunikasikannya kepada pemangku kepentingan lewat publikasi ilmiah dengan memperhatikan praktek plagiarisme.					
	KK2	Mampu mengambil keputusan dan merekomendasikan solusi pada level manajerial melalui pendekatan inter dan multi disiplin ilmu.					
	KK3	Mampu mengembangkan diri dibidang manajemen dan beradaptasi dengan perubahan lingkungan global yang dinamis dan berkelanjutan.					
	CPMK (Capaian Pembelajaran Mata Kuliah)						Target CPL
	CPMK1	Memiliki penguasaan konsep teoritis dasar manajemen operasi yang berguna dalam pengelolaan strategi operasi organisasi					P1
CPMK2	Mampu melakukan analisis untuk pengambilan keputusan terkait strategi operasi yang efektif dalam penciptaan nilai (value creation) pada produk barang dan jasa sehingga mampu menghadapi persaingan bisnis dan mempertahankan keberlangsungan organisasi					S2, P2, KK2	

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Trisakti
RPS Manajemen Operasi Strategis/MM/2021

2

	CPMK3	Mampu melakukan analisis pengelolaan proses operasi, seperti perancangan produk dan proses operasi, manajemen kualitas, perencanaan kapasitas, dan manufaktur yang ramping, secara efisien dan efektif agar mampu memenuhi permintaan pelanggan	P2, KU1
	CPMK4	Mampu melakukan analisis pengelolaan logistik dan rantai pasok serta integrasinya untuk meningkatkan kinerja operasi perusahaan/organisasi	P2, KU1
	CPMK5	Mampu menyikapi isu-isu penting dan strategis dalam manajemen operasi, seperti isu etika, tanggung jawab sosial dan keberlanjutan, serta menyelesaikan tugas mandiri/berkelompok dan mempresentasikannya.	S2, KK3
Diskripsi Singkat MK	Mata kuliah Manajemen Operasi Strategis merupakan mata kuliah yang penting mengingat peran strategis dari operasi/produksi bagi organisasi yaitu penciptaan nilai tambah produk dan jasa yang memiliki keunggulan kompetitif guna memenangkan persaingan dalam lingkungan yang sangat dinamis seperti sekarang ini. Mahasiswa akan melakukan pembelajaran secara aktif dengan menggunakan pendekatan pembelajaran kolaboratif dan diskusi kelompok kecil mengenai berbagai konsep, teori, serta contoh-contoh aplikasi dalam pengembangan, implementasi serta evaluasi strategi operasi organisasi. Terkait kemampuan pengelolaan operasi organisasi bisnis, mahasiswa diharapkan mampu menganalisis strategi operasi dan rantai pasok dalam konsep sistem, terkait aliran informasi, pemasok dan pelanggan, serta mengidentifikasi kecenderungan dan tantangan global yang dihadapi terkait manajemen operasi masa kini. Mahasiswa juga mampu memanfaatkan alat/metode manajemen operasi (meliputi manajemen proyek, manajemen proses, manajemen kualitas, sistem lean, sistem persediaan, konsep peramalan permintaan, perencanaan kapasitas, perencanaan dan penjadwalan operasi, perancangan rantai pasok dan logistik serta integrasi dan keberlanjutan pada rantai pasok) dalam rangka mengevaluasi permasalahan yang terjadi pada sistem nyata operasi perusahaan dan rantai pasok, sekaligus merencanakan strategi pengelolannya dalam rangka meningkatkan kemampuan bersaing perusahaan.		
Bahan Kajian / Pokok Bahasan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penciptaan value untuk pelanggan. 2. Strategi Proses dan Manajemen Teknologi 3. Manajemen Kualitas. 4. Perencanaan Kapasitas. 5. Perancangan Sistem Lean. 6. Manajemen Proyek. 7. Pemetaan Kasus Pengambilan Keputusan Strategi Operasi pada Organisasi Bisnis 8. Peramalan Permintaan. 9. Manajemen Persediaan. 		

	<ol style="list-style-type: none"> 10. Perencanaan dan Penjadwalan Operasi. 11. Perencanaan Sumber Daya yang efisien. 12. Perancangan Rantai Pasok dan Logistik. 13. Integrasi dan Keberlanjutan pada Rantai Pasok . 14. Pemetaan Kasus Pengambilan Keputusan Strategi Operasi pada Organisasi Bisnis (Lanjutan) 									
Referensi	<p>Utama</p> <p>Lee J. Krajewski, Larry P. Ritzman, Manoj K. Malhotra (2016). <i>Operations Management : Processes and Supply Chains</i>. 11th edition. England : Pearson Education Limited.</p> <p>Pendukung</p> <p>Artikel atau makalah jurnal atau majalah terkait.</p>									
Media Pembelajaran	Perangkat lunak: Jaringan Internet, Platform Daring, Microsoft Excel, Word dan Power Point, Video	Perangkat keras : Whiteboard, Notebook & LCD Projector								
Nama Dosen Pengampu	<ol style="list-style-type: none"> 1. Dr. Ir. Iveline Anne Marie, MT 2. Dr. Wahyuningsih, ME 3. Dr. Ir. Dedy Sugiarto, MT 									
Evaluasi dan Penilaian	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%;">Ujian Tengah Semester/Pre Final</td> <td style="width: 20%; text-align: right;">: 25%</td> </tr> <tr> <td>Ujian Akhir Semester/ Final</td> <td style="text-align: right;">: 30%</td> </tr> <tr> <td>Quis, Tugas</td> <td style="text-align: right;">: 20%</td> </tr> <tr> <td>Paper, Presentasi dan Partisipasi</td> <td style="text-align: right;">: 25%</td> </tr> </table>		Ujian Tengah Semester/Pre Final	: 25%	Ujian Akhir Semester/ Final	: 30%	Quis, Tugas	: 20%	Paper, Presentasi dan Partisipasi	: 25%
Ujian Tengah Semester/Pre Final	: 25%									
Ujian Akhir Semester/ Final	: 30%									
Quis, Tugas	: 20%									
Paper, Presentasi dan Partisipasi	: 25%									

 UNIVERSITAS TRISAKTI JAKARTA	Dokumen Level: RPS	Kode/No: DU1.2.4-KUR-04.RPS/
RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER		Tanggal dikeluarkan: 20 Agustus 2021
PROGRAM STUDI MANAJEMEN		No. Revisi: 0

**RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER
(RPS) MATA KULIAH: MANAJEMEN PEMASARAN**

Digunakan untuk melengkapi:		Kurikulum Operasional Program Studi		
PROSES	PENANGGUNGJAWAB			
	Nama	Jabatan	Tandatangan	
1. Perumusan	Dr. Renny Risqiani	Koordinator Mata Kuliah		
2. Pemeriksaan	Dr. Wahyuningsih ME., MPhil.	Tim Kurikulum		
3. Persetujuan	Sri Yani Kusumastuti SE., MSi.	Ketua Jaminan Mutu Fakultas		
4. Penetapan	Prof. Farah Margaretha ME., PhD.	Ketua Program Studi Magister Manajemen		
5. Pengendalian	Sasantyarini, SE, MM	Ketua Sekreariat Magister Manajemen		

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Trisakti RPS Manajemen Pemasaran 2021

2

Kode/No: DU1.2.4-KUR-04.RPS/EMU

 UNIVERSITAS TRISAKTI FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS JURUSAN/PROGRAM STUDI MANAJEMEN					
RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER (RPS)					
NAMA MATA KULIAH	KODE MK	Jenis MK	BOBOT (sks)	SEMESTER	Tgl Penyusunan
MANAJEMEN PEMASARAN	EMU	Matakuliah Wajib	3	II	20 Agustus 2021
Capaian Pembelajaran (CP)	CPL-PRODI (Capaian Pembelajaran Lulusan Program Studi)				
P1	Menguasai teori dan metode terbaru yang terkait dalam bidang manajemen yang diperoleh dalam proses pembelajaran dengan memperhatikan perkembangan bisnis kekinian				
P2	Mampu menganalisis dan mengevaluasi peluang dan tantangan bisnis serta berbagai isu dalam bisnis secara kritis, baik lingkup nasional maupun internasional.				
KK1	Mampu menetapkan tujuan organisasi, menyusun rencana strategi, serta mengembangkan strategi komunikasi dan interaksi yang efektif pada pemangku kepentingan				
KK2	Mampu mengambil keputusan dan merekomendasikan solusi pada level manajerial melalui pendekatan interdisipliner dan multidisipliner ilmu.				
S1	Berperilaku etis, bertanggung jawab dan memiliki kepekaan sosial serta kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan.				
S2	Berjiwa kewirausahaan, memiliki kemampuan memimpin dan bekerjasama dalam tim lintas fungsi dan budaya.				
CPMK (Capaian Pembelajaran Lulusan Yang Dibebankan Pada Mata Kuliah)					
CPMK1	Mahasiswa mampu menguasai teori dan metode terbaru yang terkait di bidang manajemen serta mampu menyusun ide, hasil pemikiran, dan argumen teknis secara bertanggung jawab dan berintegritas berdasarkan etika akademik (P1, S1)				
CPMK2	Mahasiswa mampu menetapkan dan menganalisis tujuan organisasi, mengevaluasi peluang dan tantangan bisnis dari berbagai isu dalam lingkup nasional maupun internasional (P2, KK1)				
CPMK3	Mahasiswa mampu menyusun rencana strategi, mengevaluasi dan memberikan solusi pada level manajerial berdasarkan pengetahuan dan pengalaman yang pernah didapatkan (KK1, KK2)				
CPMK4	Mahasiswa mampu mengembangkan diri pada bidang manajemen yang telah diperoleh selama masa studi untuk perubahan lingkungan yang sangat dinamis (KK3)				

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Trisakti RPS Manajemen Pemasaran -2021

2

CPMK5	Mahasiswa diharapkan mampu untuk selalu berperilaku etis, bertanggung jawab, disiplin dan memiliki kepekaan sosial dan kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan agar lingkungannya mampu berkelanjutan untuk lebih baik lagi (S1)
CPMK6	Mahasiswa mampu memimpin dan bekerjasama dalam tim lintas fungsi dan budaya serta memiliki jiwa wirausaha dalam mengembangkan usahanya (S2)
CPMK7	Mahasiswa mampu mengevaluasi dan menganalisis peluang dan tantangan bisnis dalam berbagai dinamika yang ada, agar suatu saat mampu untuk bersaing dan tangguh dalam menghadapi permasalahan (P2)
Sub-CPMK (Sub-Capaian Pembelajaran Lulusan Yang Dibebankan Pada Mata Kuliah)	
Sub CPMK1	Mahasiswa mampu memahami manajemen pemasaran melalui pemahaman terkait definisi pemasaran dalam realitas terkini dan menganalisis serta mengevaluasi strategi perencanaan pemasaran
Sub CPMK2	Mahasiswa mampu mendapatkan pengetahuan dan wawasan baru terkait pemasaran dengan melakukan evaluasi metode peramalan permintaan, pengumpulan data, dan analisa riset pemasaran
Sub CPMK3	Mahasiswa mampu menganalisis tentang bagaimana menciptakan hubungan loyalitas jangka panjang dengan pelanggan, dan mengevaluasi <i>consumer</i> maupun <i>business markets</i> serta analisis mendalam untuk melakukan penetrasi/masuk ke pasar global (P1, P8, KU1)
Sub CPMK4	Mahasiswa dapat menganalisis segmentasi dan target pasar, serta memahami <i>brand positioning</i> dan juga ekuitas merek beserta keunggulan kompetitif pemimpin pasar
CPMK5	Mahasiswa mampu menganalisa strategi suatu produk dan layanan, serta analisa terkait strategi penentuan harga dan program kerja
CPMK6	Mahasiswa mampu menganalisa dan mengevaluasi saluran pemasaran yang terintegrasi termasuk analisis terkait saluran distribusi seperti <i>retail, wholesaler</i> , maupun logistik
CPMK7	Mahasiswa mampu menganalisa dan mengevaluasi komunikasi pemasaran yang terintegrasi. Pertama, <i>mass communications</i> seperti periklanan, promosi penjualan, <i>event</i> , dan hubungan masyarakat. Kedua, <i>digital communications</i> yaitu media sosial, <i>online</i> , dan <i>mobile</i> . Ketiga, <i>personal communications</i> seperti <i>personal selling</i> maupun pemasaran berbasis <i>database</i>
CPMK8	Mahasiswa mampu menganalisa dan mengevaluasi pemasaran yang bersifat holistik dan berorientasi pada kesuksesan jangka panjang

Diskripsi Singkat MK	Mata kuliah Manajemen Pemasaran bertujuan untuk memahami cara perusahaan mencapai tujuan pemasarannya dengan menentukan target pasar dan menggunakan strategi serta taktik untuk mendesain, menyampaikan dan mengkomunikasikan nilai yang ditawarkan agar mendapatkan keuntungan untuk perusahaan. Hal ini dapat dilakukan dengan memilih target pasar yang tepat, menciptakan nilai dan membangun hubungan yang baik dengan konsumen, membangun merek yang kuat, mendesain penawaran pasar, memahami strategi untuk menyampaikan nilai dan mengkomunikasikannya kepada konsumen serta menciptakan pertumbuhan jangka panjang dengan berbagai tipe produk keuangan dan turunannya, yang diimplementasikan dalam praktek bisnis serta berbagai alat manajemen resiko, sehingga nggadeng demikian akan memiliki pengalaman belajar dalam melakukan pengambilan keputusan keuangan seorang manajer pada situasi-situasi tertentu yang dihadapi.
-----------------------------	--

Bahan Kajian / Pokok Bahasan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Definisi pemasaran dalam konteks terkini dan pengembangan perencanaan strategi pemasaran. 2. Pengumpulan informasi, peramalan permintaan, dan pembahasan tentang riset pemasaran. 3. Pembahasan terkait hubungan jangka panjang dengan pelanggan, analisa pasar konsumen maupun bisnis serta penetrasi pasar global. 4. Identifikasi segmentasi dan target pasar, pembahasan terkait ekuitas dan <i>positioning</i> merek. 5. Strategi produk/layanan, dan pengenalan pada pasar baru serta strategi penentuan harga. 6. Desain dan manajemen saluran pemasaran yang terintegrasi beserta saluran distribusi 7. Komunikasi pemasaran yang terintegrasi di mana penekanan pembahasan pada komunikasi <i>mass</i> dan <i>digital</i> serta komunikasi berbasis <i>data base</i> dan secara langsung. 8. Pemasaran holistik yang berorientasi pada kesuksesan organisasi di masa depan.
Referensi	<p>Utama</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kotler, P. Keller, K. (2016). Marketing Management, 15e, Pearson. 2. Kotler, P. Keller, K, Swee Hoon Ang, Chin Tiong Tan, Siew Meng Leong (2018). Marketing Management : an Asian Perspective, Pearson <p>Pendukung</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Artikel/Jurnal/Studi Kasus
Media Pembelajaran	<p>Perangkat Lunak: PowerPoint, Video, Zoom</p> <p>Perangkat Keras: Whiteboard, Notebook & LCD Projector</p>
Nama Dosen Pengampu	1. Dr. Luki Adiati Pratomo 2. Dr. Renny Risqiami
Mata Kuliah Prasyarat	

Mulai isi Lampiran 10 di sini... |

Lampiran 12. Hasil Tes Kesamaan

Laporan PkM Nico Lukito

by Laporan Pkm Nico Lukito

Submission date: 20-Jul-2022 02:57PM (UTC+0700)

Submission ID: 1872951918

File name: PkM_Genap_Nico_Lukito_2021-2022_Turnitin.docx (675.31K)

Word count: 4715

Character count: 31114

LAPORAN KEGIATAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

**PENINGKATAN KUALITAS PRODUKSI DAN PEMANFAATAN
PEMASARAN DIGITAL GUNA MEMPERLUAS PANGSA PASAR.**

**UMKM Wilayah Kelurahan Krendang
Kecamatan Tambora
Jakarta Barat**



TIM PKM:

Nama: Nico Lukito, SE.MM.	NIDN:0306017004	Ketua
Nama: Dr. Wahyuningsih, SE. ME	NIDN:0326066504	Anggota
Nama: Drs. Iwan Ekawanto, MM.	NIDN:0311046702	Anggota
Nama: Dr. Kristian Chandra, SE.MM.	NIDN: 0309127402	Anggota
Nama: Farid Ahmad,SE.	NIM: 122012011039	Mahasiswa
Nama: Mohamad Surya Atmaja, S.Ap.MM.	KTP: 3603122111920002	Alumni
Nama: Melda Nur Hasnah,S.I.Pus.	KTP: 1306125211930003	Tendik

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS TRISAKTI JAKARTA
APRIL 2022**

ABSTRAK

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini bertujuan untuk untuk menunjang peningkatan dan pemberdayaan kegiatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) ini adalah untuk lebih meningkatkan pemahaman dan kesadaran peserta akan pentingnya lebih memahami: Peningkatan Kualitas Produksi Dan Pemanfaatan Pemasaran Digital Guna Memperluas Pangsa Pasar sehingga diharapkan UMKM dapat kompetitif di pasar. Pendekatan pemecahan masalah dengan melakukan dialog dalam bentuk pemberian materi/penyuluhan kemudian diberikan pelatihan dan dilanjutkan tanya jawab/diskusi permasalahan yang dihadapi peserta pelaku UMKM. Pelaku UMKM yang mengikuti kegiatan ini merupakan pengusaha mikro kecil dan pengelola Ruang Publik Terpadu Ramah Anak (RPTRA) Krendang, Wilayah Kelurahan Krendang, Kecamatan Tambora, Jakarta Barat. Peserta penyuluhan dan pelatihan berjumlah 21 orang. Kegiatan dilakukan hanya dalam bentuk penyuluhan dan pelatihan. Penyuluhan dan pelatihan ini dilakukan dengan *daring* dan menggunakan aplikasi ZOOM.

Penyuluhan dan pelatihan ini mendapat tanggapan peserta yang sangat positif, dimana hal ini dapat dilihat dari antusiasnya para peserta dalam mengajukan berbagai pertanyaan pada sesi tanya bagaimana pemanfaatan media sosial, bagaimana cara membuat akunnya, bagaimana cara memasukkan di media sosial dan di perusahaan *marketplace* untuk memperluas pemasarannya. Memberikan pelatihan akses pemasaran dan melakukan pendampingan usaha, strategi bagaimana berkomunikasi melalui media sosial serta menghubungkan beberapa usaha mikro kecil yang terkait untuk saling bekerjasama dengan beberapa perusahaan *marketplace*. Contoh: Tokopedia, Bukalapak, Shopee, Gofood dll.

Kata kunci : usaha mikro kecil dan menengah, kualitas produksi, pemasaran digital, media sosial, *marketplace*

Laporan PkM Nico Lukito

ORIGINALITY REPORT

36%

SIMILARITY INDEX

30%

INTERNET SOURCES

3%

PUBLICATIONS

27%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	Submitted to Trisakti University Student Paper	21%
2	repository.trisakti.ac.id Internet Source	9%
3	www.repository.trisakti.ac.id Internet Source	2%
4	www.coursehero.com Internet Source	1%
5	www.karyailmiah.trisakti.ac.id Internet Source	1%
6	forum.detik.com Internet Source	1%
7	www.trijurnal.lemlit.trisakti.ac.id Internet Source	1%
8	kbmi.uma.ac.id Internet Source	1%
9	Submitted to Sriwijaya University Student Paper	<1%

Lampiran 11 di sini... |

Lampiran 13. Monitoring dan Evaluasi



**UNIVERSITAS TRISAKTI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**

Kampus A Jl. Kyai Tapa No. 1, Grogol Jakarta Barat 11440
Telp. (021) 5663232 Pes. 8308 Fax. 5644270
Website: www.feb.trisakti.ac.id

**BERITA ACARA MONEV (MONITORING DAN EVALUASI)
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT**

Pada hari Sabtu tanggal 25 bulan Juni tahun 2022 telah dilaksanakan monev kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan data sebagai berikut:

Judul PkM : PENINGKATAN KUALITAS PRODUKSI DAN PEMANFAATAN PEMASARAN DIGITAL GUNA MEMPERLUAS PANGSA PASAR.

Pelaksana : Nico Lukito, SE.MM. NIDN : MAGISTER
0306017004 MANAJEMEN
DR. WAHYUNINGSIH, SE, NIDN : PROGRAM DOKTOR
ME 0326066504 ILMU EKONOMI
Drs. IWAN EKAWANTO, NIDN : MANAJEMEN
MM. 0311046702
Dr. Kristian Chandra, SE.MM.NIDN : MANAJEMEN
0309127402

Catatan monev:

NO	DESKRIPSI KEGIATAN	RENCANA	REALISASI	EVALUASI	TINDAK LANJUT
1	Pelaksanaan PkM dengan Topik: 1. Bagaimana Mempertahankan Kualitas Produksi. 2. Peningkatan Kualitas Produksi Dan Pemanfaatan Pemasaran Digital Guna Memperluas Pangsa Pasar.	08/01/2022 - 08/01/2022 08/01/2022 - 08/01/2022	25 Januari 2022 5 April 2022	Berjalan dengan baik. Berjalan dengan baik	Perbaikan untuk PkM selanjutnya. Perbaikan untuk PkM selanjutnya.
2	Luaran: 1. Bagaimana Mempertahankan Kualitas Produksi.	01/03/2022 - 31/07/2022	Sedang dalam proses.	Berjalan dengan baik.	Dipertahankan.



UNIVERSITAS TRISAKTI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Kampus A Jl. Kyai Tapa No. 1, Grogol Jakarta Barat 11440
Telp. (021) 5663232 Pes. 8308 Fax. 5644270
Website: www.feb.trisakti.ac.id

	2. Peningkatan Kualitas Produksi Dan Pemanfaatan Pemasaran Digital Guna Memperluas Pangsa Pasar.	01/03/2022 - 31/07/2022	Sedang dalam proses.	Berjalan dengan baik.	Dipertahankan.
3	Publikasi Jurnal: 1. Bagaimana Mempertahankan Kualitas Produksi. 2. Peningkatan Kualitas Produksi Dan Pemanfaatan Pemasaran Digital Guna Memperluas Pangsa Pasar	Jurnal tidak Terakreditasi. Jurnal tidak Terakreditasi.	Sedang dalam proses. Sedang dalam proses.	Diupayakan terakreditasi. Diupayakan terakreditasi.	Mempersiapkan lebih baik. Mempersiapkan lebih baik.
4	Laporan	31/10/2021 - 31/07/2022	31 Juli 2022	-	-

Catatan umum hasil monev:

Secara umum seluruh rencana kegiatan PkM beserta target luarannya telah terealisasi dengan baik

Demikian berita acara monitoring dan evaluasi, untuk dapat digunakan sebagai mana semestinya.

Ka. DRPMF

(Netania Emilisa, SE, MM)

Koordinator PkM Fak/reviewer

(Shafrani Dizar, SE, Ak, MM.)

Ketua Pelaksana

Nico Lukito, SE, MM.



UNIVERSITAS TRISAKTI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Kampus A Jl. Kyai Tapa No. 1, Grogol Jakarta Barat 11440
Telp. (021) 5663232 Pes. 8308 Fax. 5644270
Website: www.feb.trisakti.ac.id

**ABSENSI MONEV (MONITORING DAN EVALUASI)
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT**

Judul PkM : PENINGKATAN KUALITAS PRODUKSI DAN PEMANFAATAN
PEMASARAN DIGITAL GUNA MEMPERLUAS PANGSA PASAR.

NO	NAMA	FUNGSI	TANDA TANGAN
1	Netania Emilisa,SE.MM	Ketua DRPMF	
2	Shafrani Dizar,SE,Ak,MM.)	Koordinator PkM	
3	Nico Lukito, SE.MM.	Ketua PkM	
4	DR. WAHYUNINGSIH, SE, ME.	Anggota	
5	Drs. IWAN EKAWANTO, MM.	Anggota	
6	Dr. Kristian Chandra, SE.MM	Anggota	

Ka. DRPMF

(Netania Emilisa,SE.MM)

Jakarta, 25 Juni 2022
Koordinator PkM Fakultas

(Shafrani Dizar,SE,Ak,MM).

Lampiran 14. Lain-Lain

[Mulai isi Lampiran 13 di sini...]



UNIVERSITAS TRISAKTI

LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

S E R T I F I K A T

Diberikan kepada:

Nico Lukito, SE.MM.

Atas partisipasinya sebagai:

Penatar

dalam Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat Terprogram
dari Dana Hibah Internal Universitas Trisakti, Periode tahun akademik 2021/2022
tanggal 01 Oktober 2021 – 31 Juli 2022, dengan judul:

**PENINGKATAN KUALITAS PRODUKSI DAN PEMANFAATAN PEMASARAN
DIGITAL GUNA MEMPERLUAS PANGSA PASAR.**

Jakarta, 24 September 2022

Direktur

Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat



Prof. Dr. Astri Rinanti, S.Si., MT
2234/USAKTI