

**LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
OPTIMALISASI PEMASARAN JASA MELALUI
PELAYANAN DAN PROMOSI
CV. ALAM PRATAMA TOUR & TRAVEL**



Oleh

Muh. Birri Walid (1861264)

**PROGAM STUDI MANAJEMEN
STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG**

2021

LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
OPTIMALISASI PEMASARAN JASA MELALUI
PELAYANAN DAN PROMOSI
CV. ALAMPRATAM TOUR & TRAVEL




Oleh
Muh. Birri Walid (1861264)

Jombang, 3 Januari 2022

Mengetahui,
Pendamping Lapangan,


(Sandy Alampratama)

Menyetujui,
Dosen Pembimbing,


(Dr Abd. Rohim, SE., M.Si)
NIDN-0713046402

Mengesahkan,


K. DEWA Manajemen
STIE PANCASARI
PRODI MANAJEMEN

Erminati Pancaharum, ST.,MSM.

NIDN. 0716097202

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 I Program Studi Manajemen. Hal ini tentunya tak lepas dari bantuan , dorongan serta bimbingan yang sangat berperan bagi penulis.

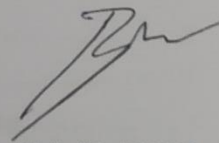
Penulis menyadari bahwa dalam penulisan Laporan kuliah Kerja Magang (KKM) ini tidak berhasil tanpa bantuan dan bimbingan dari beberapa pihak . Oleh karena itu, penulis Mengucapkan Terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Dr Abd. Rohim, SE., M.Si. 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 Sandy Alam pratama Selaku pemilik CV. Alam pratama Tour & Travel.
4. Semua karyawan CV. Alam pratama Tour & Travel.

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'amin...

Jombang, 3 Januari 2022

Penyusun



Muh. Birri Walid

DAFTAR ISI

LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)	i
LEMBAR PENGESAHAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM).....	ii
KATA PENGANTAR	iii
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
KESIMPULAN DAN SARAN.....	9

12. 4.1 Kesimpulan.....	9
13. 4.2 Saran	9
DAFTAR PUSTAKA	10
LAMPIRAN.....	11
14. Lampiran 1. Form kegiatan Mahasiswa	11
15. Lampiran 2. Brosur	16
16. Lampiran 3. Promosi Instagram Business 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	11
2. Lampiran 2. Brosur	16
3. Lampiran 3. Promosi Instagram 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 tour & travel di mata konsumen sesuai dengan yang diinginkan serta memberikan pelayanan memuaskan guna membuat konsumen melakukan transaksi kembali pada usaha CV. Alam pratama Tour & Travel.

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. Alam pratama Tour & Travel.”.

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. Alampratama Tour & Travel..
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. Alam pratama Tour & Travel. yang berlokasi di Jl. Soekarno hatta, Perumahan kepuh permai blok L6 RT04 RW06 Desa Kepuh kembeng, Kecamatan Peterongan, Kabupaten Jombang Jawa Timur 61481.

1.5 Jadwal Waktu Kuliah kerja Magang

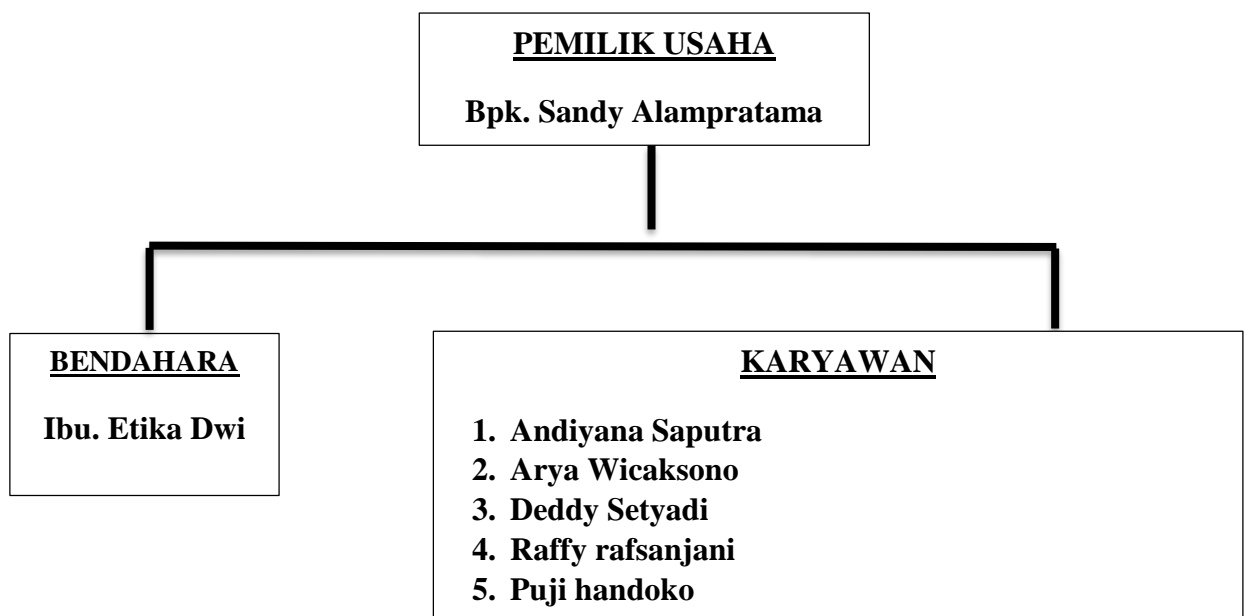
Kuliah Kerja Magang ini dilaksanakan pada tanggal 1 November 2021 sampai 6 Desember 2021. Pelaksanaan Kuliah Kerja Magang ini dilaksanakan sesuai jam kerja operasional perusahaan, yaitu pukul 09.00 WIB sampai dengan pukul 16.00 WIB.

BAB II
TINJAUAN UMUM TEMPAT
KULIAH KERJA MAGANG

2.1 Sejarah Perusahaan

CV. Alam pratama tour & travel adalah sebuah usaha perseroan komanditer yang bergerak di perdagangan umum yaitu jasa biro perjalanan wisata. Yang berlokasi alamat kantor di jl. Soekarno hata perumahan kepuh permai blok L-6, kepuh kembang peterongan jombang. Usaha Biro Tour & Travel ini didirikan oleh alm.bapak supriyadi yaitu ayah kandung dari bapak sandy alampratama. Beliu lah yang mendirikan usaha ini pada tahun 2011. Dulu customer yang dimiliki hanya beberapa dan kebanyakan dari saudara sendiri ataupun teman dekat karena minimnya promosi. Pada tahun 2017 bapak supriyadi meninggal dan digantikan kepemimpinannya oleh anaknya yaitu bapak sandy. Di era bapak sandy pemasaran mulai berkembang pesat customer mulai banyak mulai dari instansi, sekolah maupun perusahaan

2.2 Struktur Organisasi Perusahaan



Tabel 2.2 Struktur Organisasi Perusahaan

2.3 Kegiatan umum Perusahaan

Bidang usaha CV. ALAM PRATAMA TOUR & TRAVEL usaha penyedia jasa perencanaan dan atau jasa pelayanan dan penyelenggaraan wisata. Biro Perjalanan Wisata sendiri memiliki tugas dan fungsi khusus, serta memiliki peran penting terhadap perkembangan sektor pariwisata di suatu daerah. Bagi turis domestik jarak jauh atau turis mancanegara

Untuk menjadi kepercayaan bagi konsumen di kota Jombang, CV. ALAM PRATAMA TOUR & TRAVEL menyediakan pelayanan dan penyediaan informasi dan konsultasi mengenai dunia pariwisata yang dapat dirasakan dan di dapatkan konsumen secara langsung melalui akun Instagram official alampratama.

Menjadi sebuah usaha yang bergerak di bidang pariwisata sebenarnya tidak terlalu sulit. Karena sebenarnya dengan sedikit pengalaman di bidang tersebut akan bisa mengetahui alur sesungguhnya. Dari hasil temuan penelitian di CV. ALAM PRATAMA TOUR yang mana menggunakan Optimalisasi Pemasaran Jasa, (Eviatari, 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. Alam Pratama Tour & Travel yang dilaksanakan mahasiswa STIE PGRI Dewantara Jombang difokuskan pada bidang marketing untuk ikut membantu dalam menawarkan berbagai layanan jasa melalui via *WhatsApp* dan via fanpage Instagram berbayar. Pada bidang marketing ini ada beberapa layanan jasa yang bisa ditawarkan kepada customer, salah satunya adalah jasa perjalanan wisata. Mahasiswa magang ditempatkan dibagian tersebut dengan harapan bahwa mahasiswa dapat mengetahui sistematisasi proses optimalisasi pemasaran jasa di bidang pemasaran seperti di CV. Alam Pratama Tour & Travel, sehingga mahasiswa lebih memahami tentang alur kerja usaha dan dapat membantu dalam peningkatan penjualan.

Proses pelayanan di CV. Alam Pratama Tour & Travel tidak begitu rumit, apabila ada konsumen yang Telfone atau WhatsAap langsung di layani dan di tanya kebutuhannya dan dapat juga melakukan konsultasi perjalanan wisata hingga konsumen merasa puas.

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 tersampainya 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 *Instagram business suite* Alam Pratama Tour untuk mencoba efektifitas iklan berbayar terhadap meningkatkan promosi poster wisata dan promo yang dibuat .

BAB IV

KESIMPULAN 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 pengoptimalan pemasran instagram dengan baik dan memahamii 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.
- c.

DAFTAR PUSTAKA


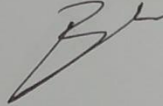
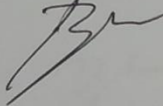
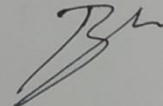
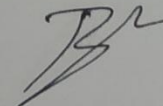
Evitasari, 2019. *Guru Akuntansi*. [Online]
Available at: <https://guruakuntansi.co.id/pengertian-pemasaran-jasa/>
[Accessed 22 November 2021].

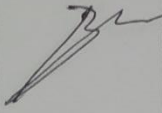
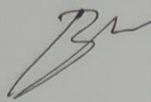
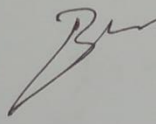
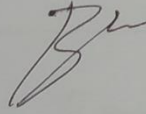
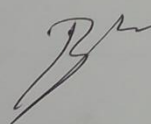
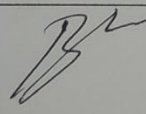
LAMPIRAN

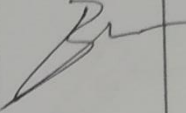
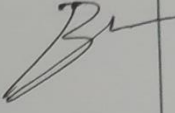
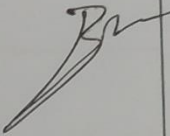
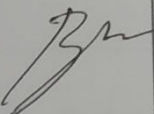
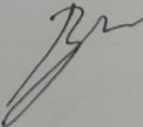
Lampiran 1. Form kegiatan Mahasiswa

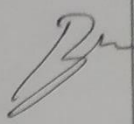

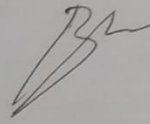
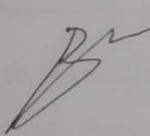
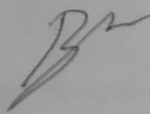
FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA

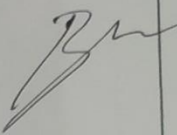
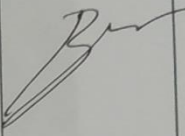
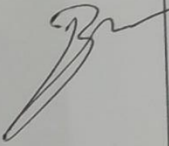
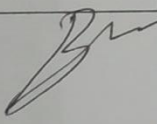
Nama : Muh. Birri Walid
NIM : 1861264
Program Study : Manajemen Pemasaran KS1B 2018
Tempat KKM : CV. ALAM PRATAMA TOUR & TRAVEL
Bagian/Bidang : Marketing

Minggu Ke	Tanggal	Jenis Kegiatan	Tanda Tangan
I	01-11-2021	1. Briefing 2. Perkenalan dengan tempat magang CV. Alam Pratama Tour & Travel	
	02-11-2021	1. Briefing 2. Memahami kondisi lingkungan usaha CV Alam Pratama Tour & Travel. 3. Pengenalan produk produk yang dijual	
	03-11-2021	1. Briefing 2. Pengenalan pelayanan penjualan kepada customer	
	04-11-2021	1. Briefing 2. Pengenalan proses pelayanan penjualan pada CV Alam Pratama Tour 3. Analisis Instagram	
	05-11-2021	1. Briefing 2. Desain poster Instagram 3. Pengimputan data customer.	

	06-11-2021	<ol style="list-style-type: none"> 1. Briefing 2. Desain poster promo Instagram 3. Membantu mempersiapkan pemberangkatan trip 	
II	08-11-2021	<ol style="list-style-type: none"> 1. Briefing 2. Mengelola Instagram 3. Pengenalan objek wisata 	
	09-11-2021	<ol style="list-style-type: none"> 1. Briefing 2. Melayani segala kebutuhan pelanggan sesuai dengan jasa perjalanan wisata yang di tawarkan dengan data serta keinginan konsumen. 3. Optimalisasi pemasaran instagram 	
	10-11-2021	<ol style="list-style-type: none"> 1. Briefing 2. Melayani segala kebutuhan pelanggan sesuai dengan jasa perjalanan wisata yang di tawarkan dengan data serta keinginan konsumen. 3. Mendisain instagram 	
	11-11-2021	<ol style="list-style-type: none"> 1. Briefing 2. Melayani segala kebutuhan pelanggan sesuai dengan jasa cetak yang di tawarkan dengan data serta keinginan konsumen. 3. Optimalisasi pemasaran instagram 	
	12-11-2021	<ol style="list-style-type: none"> 1. Briefing 2. Melayani segala kebutuhan pelanggan sesuai dengan jasa perjalanan wisata yang di 	

		tawarkan dengan data serta keinginan konsumen. 3. Optimalisasi pemasaran Instagram	
	13-11-2021	1. Briefing 2. Melayani segala kebutuhan pelanggan sesuai dengan jasa perjalanan wisata yang di tawarkan dengan data serta keinginan konsumen. 3. Pengelanaan trip jogja	
III	16-11-2021	1. Briefieng 2. Evaluasi trip jogja 3. Melayani segala kebutuhan pelanggan sesuai dengan jasa perjalana wsiata yang di tawarkan dengan data serta keinginan konsumen. 4. Melakukan input data customer	
	17-11-2021	1. Briefing 2. Melayani segala kebutuhan pelanggan sesuai dengan jasa perjalanan wisata yang di tawarkan dengan data serta keinginan konsumen. 3. Melakukan promosi di whatsapp katalog.	
	18-11-2021	1. Briefing 2. Melayani segala kebutuhan pelanggan sesuai dengan jasa perjalanan wisata yang di tawarkan dengan data serta keinginan konsumen. 3. Melakukan input data customer	

	19-11-2021	<ol style="list-style-type: none"> 1. Briefing 2. Melayani segala kebutuhan pelanggan sesuai dengan jasa perjalanan wisata yang di tawarkan dengan data serta keinginan konsumen. 3. Melakukan desain instgram 	
	20-11-2021	<ol style="list-style-type: none"> 1. Briefing 2. Melayani segala kebutuhan pelanggan sesuai dengan jasa perjalanan wisata yang di tawarkan dengan data serta keinginan konsumen. 3. Persiapan pemberangkatan trip jogja 	
IV	23-11-2021	<ol style="list-style-type: none"> 1. Briefing 2. Evaluasi pemberangkatan trip jogja 3. Melayani segala kebutuhan pelanggan sesuai dengan jasa perjalanan wisata yang di tawarkan dengan data serta keinginan konsumen. 	
	24-11-2021	<ol style="list-style-type: none"> 1. Briefing 2. Melayani segala kebutuhan pelanggan sesuai dengan jasa perjalanan wisata yang di tawarkan dengan data serta keinginan konsumen. 3. Mendesain pamflet instagram. 	
	25-11-2021	<ol style="list-style-type: none"> 1. Briefing 2. Melayani segala kebutuhan pelanggan sesuai dengan jasa perjalanan wisata yang di tawarkan dengan data serta keinginan konsumen. 	

	26-11-2021	<ol style="list-style-type: none"> 1. Briefing 2. Melayani segala kebutuhan pelanggan sesuai dengan jasa perjalanan wisata yang di tawarkan dengan data serta keinginan konsumen. 3. Input data customer 	
	27-11-2021	<ol style="list-style-type: none"> 1. Briefing 2. Melayani segala kebutuhan pelanggan sesuai dengan jasa perjalanan wisata yang di tawarkan dengan data serta keinginan konsumen. 3. Persiapan trip jogja 	
	30-11-2021	<ol style="list-style-type: none"> 1. Briefing 2. Evaluasi trip jogja 3. Melayani segala kebutuhan pelanggan sesuai dengan jasa perjalanan wisata yang di tawarkan dengan data serta keinginan konsumen. 4. Optimalisasi pemasaran Instagram 	
	01-12-2021	<ol style="list-style-type: none"> 1. Briefing 2. Persiapan trip bali 2malam 3. Input data customer 4. Penurunan KKM 	

Tabel 1.1 Form kegiatan magang mahasiswa

Jombang 06, Desember 2021

Pendamping Lapangan,



Bpk. Sandy Alampratama

Lampiran 2. Brosur

The image shows a screenshot of an Instagram profile for 'alampratamatour'. The profile name is 'alampratamatour' with a dropdown arrow and a red dot. The profile picture is a circular logo with 'AP' and 'CV. ALAM PRATAMA' below it. The statistics are: 495 Postingan, 5.826 Pengikut, and 52 Mengikuti. The bio includes: 'CV. Alam Pratama Tour & Travel', 'Perusahaan Travel (BPW)', 'Family Gathering / Open Trip / Private Trip', 'Kunjungan Dinas / Pemkot / Kampus', 'Est 2000', '@gallery.alampratamatour', '(WA link dibawah)', and 'api.whatsapp.com/send?phone=6281234345606'. There are three buttons: 'Edit Profil', 'Fitur Iklan', and 'Insight'. Below these are four circular icons: 'TRANSPORT' (bus), 'TAMU GROUP' (group of people), 'OKT - DES 20...' (calendar), and 'Baru' (+). The bottom navigation bar shows a grid of travel brochures for 'Kawah Jen + M. Baluran', 'Dieng + Jogja', 'Magelang + Jogja', 'JADWAL OPEN TRIP OKTOBER - DESEMBER', and 'Bali'. The bottom-most navigation bar has icons for home, search, post, shop, and profile.

alampratamatour ▾ ●

alampratamatour

495 Postingan

5.826 Pengikut

52 Mengikuti

CV. Alam Pratama Tour & Travel
Perusahaan Travel
(BPW)

- Family Gathering / Open Trip / Private Trip
- Kunjungan Dinas / Pemkot / Kampus

🚩 Est 2000

📷 @gallery.alampratamatour
☎️ (WA link dibawah)
api.whatsapp.com/send?phone=6281234345606

Edit Profil **Fitur Iklan** **Insight**

TRANSPORT **TAMU GROUP** **OKT - DES 20...** **Baru**

OPEN TRIP Kawah Jen + M. Baluran
TGL. 23 - 24 OKTOBER 2021 | TGL. 20 - 21 NOVEMBER 2021
TGL. 24 - 25 DESEMBER 2021

OPEN TRIP Dieng + Jogja
TGL. 23 - 24 OKTOBER 2021

OPEN TRIP Magelang + Jogja
SPECIAL MOBIL VW SAFARI

JADWAL OPEN TRIP OKTOBER - DESEMBER
OKTOBER

OPEN TRIP Bali

Lampiran 3. Promosi Instagram Business Suite.

JADWAL OPEN TRIP OKTOBER - DESEMBER 2021

Tanggal	Destinasi	Meeting Point	Harga
OKTOBER			
9 - 10	BROMO Special American Breakfast	Surabaya - Mojokerto Jombang - Sidoarjo	350.000
17 - 19	GILI KETAPANG Snorkling	Surabaya - Mojokerto Jombang - Sidoarjo	275.000
CUTI BERSAMA 19 - 20	BROMO Special American Breakfast	Surabaya - Mojokerto Jombang - Sidoarjo	350.000
16 - 17	KAWAH IJEN + TN. BALURAN	Surabaya - Mojokerto Jombang - Sidoarjo	350.000
23 - 24	DIENG + JOGJA	Surabaya - Mojokerto Jombang - Kediri Nganjuk	450.000 350.000
30 - 31	GILI LABAK	Surabaya - Mojokerto Jombang	300.000 275.000
NOVEMBER			
6 - 7	BROMO Special American Breakfast	Surabaya - Mojokerto Jombang - Sidoarjo	350.000
13 - 14	SEMARANG PROMO (Ayanaz, candi gedong songo, dusun semilir, kota lama)	Surabaya - Mojokerto Jombang - Nganjuk	450.000 350.000
20 - 21	KAWAH IJEN + TN. BALURAN	Surabaya - Mojokerto Jombang - Sidoarjo	350.000
27 - 28	BANYUWANGI (Sunrise Of Java)	Surabaya - Mojokerto Jombang - Kediri Sidoarjo	400.000 350.000
27 - 28	BROMO Special American Breakfast	Surabaya - Mojokerto Jombang - Sidoarjo	350.000

NOTE

- 1 Orang Saja Bisa Gabung
- Private Trip By Request

alampratamatour

Lihat Insight Promosikan Postingan

Disukai oleh ichi_wulandari dan 123 lainnya

alampratamatour .
Banyak paket Promo Spesial dari... lainnya

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

VISA, Mastercard, BNI, Mandiri, Citibank, CIMB, ALTO, PIRAMA, RO

[Tambahkan Metode Pembayaran](#)

Jumlah yang Dibelanjakan

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

Hasil

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

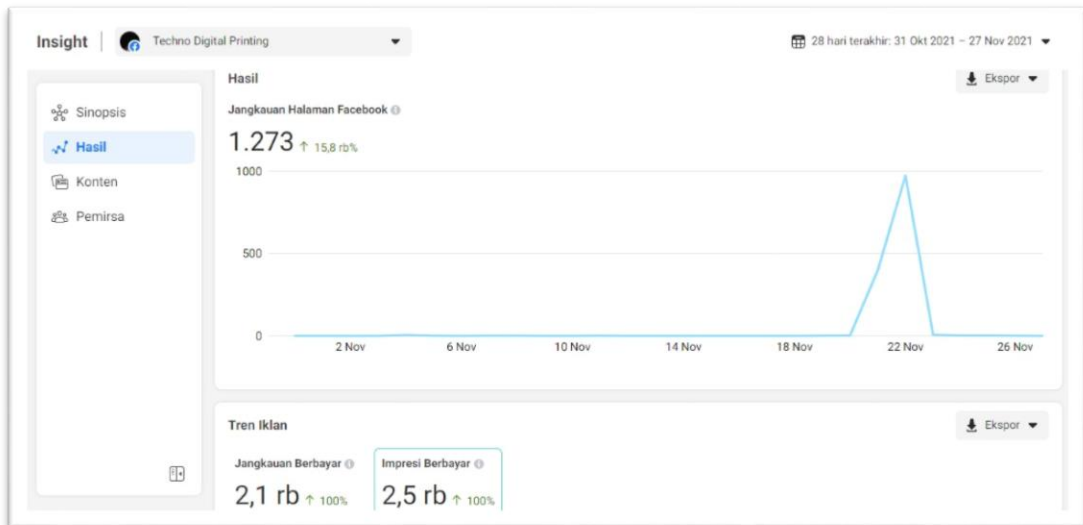
4 November 06:55
MOHON DIBACA SEBELUM M...
100

21 November 17:00
Postingan: "Open Order kalen...
Jangkauan 1,3 rb

4 November 06:52
Kaos Polos Koze Long Sleeve ...

21 November 08:47
Tanpa Judul
Jangkauan 6

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

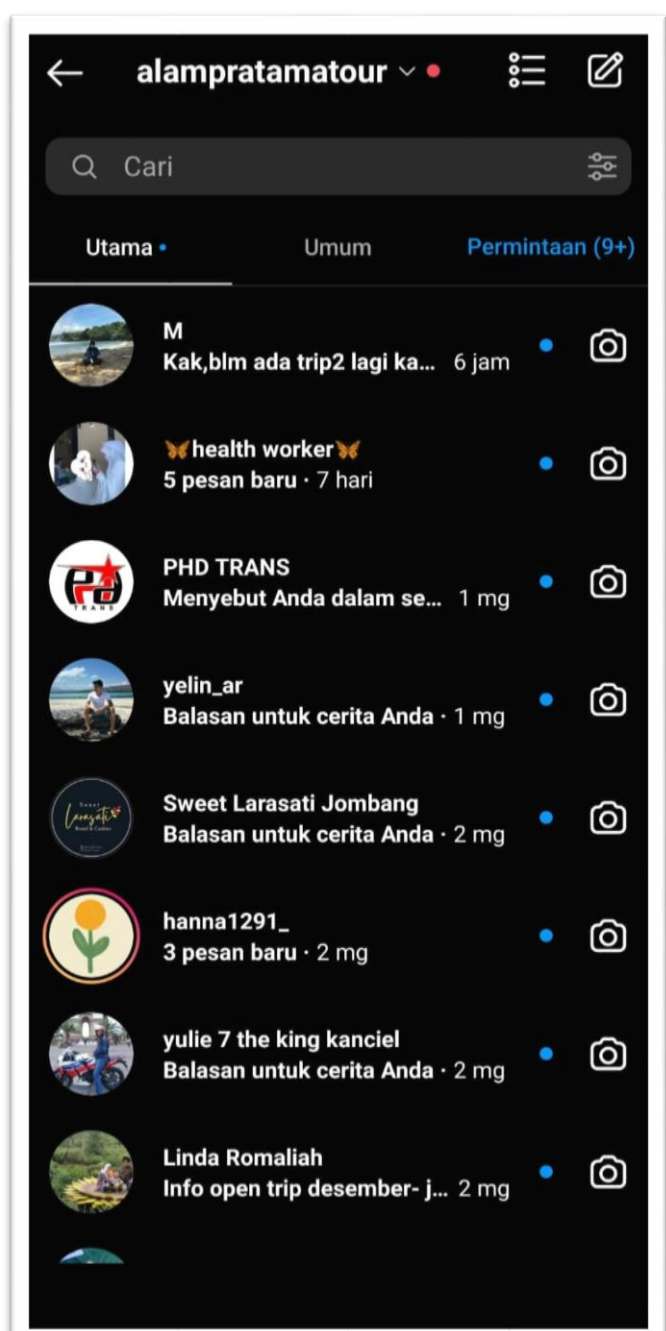
Usia & jenis kelamin 📌

■ Perempuan 42,6% ■ Laki-laki 57,4%

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

Lampiran 4. Dokumentasi Kegiatan Magang Mahasiswa











SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PGRI DEWANTARA

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

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

PENILAIAN KULIAH KERJA MAGANG MAHASISWA

Nama : MUHAMMAD BIRRI WALID
NIM : 1861264
Program Studi : MANAJEMEN PEMASARAN 2018
Tempat Magang : CU ALAM PRATAWA TOUR & TRAVEL
Bagian/Bidang : ADMIN WA DAN INSTAGRAM
TOUR LEADER

Catatan : Penilaian harap diisi dalam angka

No.	Aspek yang Dinilai	Nilai (0 - 100)
1.	Keaktifan konsultasi	85
2.	Motivasi	90
3.	Pengetahuan tentang tugas dalam obyek KKM	90
4.	Tata Bahasa dan kerapihan laporan	85
5.	Kejelasan menyampaikan laporan	90
6.	Sistematika laporan	90
7.	Kemampuan mengidentifikasi masalah	85
8.	Kemampuan memberikan alternatif pemecahan masalah	90
Jumlah		705
Nilai Rata-Rata		88,125

Jombang, 4 Januari 2022.

Dosen Pembimbing Lapangan,

(Dr. Abd. Rohim, SE, Msi.)
NIDN . 0713046402



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PGRI DEWANTARA
PROGRAM STUDI – AKUNTANSI (B)
PROGRAM STUDI – MANAJEMEN (B)

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

PENILAIAN KULIAH KERJA MAGANG MAHASISWA
STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG

Nama : MUHAMMAD BIRRI WALID
NIM : 1861264
Program Studi : MANAJEMEN PEMASARAN 2018
Tempat Magang : CV ALAM PRATAMA TOUR & TRAVEL .
Alamat Tempat Magang : JL. SOEKARNO HATTA (PERM KEPUH PERMAI L 6)
Bagian/Bidang : ADMIN WA DAN INSTAGRAM .
TOUR READER

No.	Aspek Yang Dinilai	Nilai (0 - 100)
1.	Disiplin kerja	95
2.	Kerjasama dalam tim/hubungan dengan rekan kerja	95
3.	Sikap, etika dan tingkah laku saat bekerja	85
4.	Kreativitas dan ketrampilan	95
5.	Kemampuan mengaplikasikan pengetahuan akademis dalam pekerjaan	90
6.	Kemampuan menyesuaikan diri dalam pekerjaan dan lingkungan kerja	95
7.	Kemampuan berkomunikasi	95
8.	Produktivitas Kerja*	95
Jumlah		745
Nilai Rata-Rata		93.125

Catatan : Penilaian harap diisi dalam angka

*Peserta magang menghasilkan produk/ karya

Catatan:

Selagi masih muda Terutlah berinovasi, karena waktu hai yang paling penting

Jombang, 3 Januari 2022

Pendamping Lapangan/Pejabat Penilai**,

(.....)

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



CV ALAM PRATAMA
TOUR & TRAVEL, PERDAGANGAN UMUM

NIB No : 0610210035904

JL. Soekarno Hatta (Perumahan Kepuh Permai Blok L No.06) Tlp. 081234345606

JOMBANG - JAWA TIMUR

SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Sandy Alam Pratama

Jabatan : Direktur CV Alam Pratama

Alamat : Jl Soekarno Hatta, Perumahan Kepuh Permai Blok L-6, RT.004/RW.006
Dusun Jajar, Desa Kepuh Kembeng, Kecamatan Peterongan, Kabupaten
Jombang.

Dengan ini menerangkan bahwa nama tersebut dibawah ini :

NAMA	NIM	JURUSAN
MUHAMMAD BIRRI WALID	1861264	Manajemen Pemasaran (Kelas Sore)

Bahwa mahasiswa tersebut telah diterima untuk melaksanakan kegiatan magang dikantor CV Alam Pratama yang dimulai tanggal 1 November 2021 hingga 6 Desember 2021

Demikian surat ini dibuat dengan sebenarnya, agar digunakan sebagaimana mestinya.

Jombang, 29 Oktober 2021

CV ALAM PRATAMA
Direktur



(Sandy Alam Pratama)