

**LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
OPTIMALISASI PEMASARAN JASA MELALUI PELAYANAN DAN
PROMOSI
CV. DIGITAL TECHNO PRINTING**



Oleh

Eni Hari Pangestu (1861052)

**PROGAM STUDI MANAJEMEN
STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG**

2021

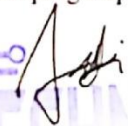
LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
OPTIMALISASI PEMASARAN JASA MELALUI PELAYANAN DAN
PROMOSI
CV. TECHNO DIGITAL PRINTING



Oleh
Eni Hari Pangestu (1861052)

Jombang, 06 November 2021

Mengetahui,
Pendamping Lapangan,


(Bpk. Ali Mustofa)

Menyetujui,
Dosen Pembimbing,


(Dr. Siti Zuhroh, M.Si.)



Ka. Prodi Manajemen

Erminati Pancaningrum, ST, MM

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT karena berkat Hidayah dan Taufiqnya Penulis mampu menyelesaikan penyusunan laporan Kuliah Kerja Magang (KKM) dengan judul “Optimalisasi Pemasaran Jasa Melalui Pelayanan dan Promosi”. Laporan ini disusun untuk memenuhi persyaratan menyelesaikan kuliah jenjang strata jenjang 1 Program Studi Manajemen. Hal ini tentunya tak lepas dari bantuan , dorongan serta bimbingan yang sangat berperan bagi penulis.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan Laporan kuliah Kerja Magang (KKM) ini tidak berhasil tanpa bantuan dan bimbingan dari beberapa pihak . Oleh karena itu, penulis Mengucapkan Terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Ibu Dr. Siti Zuhroh, MS.i. selaku Dosen Pembimbing Lapangan (DPL)
2. Ibu Erminati Pancaningrum, ST.,MSM. Selaku Ketua Program Studi Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi PGRI Dewantara Jombang.
3. Bapak Ali Mustofa Selaku pemilik CV. Tecgno Digital Printing.
4. Semua karyawan CV.Techno Digital Printing.

Penulis menyadari bahwa laporan ini jauh dari kata sempurna, serta masih banyak kekurangan dan kesalahan. Oleh karena itu kritik dan saran dari semua pihak yang bersifat membangun. Mudah-mudahan laporan ini dapat mendorong kita untuk lebih giat dalam proses menimba ilmu dengan sebaik-baiknya. Amin yarobbal’alamin...

Jombang, 26 November 2021

Penyusun



Eni Hari Pangestu

DAFTAR ISI

LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)	i
LEMBAR PENGESAHAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM).....	Error!
Bookmark not defined.	
KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR GAMBAR	vi
DAFTAR TABEL.....	vii
DAFTAR LAMPIRAN.....	viii
BAB I.....	1
PENDAHULUAN	1
1. 1.1 Latar Belakang Kuliah Kerja Magang	1
2. 1.2 Tujuan Kuliah Kerja Magang.....	2
3. 1.3. Manfaat Kuliah Kerja Magang	2
4. 1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang.....	3
5. 1.5 Jadwal Waktu Kuliah kerja Magang	3
BAB II.....	4
TINJAUAN UMUM TEMPAT	4
KULIAH KERJA MAGANG	4
6. 2.1 Sejarah Perusahaan	4
7. 2.2 Struktur Organisasi Perusahaan	4
8. 2.3 Kegiatan umum Perusahaan.....	5
BAB III	7
PELAKSANAAN	7
KULIAH KERJA MAGANG	7
9. 3.1 Pelaksanaan Kerja yang dilakukan di Tempat Magang.....	7
10. 3.2 Hasil Pengamatan Di Tempat Magang	7
11. 3.3 Usulan Pemecahan masalah/Solusi	8

BAB IV	9
KESIMULAN DAN SARAN	9
12. 4.1 Kesimpulan.....	9
13. 4.2 Saran	9
DAFTAR PUSTAKA	10
LAMPIRAN.....	12
14. Lampiran 1. Form kegiatan Mahasiswa	Error! Bookmark not defined.
15. Lampiran 2. Brosur	17
16. Lampiran 3. Promosi Facebook Busines Suite.....	17
17. Lampiran 4. Dokumentasi Kegiatan Magang Mahasiswa	21

DAFTAR GAMBAR

1. Gambar 3.1. proses order online.....	7
---	---

DAFTAR TABEL

1. Tabel 2.2 Struktur Organisasi Perusahaan.....	4
--	---

DAFTAR LAMPIRAN

1. Lampiran 1. Form kegiatan Mahasiswa	Error! Bookmark not defined.
2. Lampiran 2. Brosur	17
3. Lampiran 3. Promosi Facebook Busines Suite	17
4. Lampiran 4. Dokumentasi Kegiatan Magang Mahasiswa	21

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Kuliah Kerja Magang

Pelayanan ialah menolong untuk menyediakan segala sesuatu yang diperlukan oleh orang lain di antaranya adalah pembeli. Pelayanan dapat diberikan kepada orang lain sebagai pertolongan yang dibutuhkan orang lain itu sendiri. Yang mana dengan pertolongan tersebut dapat membantu orang lain untuk bisa mengatasi masalahnya.

Dengan persaingan dalam bisnis menuntut para pengusaha untuk berfikir lebih keras agar persaingan tidak menjadi halangan dalam berkembangnya perusahaan. Menurut Kotler dan Armstrong (2012:62), Promosi (*Promotion*) adalah suatu unsur yang digunakan untuk memberitahukan dan membujuk pasar tentang produk atau jasa yang baru pada perusahaan melalui iklan, penjualan pribadi, promosi penjualan, maupun publikasi.

Pengertian Pemasaran Jasa merupakan sebuah tindakan yang produsen tawarkan kepada konsumen dalam bentuk layanan yang tidak dapat dilihat, didengar, dirasakan, atau disentuh, tetapi lebih dapat dirasakan terhadap konsumen. Layanan adalah aktivitas atau tindakan yang mencakup semua aktivitas, yang hasilnya adalah dalam bentuk layanan (hasil) yang telah diterima dengan sebuah konsumen atau pelanggan. Di mana ada koneksi antara pelanggan atau produsen dan konsumen (penyedia layanan). Ini tercermin dalam adanya sebuah nilai tambah yang disediakan terhadap produsen (penyedia layanan) bagi konsumen pelanggan dalam bentuk kenyamanan, hiburan, kecepatan, dan kesehatan. Pemasaran layanan adalah bersifat disiplin yang relatif baru. Sektor jasa saat ini adalah industri yang sangat besar dan berkembang sangat cepat. Pertumbuhan adalah tuntutan dan perkembangan teknologi dan hasil dari tuntutan dan perkembangan teknologi. (Evitasari, 2019).

Dengan tujuan menyebarkan informasi produk kepada target pasar potensial, untuk mendapatkan kenaikan penjualan dan profit, untuk

mendapatkan pelanggan baru dan menjaga kesetiaan pelanggan, untuk menjaga kestabilan penjualan ketika terjadi lesu pasar, membedakan serta mengunggulkan produk dibanding produk pesaing, membentuk citra produk dan loyalitas di mata konsumen sesuai dengan yang diinginkan.

Penerapan pemasaran jasa melalui pelayanan dan promosi pada objek magang dengan tujuan adalah untuk Menyebarkan informasi tentang layanan jasa percetakan kepada target pasar potensial, untuk mendapatkan kenaikan penjualan dan profit, untuk mendapatkan pelanggan baru dan menjaga kesetiaan pelanggan, membedakan kualitas pelayanan dibanding pesaing yang sejenis, dan membentuk loyalitas pelanggan terhadap jasa travel di mata konsumen sesuai dengan yang diinginkan serta memberikan pelayanan memuaskan guna membuat konsumen melakukan melakukan transaksi kembali pada usaha Techno Digital Printing.

Dalam penerapan teori pemasaran jasa melalui pelayanan di objek magang, secara keseluruhan sudah diterapkan hanya salah satu faktor yang belum terealisasi yakni variabilitas. Dengan ini penulis membuat laporan dengan judul “Optimalisasi Pemasaran Jasa Melalui Pelayanan Dan Promosi CV. Techno Digital Printing”.

1.2 Tujuan Kuliah Kerja Magang

1. Perlunya mengetahui keadaan sebenarnya yang terjadi di lapangan sebagai aplikasi dari teori kuliah yang didapatkan dibangku kuliah.
2. Untuk mengetahui *system* pelayanan dan promosi di CV. Techno Digital Printing.
3. Syarat kelulusan kuliah Manajemen di STIE PGRI Dewantara Jombang.

1.3. Manfaat Kuliah Kerja Magang

1. Manfaat bagi Mahasiswa

1. Mahasiswa bisa mempraktekan dan menerapkan ilmu pengetahuan perkuliahan secara langsung di lapangan kerja.

2. Menambah pengetahuan, pengalaman, dan wawasan di dunia kerja sesuai dengan bidangnya.

2. Bagi Lembaga Perguruan

1. Terciptanya hubungan kerjasama saling menguntungkan bagi kedua belah pihak, yaitu mendapatkan mahasiswa yang potensial untuk mendapatkan pengalaman.

3. Bagi Instansi/Perusahaan yang bersangkutan

1. Instansi dapat memenuhi tenaga kerja yang berwawasan akademik dari kuliah kerja magang tersebut.
2. Instansi dapat melihat tenaga kerja yang potensial di kalangan mahasiswa sehingga bila suatu saat membutuhkan karyawan dapat merekrut mahasiswa tersebut.

1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang

Kuliah Kerja Magang (KKM) ini dilaksanakan di CV. Techno Digital Printing yang berlokasi di Jl. Sayid Sulaiman No. 85, Desa Mancilan, Kecamatan Mojoagung, Kabupaten Jombang Jawa Timur 61482.

1.5 Jadwal Waktu Kuliah kerja Magang

Kuliah Kerja Magang ini dilaksanakan pada tanggal 18 Oktober 2021 sampai 25 November 2021. Pelaksanaan Kuliah Kerja Magang ini dilaksanakan sesuai jam kerja operasional perusahaan, yaitu pukul 08.00 WIB sampai dengan pukul 16.00 WIB.

BAB II
TINJAUAN UMUM TEMPAT
KULIAH KERJA MAGANG

2.1 Sejarah Perusahaan

CV. TECHNO DIGITAL PRINTING dirintis sejak tanggal 1 September 2019. Yang bergerak di bidang Percetakan dan Desain yang beralamat di Jl. Jl. Sayid Sulaiman No. 85, Mancilan, Kec. Mojoagung, Kabupaten Jombang Jawa Timur 61482. Pemilik CV. Techno Digital Printing adalah Bpk. Ali mustofa. Usaha Percetakan ini dimulai dari usaha kecil dengan modal 1 laptop 2 printer kecil, lambat laun pada tahun 2020 telah memiliki 2 unit komputer, 1 unit alat laminating, 4 unit printer, 3 unit laptop, 1 unit scanner dan 1 unit pemotong kertas dan mesin pres kaos . pada tahun 2020 juga status Techno Digital Printing menjadi *Commanditaire Vennootschap* (CV). Ditahun 2021 Techno Digital Printing merambang ke cetak sablon kaos.

2.2 Struktur Organisasi Perusahaan



Tabel 2.2 Struktur Organisasi Perusahaan

2.3 Kegiatan umum Perusahaan

Bidang usaha CV. TECHNO DIGITAL PRINTING bergerak di bidang percetakan dan jasa desain. Dimana usaha percetakan ini telah melengkapi segala kebutuhan operasionalnya serta menggandeng rekan bisnis untuk menyokong usahanya.

Untuk menjadi kepercayaan bagi konsumen di wilayah Mojoagung, CV. DIGITAL TECHNO PRINTING menyediakan pelayanan dan penyediaan informasi dan konsultasi yang dapat dirasakan dan di dapatkan konsumen secara langsung.

Menjadi sebuah usaha yang bergerak di bidang percetakan sebenarnya tidak terlalu sulit. Karena sebenarnya dengan sedikit pengalaman di bidang tersebut akan bisa mengetahui alur sesungguhnya. Dari hasil temuan penelitian di CV. TECHNO DIGITAL PRINTING yang mana menggunakan Optimalisasi Pemasaran Jasa, (Evitasari, 2019) Karakteristik Pemasaran Jasa, diantaranya ialah sebagai berikut

a. *Intangibility*

Layanan tidak berwujud, yang berarti mereka tidak dapat mencium, melihat, merasakan, mendengar, dan merasakan adanya sebuah hasil yang sebelum membelinya. Nilai terhadap sebuah layanan yakni tak berwujud dapat berupa kesenangan, kepuasan, dan keamanan.

Untuk mencapai semua ini, konsumen biasanya akan mencari sebuah informasi terlebih dahulu tentang layanan yang mereka gunakan, seperti harga, lokasi, dan jenis layanan yang akan disediakan

b. *Inseparability*

Inseparability berarti bahwa adanya sebuah layanan yang tidak dapat dipisahkan dari berbagai sumbernya, yakni terhadap perusahaan jasa yang menciptakannya bersama terhadap konsumen yang menggunakan sebuah layanan itu.

Interaksi dengan antara penyedia layanan dan konsumen terjadi ketika dalam layanan dikonsumsi dan diproduksi pada saat yang sama. Ketika

konsumen membeli layanan, dia akan menghadapi sumber atau penyedia layanan.

c. *Perishability*

Layanan tidak dapat disimpan, hingga tidak dapat untuk dijual dalam masa mendatang. Adanya sebuah layanan berbeda dari barang karena barang biasanya dapat disimpan dan digunakan beberapa kali, yang tidak demikian halnya dengan sebuah layanan.

Jika dalam layanan tersebut tidak segera digunakan, layanan dilewatkan. Layanan yang disediakan oleh penyedia layanan tergantung pada perubahan persyaratan pasar.

d. *Variabilitas atau Heterogenitas*

Layanan yang ditawarkan seringkali bervariasi tergantung pada siapa yang menyajikannya, kapan maupun di mana penyedia layanan menyediakannya.

Konsumen yang memilih sebagai menggunakan sebuah layanan biasanya diminta pendapat orang lain, itulah sebabnya penyedia layanan terus bersaing untuk menawarkan berbagai layanan berkualitas baik untuk memuaskan konsumen.

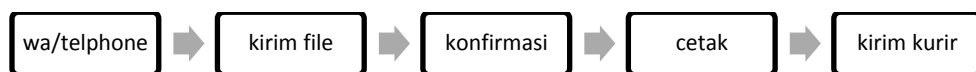
BAB III
PELAKSANAAN
KULIAH KERJA MAGANG

3.1 Pelaksanaan Kerja yang dilakukan di Tempat Magang

Sistem magang keahlian di CV. Techno Digital Printing yang dilaksanakan mahasiswa STIE PGRI Dewantara Jombang difokuskan pada bidang marketing untuk ikut membantu dalam menawarkan berbagai layanan jasa melai via *WhatsApp* katalog dan via fanpage facebook berbayar . Pada bidang marketing ini ada beberapa layanan jasa yang bisa ditawarkan kepada customer, salah satunya adalah jasa Desain. Mahasiswa magang ditempatkan dibagian tersebut dengan harapan bahwa mahasiswa dapat mengetahui sistematika proses optimalisasi pemasaran jasa di bidang pemasaran seperti di CV.Techno Digital Printing, sehingga mahasiswa lebih memahami tentang alur kerja usaha percetakan dan dapat membantu dalam peningkatan penjualan.

Proses pelayanan di CV. TECHNO DIGITAL PRINTING tidak begitu rumit, apabila ada konsumen yang Telfone atau WhatsAap langsung di layani dan di tanya kebutuhanya dan dapat juga melakukan kosnsultasi desain hingga komsumen merasa puas.Untuk yang datang secara langsung ke CV akan dilayani oleh bagian Karyawannya secara langsung .

Adapun proses order Online yaitu :



3.1 Daftar gambar proses order online

3.2 Hasil Pengamatan Di Tempat Magang

Berdasarkan dari pengamatan yang sudah dilakukan selama beberapa waktu, saya melihat bahwasanya ada salah Permasalahan yang sering terjadi yakni kurang tersampaiannya informasi serta promo yang di tawarkan.

3.3 Usulan Pemecahan masalah/Solusi

Berdasarkan masalah yang ada di perusahaan, pada kondisi seperti ini seharusnya karyawan menyampaikan informasi secara jelas dan memberikan sebuah poster atau selebaran yang mencantumkan promo serta informasi terkini seperti harga layanan percetakan tersebut. Tidak lupa saya mengusulkan untuk menggunakan iklan berbayar menggunakan *Facebook business suite* Techno Digital Printing Untuk mencoba efektifitas iklan berbayar terhadap meningkatkan penjualan . Selain cara yang digital saya juga menyarankan cara tradisional yaitu menempelkan poster promo di tempat yang strategis.

BAB IV

KESIMULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan uraian yang telah disampaikan, pelaksanaan Kuliah Kerja Magang ini bertujuan untuk menyelaraskan antara teori dan praktik yang sudah didapat pada waktu di bangku kuliah, serta agar mahasiswa menegerti bagaimana alur dan sistem kerja pada suatu perusahaan. Mahasiswa juga memperoleh beberapa manfaat dengan adanya Kuliah Kerja Magang (KKM) ini salah satunya adalah dapat memahami bagaimana karakteristik dari setiap orang karena perusahaan yang dijadikan sebagai tempat magang kali ini adalah perusahaan jasa yang selalu melibatkan orang (konsumen) dengan karakteristik yang berbeda satu sama lainnya.

4.2 Saran

Berdasarkan penelitian, maka penulis merekomendasikan berupa saran-saran sebagai berikut:

- a. Pengelola organisasi yang hanya menekankan pada pendekatan bisnis keluarga, seharusnya lebih professional agar dapat tercipta kepuasan kerja, kerjasama tim yang prima, guna dapat mencapai misi organisasi yang efektif dan efisien dan berkeadilan kearah yang lebih baik.
- b. Menyadari bahwa penulis masih jauh dari kata sempurna, kedepannya penulis akan lebih focus dan details dalam menjelaskan tentang laporan di atas dengan sumber-sumber yang lebih banyak dan jelas yang tentunya dapat dipertanggung jawabkan.

DAFTAR PUSTAKA



Evitasari, 2019. *Guru Akuntansi*. [Online]
Available at: <https://guruakuntansi.co.id/pengertian-pemasaran-jasa/>
[Accessed 22 November 2021].







LAMPIRAN







Lampiran 1. Form kegiatan Mahasiswa







FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA









Nama : Eni Hari Pangestu
NIM : 1861052
Program Study : Manajemen Pemasaran KS1B 2018
Tempat KKM : CV. TECHNO DIGITAL PRINTING
Bagian/Bidang : Marketing







Minggu Ke	Tanggal	Jenis Kegiatan	Tanda Tangan
I	18-10-2021	1. Perkenalan dengan tempat magang CV. TECHNO DIGITAL PRINTING. 2. Belajar photoshop. 3. Download software printer. 4. Belajar menggunakan scanner. 5. Mencetak file menggunakan printer. 6. Mencetak foto menggunakan printer. 7. Belajar menggunakan alat pemotong kertas.	
	19-10-2021	1. Memahami kondisi lingkungan usaha CV TECHNO DIGITAL PRINTING. 2. Belajar desain menggunakan photoshoop. 3. Belajar Mengedit stiker 4. Belajar Membuat undangan 5. Belajar Melayani cetak file.	
	20-10-2021	1. Belajar Melayani pelanggan. 2. Belajar cetak foto.	

		<ol style="list-style-type: none"> 3. Belajar cetak file. 4. Belajar Fotocopy. 5. Menjilid 	
	21-10-2021	<ol style="list-style-type: none"> 1. Belajar mendesain benner 2. Belajar menggunakan printer 3. Belajar foto katalog 4. Belajar melayani kosnumen 	
	22-10-2021	1. Melayani segala kebutuhan pelanggan sesuai dengan jasa cetak yang di tawarkan dengan data serta keinginan konsumen via wa dan telfone.	
	23-10-2021	1. Melayani segala kebutuhan pelanggan sesuai dengan jasa cetak yang di tawarkan dengan data serta keinginan konsumen via wad an telfone.	
	25-10-2021	1. Melayani segala kebutuhan pelanggan sesuai dengan jasa cetak yang di tawarkan dengan data serta keinginan konsumen via wa dan telfone.	
II	26-10-2021	<ol style="list-style-type: none"> 1. Melayani segala kebutuhan pelanggan sesuai dengan jasa cetak yang di tawarkan dengan data serta keinginan konsumen via whatsapp dan telfone . 2. Belajar menggunakan fanpage facebook berbayar untuk promosi. 	

27-10-2021	<ol style="list-style-type: none"> 1. Melayani segala kebutuhan pelanggan sesuai dengan jasa cetak yang di tawarkan dengan data serta keinginan konsumen. 2. Packing orderan. 	
28-10-2021	<ol style="list-style-type: none"> 1. Melayani segala kebutuhan pelanggan sesuai dengan jasa cetak yang di tawarkan dengan data serta keinginan konsumen. 2. Mendisain orderan. 	
29-10-2021	<ol style="list-style-type: none"> 1. Melayani segala kebutuhan pelanggan sesuai dengan jasa cetak yang di tawarkan dengan data serta keinginan konsumen. 2. Mendisain stiker. 	
30-10-2021	<ol style="list-style-type: none"> 1. Melayani segala kebutuhan pelanggan sesuai dengan jasa cetak yang di tawarkan dengan data serta keinginan konsumen. 2. Melakukan konsultasi dengan konsumen. 	
01-11-2021	<ol style="list-style-type: none"> 1. Melayani segala kebutuhan pelanggan sesuai dengan jasa cetak yang di tawarkan dengan data serta keinginan konsumen. 2. Mendisain stiker. 	
02-11-2021	<ol style="list-style-type: none"> 1. Melayani segala kebutuhan pelanggan sesuai dengan jasa cetak yang di tawarkan dengan data serta keinginan konsumen. 2. Melakukan input orderan. 	
03-11-2021	<ol style="list-style-type: none"> 1. Melayani segala kebutuhan pelanggan sesuai dengan jasa 	

		<p>cetak yang di tawarkan dengan data serta keinginan konsumen.</p> <p>2. Melakukan promosi di whatsapp katalog.</p>	
III	04-11-2021	<p>1. Melayani segala kebutuhan pelanggan sesuai dengan jasa cetak yang di tawarkan dengan data serta keinginan konsumen.</p> <p>2. Melakukan konsultasi dengan konsumen.</p>	
	05-11-2021	<p>1. Melayani segala kebutuhan pelanggan sesuai dengan jasa cetak yang di tawarkan dengan data serta keinginan konsumen.</p> <p>2. Melakukan desain sesuai keinginan konsumen.</p>	
	06-11-2021	<p>1. Melayani segala kebutuhan pelanggan sesuai dengan jasa cetak yang di tawarkan dengan data serta keinginan konsumen.</p> <p>2. Packing orderan.</p>	
	08-11-2021	<p>1. Melayani segala kebutuhan pelanggan sesuai dengan jasa cetak yang di tawarkan dengan data serta keinginan konsumen.</p> <p>2. Melakukan konsultasi dengan pelanggan.</p>	
	09-11-2021	<p>1. Melayani segala kebutuhan pelanggan sesuai dengan jasa cetak yang di tawarkan dengan data serta keinginan konsumen.</p> <p>2. Mendesain benner.</p>	
	10-11-2021	<p>1. Melayani segala kebutuhan pelanggan sesuai dengan jasa</p>	

		konsumen.	
	11-11-2021	1. Melayani segala kebutuhan pelanggan sesuai dengan jasa cetak yang di tawarkan dengan data serta keinginan konsumen.	
IV	12-11-2021	1. Melayani segala kebutuhan pelanggan sesuai dengan jasa cetak yang di tawarkan dengan data serta keinginan konsumen.	
	13-11-2021	1. Melayani segala kebutuhan pelanggan sesuai dengan jasa cetak yang di tawarkan dengan data serta keinginan konsumen.	
	15-11-2021	1. Melayani segala kebutuhan pelanggan sesuai dengan jasa cetak yang di tawarkan dengan data serta keinginan konsumen.	
	16-11-2021	1. Melayani segala kebutuhan pelanggan sesuai dengan jasa cetak yang di tawarkan dengan data serta keinginan konsumen.	
	17-11-2021	1. Melayani segala kebutuhan pelanggan sesuai dengan jasa cetak yang di tawarkan dengan data serta keinginan konsumen.	
	18-11-2021	1. Melayani segala kebutuhan pelanggan sesuai dengan jasa cetak yang di tawarkan dengan data serta keinginan konsumen.	

	19-11-2021	1. Melayani segala kebutuhan pelanggan sesuai dengan jasa cetak yang di tawarkan dengan data serta keinginan konsumen. 2. Menyiapkan desain Poster untuk promosi	
IV	20-11-2021	1. Melayani segala kebutuhan pelanggan sesuai dengan jasa cetak yang di tawarkan dengan data serta keinginan konsumen.	
	22-11-2021	1. Melayani segala kebutuhan pelanggan sesuai dengan jasa cetak yang di tawarkan dengan data serta keinginan konsumen. 2. Promosi di <i>Facbook business suite</i> .	
	23-11-2021	1. Melayani segala kebutuhan pelanggan sesuai dengan jasa cetak yang di tawarkan dengan data serta keinginan konsumen.	
	24-11-2021	1. Melayani segala kebutuhan pelanggan sesuai dengan jasa cetak yang di tawarkan dengan data serta keinginan konsumen. 2. Pemasangan poster di tempat-tempat yang strategis.	
	25-11-2021	1. Persiapan pembuatan laporan KKM.	

Tabel 1.1 Form kegiatan magang mahasiswa

Jombang 28, November 2021

Pendamping Lapangan,


Bpk. Ali Mustofa
TECHNO
DIGITAL PRINT

Lampiran 2. Brosur

DESEMBER RYAIN

**PROMOOO...
CETAK A3+**

CETAK STICKER MULAI Rp.7500,-

CETAK BROSUR / POSTER MULAI Rp. 4500

CETAK SPANDUK OUTDOR MULAI Rp.20.000

**SETIAP PEMBELIAN DIATAS 100K
FREE 1 KALENDER 2022**

**CARA ORDER ONLINE
VIA WA / E-Mail**

KIRIM FILE - KONFIRMASI - TRANSFER - CETAK - KIRIM KURIR

Transfer
BCA
2650358417

CONTACT : 0895 2137 5288 technodigitalprinting
 technoprinting11@gmail.com

Lampiran 3. Promosi Facebook Busines Suite.

Pemirsa

Iklan ini menjangkau 1.250 orang di dalam pemirsa Anda.

Orang Penempatan Lokasi

Kabar Beranda Aplikasi Seluler 1235

Kabar Saran Video untuk Perangkat Seluler 17

Detail Pemirsa

Lokasi - Tinggal di
Indonesia: Jombang, Jawa Timur (+10 mil) East Java

Umur
18 - 65+

Edit Pemirsa

Lihat Iklan

Edit Iklan

Metode Pembayaran

Tambahkan Metode Pembayaran

Jumlah yang Dibelanjakan

Anggaran iklan	Rp15.000
Pajak GST (10%)	Rp 1.500
Jumlah Total	Rp 16.500

Hasil
Jangkauan Halaman Facebook

Jangkauan Berbayar

2.148 ↑ 100%

Jangkauan Halaman Facebook

1.273 ↑ 15,8 rb%

Lihat Laporan Hasil

Konten

Urut berdasarkan: Jangkauan

21 November 16:39

Open Order kalender 2022, bi...

Jangkauan 1,3 rb

21 November 17:00

Postingan: "Open Order kalen...

Jangkauan 1,3 rb

21 November 08:47

Tanpa Judul

Jangkauan 6

4 November 06:55

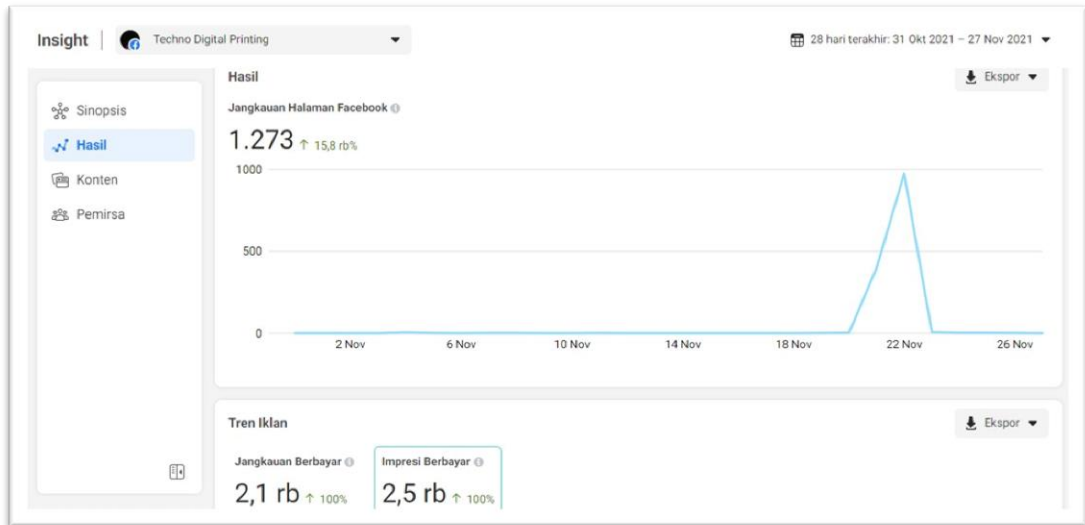
MOHON DIBACA SEBELUM M...

4 November 06:52

Kaos Polos Koze Long Sleeve ...

21 November 16:34

New KATALOG KLIK : https...



Insight | Techno Digital Printing | 28 hari terakhir: 31 Okt 2021 - 27 Nov 2021

Konten Iklan dan Postingan Ekspor

Berkinerja Terbaik: Jangkauan

Open Order kalen...
Jangkauan: 1,3 rb
Postingan Fac...

Tidak ada postingan Instagram dalam rentang tanggal ini.

Postingan: *Open...
Jangkauan: 1,3 rb
Iklan

Konten Terbaru ↓	Jenis	Jangkauan	Suka dan Tanggapan	Komentar	Kal Dibagikan	Hasil	Biaya Per	Klik Tautan
Postingan... 21 November...	📄	1,3 rb	3	--	0	2 Percakapan Pes...	\$7.500,00	79
Open Orde... 21 November...	📄	1,3 rb	5	2	0	--	--	83

Kinerja

Rp15.000 dibelanjakan selama 1 hari.

Percakapan Pesan Dimulai ⓘ

2

Jangkauan ⓘ

1.250

Biaya Per Percakapan...

Rp 7.500

Aktivitas

Interaksi Postingan 44

Klik Tautan 9

Tanggapan Postingan 3

Percakapan Pesan Dimulai 2

Komentar Postingan 1

Peringkat Iklan

Apakah Anda puas dengan iklan ini?

Tidak
Ya

Detail

- 🕒 Status: **Selesai**
- 🎯 Tujuan: **Mendapatkan lebih banyak pesan**
- 💰 Anggaran total: **Rp15.000** ✎
- 🕒 Durasi: **1 hari**

Lihat Semua ▾

Insight | Techno Digital Printing
Sepanjang Masa: 28 Okt 2018 - 27 Nov 2021 ▾

- 📄 Sinopsis
- 📊 Hasil
- 📁 Konten
- 👤 Pemirsa

Estimasi Ukuran Pemirsa ⓘ

149.900.000 - 176.300.000

Orang-orang di Facebook dan Instagram di Indonesia dan 2 filter lainnya yang dipilih

Buat Iklan

Usia & jenis kelamin ⓘ

Usia	Perempuan (42.6%)	Laki-laki (57.4%)
18-24	~12%	~15%
25-34	~18%	~22%
35-44	~10%	~12%
45-54	~5%	~8%
55-64	~2%	~3%
65+	~1%	~1%

Lampiran 4. Dokumentasi Kegiatan Magang Mahasiswa



