

SURAT TUGAS

Nomor: 646-R/UNTAR/Pengabdian/V/2022

Rektor Universitas Tarumanagara, dengan ini menugaskan kepada saudara:

1. SANNY EKAWATI, S.E., M.M.
2. KURNIATI W. ANDANI, S.E., M.M.

Untuk melaksanakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan data sebagai berikut:

Judul : Penyuluhan Komunikasi Pemasaran Terintegrasi Sebagai Upaya Untuk Meningkatkan Kesadaran Merek Pada Toko Kalkulator Grosir di Jakarta
Mitra : Toko Kalkulator Grosir
Periode : Genap 2021/2022
URL Repository : -

Demikian Surat Tugas ini dibuat, untuk dilaksanakan dengan sebaik-baiknya dan melaporkan hasil penugasan tersebut kepada Rektor Universitas Tarumanagara

24 Mei 2022

Rektor



Prof. Dr. Ir. AGUSTINUS PURNA IRAWAN

Print Security : e5befb89613c68799761ca65d8362aa7

Disclaimer: Surat ini dicetak dari Sistem Layanan Informasi Terpadu Universitas Tarumanagara dan dinyatakan sah secara hukum.

LAPORAN KEGIATAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT



PENYULUHAN KOMUNIKASI PEMASARAN TERINTEGRASI SEBAGAI UPAYA UNTUK MENINGKATKAN KESADARAN MEREK PADA TOKO KAKULATOR GROSIR DI JAKARTA

Disusun oleh

SANNY EKAWATI, SE., MM. (10100004)
Dra. KURNIATI W. ANDANI, MM. (10189012)

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS TARUMANAGARA
JAKARTA
2022**

PENDAHULUAN

Saat ini Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan bagian penting dari perekonomian nasional. UMKM berkontribusi sebesar 61,07% atau senilai 8.573 triliun terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) (Catriana, 2021). Kemampuan UKM untuk bertahan selama masa pandemic Covid-19 menunjukkan bahwa UMKM mampu mengatasi hambatan dan perubahan yang terjadi di lingkungan perusahaannya.

Masalah yang dihadapi oleh usaha ritel adalah untuk dapat bersaing dengan usaha yang sejenis. Setiap perusahaan ingin selalu menjadi yang terdepan dalam hal penjualan. Salah satu langkah awal untuk dapat terhubung dengan pelanggannya, perusahaan harus memiliki komunikasi pemasaran yang terintegrasi yang baik. Upaya untuk meningkatkan kesadaran merek di mata masyarakat dan meningkatkan penjualan maka perusahaan harus dapat menciptakan komunikasi pemasaran yang efektif.

Menurut Robbins & Coulter (2016), bahwa komunikasi yang efektif akan tepat sasaran sehingga dapat diterima dan memberikan tanggapan sesuai dengan yang diharapkan. Usaha ritel kalkulator dari Kalkulator Grosir memerlukan komunikasi yang efektif untuk mendapatkan kesadaran merek dari pelanggan. Usaha ini dirintis sejak tahun 2017 oleh seorang anak muda bernama Antonius yang memiliki semangat dan kerja keras untuk berwirausaha.

Tujuan kegiatan PKM ini memberikan penyuluhan materi mengenai komunikasi pemasaran terintegrasi untuk meningkatkan kesadaran merek pada usaha Kalkulaor Grosir di Jakarta.

PELAKSANAAN PKM

Secara keseluruhan terdapat dua kegiatan yang dilakukan untuk pengenalan mengenai komunikasi pemasaran terintegrasi, yaitu:

1. Memberikan materi pengenalan mengenai proses komunikasi, hambatan dalam komunikasi, dan bagaimana mengurangi hambatan tersebut.
2. Memberikan materi pengenalan mengenai jenis-jenis komunikasi pemasaran.

Menurut Perreault, et al (2014) metode komunikasi pemasaran mencakup:

1. *Mass selling* (periklanan dan publisitas)

Penjualan massa merupakan komunikasi dengan sejumlah besar pelanggan potensial pada saat yang bersamaan. Iklan ini mencakup media tradisional seperti majalah, koran, radio, TV, maupun media baru seperti internet. Dengan mudah kita dapat menemukan konten iklan pada saat kita membuka media sosial.

Bentuk lainnya dari penjualan massa adalah publisitas. Beberapa publisitas mencakup peliputan cerita di koran, majalah, stasiun TV. Publisitas juga mencakup menciptakan dan menempatkan konten di Web.

2. *Personal selling* dan *Customer service*

Personal selling memegang peranan penting karena mewakili perusahaan, membangun hubungan dengan pelanggan, memberikan informasi pemasaran, membantu pelanggan, dan Merencanakan strategi

Personal selling juga dapat merangkap sebagai *customer service*. Seorang *customer service* mewakili kepentingan pelanggan.

3. *Sales promotion*

Promosi penjualan merujuk pada semua aktivitas promosi di dalam usaha penjualan. Beberapa jenis promosi yang dapat dilakukan promosi *bundling product*, promosi pergantian musim, event, atau trend, promosi *Cashback*.

HASIL PKM

Berdasarkan pelaksanaan PKM yang sudah dilakukan maka hasil PKM yang didapat adalah

1. Toko Kalkulator Grosir mengerti mengenai pentingnya tercipta komunikasi pemasaran yang efektif dengan pelanggan.
2. Toko Kalkulator Grosir mengerti mengenai proses komunikasi dan hambatan komunikasi apa saja yang mungkin pada usaha ini.
3. Toko Kalkulator Grosir dapat mengatasi hambatan komunikasi dalam kegiatan usahanya.

4. Toko Kalkulator Grosir mengetahui berbagai metode komunikasi pemasaran yang terintegrasi dalam membangun kesadaran merek toko.

KESIMPULAN

1. Toko Kalkulator Grosir memahami bahwa untuk membangun hubungan dengan pelanggan diperlukan komunikasi yang efektif.
2. Toko Kalkulator Grosir memahami metode komunikasi pemasaran terintegrasi yang dapat dilakukan adalah memberikan promosi penjualan yang mencakup promosi *event*, dan publisitas dengan membuat konten berbagi pengetahuan seputar fungsi/manfaat berbagai jenis kalkulator melalui aplikasi media sosial seperti TikTok, YouTube, dan Instagram.
3. Pemilik Toko Kalkulator Grosir juga perlu meningkatkan kemampuan *personal selling* dan memberikan *customer service* yang memuaskan bagi pelanggan dalam kegiatan penjualan.

DAFTAR PUSTAKA

- Catriana, Elsa. (2021). *Kaleidoskop 2021 : Tahun Penuh Harapan Bagi Pelaku UMKM*. Retrieved April 7, 2022.
<https://money.kompas.com/read/2021/12/29/114430626/kaleidoskop-2021-tahun-penuh-harapan-bagi-pelaku-umkm>
- Perrault, W. D, Cannon, J.P., & McCarthy, E.J. (2014). *Basic Marketing: A Marketing Strategy Planning Approach*, 19th Edition. USA: McGraw Hill.
- Robbins, S.P., & Coulter, M. (2016). *Management*, 13th Edition. USA: Pearson.

CURRICULUM VITAE

1. IDENTITAS

Nama Lengkap : Sanny Ekawati
Jenjang Kepangkatan : Lektor 200
NIK / NIDN : 10100004 / 0324077602
Tempat Tanggal Lahir : Jakarta, 24 Juli 1976
Jenis Kelamin : Perempuan
Alamat Rumah : Perum Griya Permata Blok E4 No.3, Petir, Cipondoh
No Hp : 083892325761
Alamat Email : sannye@fe.untar.ac.id
Jenjang Pendidikan : S1 Manajemen, Universitas Tarumanagara (tahun 1994)
S2 Magister Manajemen, Universitas Tarumanagara (tahun 2000)

2. PENGALAMAN PENELITIAN

Tahun	Judul	Sumber Dana
Gasal 2018/2019	Peran Kemampuan UKM Terhadap Model Bisnis dan Kinerja Usaha Pada UKM Tasikmalaya, Jawa Barat.	UNTAR
Genap 2019/2020	Pengaruh Kepercayaan dan Kepuasan Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Pada Koperasi <i>Mart</i> 212 Tirtayasa, Pinang Kota Tangerang	UNTAR
Gasal 2020/2021	Pengaruh Kualitas Pelayanan, Kepuasan Pelanggan, dan Kepercayaan Terhadap Loyalitas Pelanggan Pada PT "UK" di Tangerang	UNTAR
Genap 2020/2021	Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Overall Satisfaction Pengguna MRT pada Masa Pandemi Covid-19	UNTAR

3. PENGALAMAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Tahun	Judul	Sumber Dana
Gasal 2018/2019	Implementasi Keunggulan Bersaing & Pendampingan Redesain Kemasan Dalam Meningkatkan Perilaku Pada UKM Ritel di Tangerang	UNTAR
Genap 2018/2019	Optimalisasi Model Keuntungan Strategis, Pemahaman Perilaku Belanja Serta Pendampingan Pengemasan Produk Pada Usaha Ritel di Pasar Tradisional Tangerang	UNTAR
Gasal 2019/2020	Penetapan Layout Untuk Memperlancar Arus Barang Pada Toko Casayo	UNTAR

Genap 2019/2020	Penentuan Strategi Bisnis Pada Toko Casayo	UNTAR
Gasal 2020/2021	Penetapan Tata Letak Untuk Memperlancar Arus Barang Pada Aneka Cahaya Pelumas di Bekasi	UNTAR
Genap 2020/2021	Pelatihan Penentuan Indikator Internal dan Eksternal Untuk Penentuan Strategi Bisnis Pada Aneka Cahaya Pelumas di Bekasi	UNTAR

CURICULUM VITAE

1. IDENTITAS

Nama Lengkap : Dra. Kurniati W. Andani
 Jenjang Kepangkatan : Lektor Kepala 700
 NIK / NIDN : 10189012 / 0317016601
 Tempat Tanggal Lahir : Blitar, 17 Januari 1966
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Alamat Rumah : Kav. Polri Blok D8 No.1033 Jakarta Barat
 No Hp : 08129742289
 Alamat Email : kurniatia@fe.untar.ac.id
 Jenjang Pendidikan : S1 Manajemen , Universitas Tarumanagara (th. masuk 1985)
 S2 Magister Manajemen, Universitas Trisakti (th. masuk 1993)

2. PENGALAMAN PENELITIAN

Tahun	Judul	Sumber Dana
Gasal 2018/2019	Anteseden & Konsekuensi Dukungan Organisasi Dalam Bentuk Komitmen Organisasi dengan Budaya Organisasi Sebagai Variabel Moderating Pada Perusahaan Manufaktur di Tangerang	UNTAR
Genap 2018/2019	Economic Value Added & Pengaruhnya Terhadap Value Added Cash pada Perusahaan LQ 45 yang Terdaftar di BEI	UNTAR
Gasal 2019/2020	Pengaruh Stres Kerja , Kepuasan Kerja & Workfam Conflict Terhadap Turnover Itention pada PT. Tiga Unggul Karya, Jakarta Utara	Mandiri
Genap 2019/2020	Pengaruh Kompensasi Dan Lingkungan Kerja Terhadap Kinerja Karyawan PT. Bank QNB Indonesia	Mandiri

3. PENGALAMAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Tahun	Judul	Sumber Dana
Gasal 2018/2019	Sistem Pelaporan Keuangan & Pengelolaan SDM Organisasi Nirlaba pada Yayasan Panti Asuhan Maktabul Aitam, Tangerang	UNTAR
Genap 2018/2019	Pengelolaan Keuangan Keluarga Pada Warga Kelurahan Pejuang, Kecamatan Medan Satria , Bekasi	UNTAR
Gasal 2019/2020	Pelatihan Pemasaran On Line Untuk Mendukung Komunikasi Pemasaran Produk Ikan Olahan , Kerawang	UNTAR
Genap 2019/2020	Pemberdayaan Ketrampilan Dalam Menghasilkan Produk Seni yang Bernilai Jual Bagi Pemulung di Kelurahan Pejuang Kecamatan Medan Satria- Bekasi	UNTAR



Sertifikat ini diberikan kepada

Sanny Ekawati, SE., MM.

Sebagai tanda terima kasih atas

Penyuluhan Mengenai Komunikasi Pemasaran
Terintegrasi Sebagai Upaya Untuk Meningkatkan Kesadaran
Merek Usaha pada Tanggal 20 Mei 2022.

Antonius Sutandy

Pemilik Toko Kalkulator Grosir

SURAT TUGAS

Nomor: 325-R/UNTAR/Pengabdian/XI/2022

Rektor Universitas Tarumanagara, dengan ini menugaskan kepada saudara:

1. SANNY EKAWATI, S.E., M.M.
2. KURNIATI W. ANDANI, S.E., M.M.

Untuk melaksanakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan data sebagai berikut:

Judul : Penerapan Motivasi untuk Meningkatkan Produktivitas Karyawan Toko Kalkulator Grosir di Jakarta
Mitra : Toko Kalkulator Grosir
Periode : Semester Ganjil 2022/2023
URL Repository : -

Demikian Surat Tugas ini dibuat, untuk dilaksanakan dengan sebaik-baiknya dan melaporkan hasil penugasan tersebut kepada Rektor Universitas Tarumanagara

08 November 2022

Rektor



Prof. Dr. Ir. AGUSTINUS PURNA IRAWAN

Print Security : ebf966f1c2fcf874eb4c6e5cdfb4e545

Disclaimer: Surat ini dicetak dari Sistem Layanan Informasi Terpadu Universitas Tarumanagara dan dinyatakan sah secara hukum.

LAPORAN KEGIATAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT



PENERAPAN MOTIVASI UNTUK MENINGKATKAN PRODUKTIVITAS KARYAWAN PADA TOKO KALKULATOR GROSIR DI JAKARTA

Disusun oleh

SANNY EKAWATI, SE., MM. (10100004)
Dra. KURNIATI W. ANDANI, MM. (10189012)

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS TARUMANAGARA
JAKARTA
2022**

PENDAHULUAN

Kondisi *new normal* pandemi Covid-19 memberi dampak yang cukup besar bagi usaha ritel yang ada saat ini. Dunia usaha mulai bergeliat lagi dan karyawan yang bekerja pada perusahaanpun sudah mulai bekerja di toko (kantor) kembali. Namun, akibat dari pandemi yang berkepanjangan menyebabkan beberapa dampak negatif. Salah satunya adalah turunnya motivasi kerja dari para karyawan. Bukanlah hal yang mudah membiasakan kembali mereka yang sudah terbiasa bekerja dari rumah untuk kembali ke toko (kantor). Tendensi ini tentunya harus segera diatasi oleh pimpinan toko (kantor)

Masalah yang dihadapi oleh usaha ritel untuk tetap dapat bersaing dengan usaha yang sejenis. Hal ini tentu saja membutuhkan kerjasama antara pimpinan dan karyawan. Menciptakan kerjasama dan komunikasi yang efektif tentu saja perlu dorongan yang positif. Upaya untuk meningkatkan motivasi dari karyawan adalah dengan memahami jenis motivasi yang akan diterapkan dan pelaksanaan dari motivasi itu sendiri.

Menurut Robbins & Coulter (2016), terdapat teori-teori mengenai motivasi, antara lain:

1. Teori hierarki kebutuhan Maslow
2. Teori tiga kebutuhan David McClelland
3. Teori X dan Y Douglas McGregor
4. Teori Penguatan

Usaha ritel kalkulator dari Kalkulator Grosir memerlukan komunikasi yang efektif untuk mendapatkan kesadaran merek dari pelanggan. Usaha ini dirintis sejak tahun 2017 orang seorang anak muda bernama Antonius yang memiliki semangat dan kerja keras untuk berwirausaha.

Tujuan kegiatan PKM ini memberikan pembekalan materi mengenai motivasi untuk meningkatkan produktivitas karyawan pada usaha Kalkulaor Grosir di Jakarta.

PELAKSANAAN PKM

Secara keseluruhan terdapat dua kegiatan yang dilakukan untuk pengenalan mengenai komunikasi pemasaran terintegrasi, yaitu:

1. Memberikan materi pengenalan mengenai teori motivasi.
2. Memberikan pemahaman pelaksanaan dari teori-teori motivasi tersebut.

HASIL PKM

Berdasarkan pelaksanaan PKM yang sudah dilakukan maka hasil PKM yang didapat adalah

1. Toko Kalkulator Grosir mengerti mengenai teori-teori dasar mengenai motivasi.
2. Toko Kalkulator Grosir mengerti mengenai pentingnya pemberian motivasi bagi karyawan untuk meningkatkan produktivitas kerja.
3. Toko Kalkulator Grosir mengetahui pelaksanaan dari teori-teori motivasi tersebut.

KESIMPULAN

1. Toko Kalkulator Grosir mengerti mengenai teori-teori dasar mengenai motivasi.
2. Toko Kalkulator Grosir memahami pentingnya pemberian motivasi bagi karyawan dapat meningkatkan produktivitas kerja dan kerjasama diantara karyawan.
3. Toko Kalkulator Grosir akan menerapkan teori motivasi yang sesuai bagi karyawan.

DAFTAR PUSTAKA

Ebert, Ronald J dan Griffin, Ricky W., Pengantar Bisnis., 2002, Edisi ke 10, Penerbit Erlangga
Purwanto, Djoko., Komunikasi Bisnis, 2019, Edisi ke 5, Penerbit Erlangga
Robbins, S.P., & Coulter, M. (2016). *Management*, 13th Edition. USA: Pearson.

CURRICULUM VITAE

1. IDENTITAS

Nama Lengkap : Sanny Ekawati
Jenjang Kepangkatan : Lektor 200
NIK / NIDN : 10100004 / 0324077602
Tempat Tanggal Lahir : Jakarta, 24 Juli 1976
Jenis Kelamin : Perempuan
Alamat Rumah : Perum Griya Permata Blok E4 No.3, Petir, Cipondoh
No Hp : 083892325761
Alamat Email : sannye@fe.untar.ac.id
Jenjang Pendidikan : S1 Manajemen, Universitas Tarumanagara (tahun 1994)
S2 Magister Manajemen, Universitas Tarumanagara (tahun 2000)

2. PENGALAMAN PENELITIAN

Tahun	Judul	Sumber Dana
Gasal 2018/2019	Peran Kemampuan UKM Terhadap Model Bisnis dan Kinerja Usaha Pada UKM Tasikmalaya, Jawa Barat.	UNTAR
Genap 2019/2020	Pengaruh Kepercayaan dan Kepuasan Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Pada Koperasi <i>Mart</i> 212 Tirtayasa, Pinang Kota Tangerang	UNTAR
Gasal 2020/2021	Pengaruh Kualitas Pelayanan, Kepuasan Pelanggan, dan Kepercayaan Terhadap Loyalitas Pelanggan Pada PT "UK" di Tangerang	UNTAR
Genap 2020/2021	Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Overall Satisfaction Pengguna MRT pada Masa Pandemi Covid-19	UNTAR

3. PENGALAMAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Tahun	Judul	Sumber Dana
Gasal 2018/2019	Implementasi Keunggulan Bersaing & Pendampingan Redesain Kemasan Dalam Meningkatkan Perilaku Pada UKM Ritel di Tangerang	UNTAR
Genap 2018/2019	Optimalisasi Model Keuntungan Strategis, Pemahaman Perilaku Belanja Serta Pendampingan Pengemasan Produk Pada Usaha Ritel di Pasar Tradisional Tangerang	UNTAR

Gasal 2019/2020	Penetapan Layout Untuk Memperlancar Arus Barang Pada Toko Casayo	UNTAR
Genap 2019/2020	Penentuan Strategi Bisnis Pada Toko Casayo	UNTAR
Gasal 2020/2021	Penetapan Tata Letak Untuk Memperlancar Arus Barang Pada Aneka Cahaya Pelumas di Bekasi	UNTAR
Genap 2020/2021	Pelatihan Penentuan Indikator Internal dan Eksternal Untuk Penentuan Strategi Bisnis Pada Aneka Cahaya Pelumas di Bekasi	UNTAR

CURICULUM VITAE

1. IDENTITAS

Nama Lengkap : Dra. Kurniati W. Andani
 Jenjang Kepangkatan : Lektor Kepala 700
 NIK / NIDN : 10189012 / 0317016601
 Tempat Tanggal Lahir : Blitar, 17 Januari 1966
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Alamat Rumah : Kav. Polri Blok D8 No.1033 Jakarta Barat
 No Hp : 08129742289
 Alamat Email : kurniatia@fe.untar.ac.id
 Jenjang Pendidikan : S1 Manajemen , Universitas Tarumanagara (th. masuk 1985)
 S2 Magister Manajemen, Universitas Trisakti (th. masuk 1993)

2. PENGALAMAN PENELITIAN

Tahun	Judul	Sumber Dana
Gasal 2018/2019	Anteseden & Konsekuensi Dukungan Organisasi Dalam Bentuk Komitmen Organisasi dengan Budaya Organisasi Sebagai Variabel Moderating Pada Perusahaan Manufaktur di Tangerang	UNTAR
Genap 2018/2019	Economic Value Added & Pengaruhnya Terhadap Value Added Cash pada Perusahaan LQ 45 yang Terdaftar di BEI	UNTAR
Gasal 2019/2020	Pengaruh Stres Kerja , Kepuasan Kerja & Workfam Conflict Terhadap Turnover Itention pada PT. Tiga Unggul Karya, Jakarta Utara	Mandiri

Genap 2019/2020	Pengaruh Kompensasi Dan Lingkungan Kerja Terhadap Kinerja Karyawan PT. Bank QNB Indonesia	Mandiri
--------------------	---	---------

3. PENGALAMAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Tahun	Judul	Sumber Dana
Gasal 2018/2019	Sistem Pelaporan Keuangan & Pengelolaan SDM Organisasi Nirlaba pada Yayasan Panti Asuhan Maktabul Aitam, Tangerang	UNTAR
Genap 2018/2019	Pengelolaan Keuangan Keluarga Pada Warga Kelurahan Pejuang, Kecamatan Medan Satria , Bekasi	UNTAR
Gasal 2019/2020	Pelatihan Pemasaran On Line Untuk Mendukung Komunikasi Pemasaran Produk Ikan Olahan , Kerawang	UNTAR
Genap 2019/2020	Pemberdayaan Ketrampilan Dalam Menghasilkan Produk Seni yang Bernilai Jual Bagi Pemulung di Kelurahan Pejuang Kecamatan Medan Satria- Bekasi	UNTAR



Sertifikat ini diberikan kepada

Sanny Ekawati, SE., MM.

Sebagai tanda terima kasih atas

Pemberian Materi Mengenai Penerapan Motivasi Untuk
Meningkatkan Produktivitas Karyawan Pada Toko
Kalkulator Grosir Pada Tanggal 07 November 2022.

Antonius Sutandy

Pemilik Toko Kalkulator Grosir