

SURAT TUGAS

Nomor: 159-R/UNTAR/Pengabdian/VIII/2023

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 : Menciptakan Nilai Tambah Bagi Pelanggan Sebagai Competitive Advantage Pada Pipi Tokki Nail Art Studio
Mitra : Pipi Tokki Nail Art Studio
Periode : Semester Genap 2022/2023
URL Repository : -

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

17 Agustus 2023

Rektor



Prof. Dr. Ir. AGUSTINUS PURNA IRAWAN

Print Security : bb7fffe199661fce934798d5691317f2

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

Lembaga

- Pembelajaran
- Kemahasiswaan dan Alumni
- Penelitian & Pengabdian Kepada Masyarakat
- Penjaminan Mutu dan Sumber Daya
- Sistem Informasi dan Database

Fakultas

- Ekonomi dan Bisnis
- Hukum
- Teknik
- Kedokteran
- Psikologi
- Teknologi Informasi
- Seni Rupa dan Desain
- Ilmu Komunikasi
- Program Pascasarjana

LAPORAN KEGIATAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT



MENCIPTAKAN NILAI TAMBAH BAGI PELANGGAN SEBAGAI *COMPETITIVE ADVANTAGE* PADA PIPI TOKKI NAIL ART STUDIO 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
2023**

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 penjualan dari perusahaan. Tendensi ini tentunya harus segera diatasi oleh pemilik toko (kantor)

Ibu Novi sebagai pemilik Pipi Tokki Nail Art Studio ingin memberikan nilai lebih kepada pelanggannya sebagai *competitive advantage* toko. Menurut Kotler & Armstrong (2021), segmen pasar yang baik memiliki ciri-ciri: *measurable, accessible, substantial, differentiable* dan *actionable*. Oleh sebab itu kegiatan PKM ini membantu memberikan gambaran mengenai segmen yang akan dituju oleh Ibu Novi dan menentukan perbedaan yang dapat diberikan kepada pelanggannya dibandingkan dengan pesaing.

Menurut Kotler & Armstrong (2021), perbedaan yang baik yang dapat diberikan oleh perusahaan adalah sebagai berikut:

1. Penting. Perbedaan yang berikan merupakan hal yang penting bagi pelanggan.
2. Berbeda. Pesaing tidak dapat menawarkan perbedaan tersebut.
3. Superior. Perbedaan yang diberikan manfaat yang berkualitas bagi pelanggan..
4. Komunikatif. Perbedaan dapat dikomunikasikan dan terlihat bagi pelanggan.
5. Mendahului. Pesaing tidak dengan mudah meniru perbedaan itu. Preemptive.
6. Terjangkau. Pembeli mampu membayar untuk perbedaan itu.
7. Menguntungkan. Perusahaan dapat memperkenalkan perbedaan yang menguntungkan.

Usaha *nail art* ini sudah dirintis sejak 22 Agustus 2018 oleh seorang anak muda bernama Noviani yang memiliki bakat dan hobi di bidang *nail art*.

Tujuan kegiatan PKM ini memberikan gambaran dari pembagian segmen konsumen berdasarkan faktor perilaku konsumen dan menentukan perbedaan yang diberikan studio *nail art* sebagai *value added* untuk menciptakan keunggulan kompetitif.

PELAKSANAAN PKM

Secara keseluruhan terdapat dua kegiatan yang dilakukan, yaitu:

1. Memberikan materi mengenai segmen pasar.
2. Memberikan pemahaman mengenai perbedaan yang dapat diberikan studio.

HASIL PKM

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

1. Pipi Tokki Nail Art Studio mengerti mengenai segmen pasar yang dituju.
2. Pipi Tokki Nail Art Studio mengerti mengenai perbedaan yang dapat diberikan kepada pelanggannya sebagai upaya untuk memberikan keunggulan kompetitif.

KESIMPULAN

1. Pipi Tokki Nailart Studio akan memberikan perbedaan yang penting, bermanfaat, dan superior bagi pelanggannya. Seperti memberikan voucher, hadiah, dan pelayanan retouch kepada pelanggan.

DAFTAR PUSTAKA

Kotler, P., and Armstrong, G (2021). Principles of Marketing. 18th Edition. Pearson Education Limited, UK.

CURICULUM 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 : 082213196733
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

Sebagai tanda terima kasih atas

**Pembekalan Materi Mengenai Menciptakan
Nilai Tambah Pelanggan Sebagai
Keunggulan Kompetitif pada Pipi Tokki Nail Art Studio**

12 Mei 2023

Noviani Anggreni
Pemilik Pipi Tokki Nail Art Studio

LAPORAN AKHIR
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT YANG DIAJUKAN KE LEMBAGA
PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT



UNTAR
Universitas Tarumanagara

PELATIHAN PENENTUAN KEKUATAN DAN KELEMAHAN
USAHA SAYURAN KIOS AGUS

Disusun oleh:

Ketua Tim

Sanny Ekawati, SE., MM. [NIDN: 0324077602]

Anggota:

Rafaela Abigail Kusumahadi [NIM: 115220119]

PRODI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS TARUMANAGARA
JAKARTA
JULI 2023

Halaman Pengesahan
Laporan Pengabdian kepada Masyarakat

1. Judul PKM : Pelatihan Penentuan Kekuatan dan Kelemahan Usaha Sayuran Pada Kios Agus
2. Nama Mitra PKM : Agus
3. Ketua Tim Pelaksana
 - A. Nama dan Gelar : Sanny Ekawati, SE., MM.
 - B. NIDN/NIDK : 0324077602
 - C. Jabatan/Gol. : Lektor
 - D. Program Studi : Manajemen
 - E. Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
 - F. Bidang Keahlian : Pemasaran dan SDM
 - G. Alamat Kantor : Jalan Tanjung Duren Utara No. 1 Jakarta
 - H. Nomor HP/Tlp : 082213196733
3. Anggota Tim PKM
 - A. Jumlah Mahasiswa : 1 orang
 - B. Nama & NIM Mahasiswa 1 : Rafaela Abigail Kusumahadi
 - C. Nama & NIM Mahasiswa 2 : -
 - D. Nama & NIM Mahasiswa 3 : -
4. Lokasi Kegiatan Mitra : Pasar Kosambi Baru
 - A. Wilayah Mitra : Jl. Rasamala Hijau 3 No.12
 - B. Kabupaten/Kota : Jakarta Barat
 - C. Provinsi : DKI Jakarta
5. Metode Pelaksanaan : Luring
5. Luaran yang dihasilkan : Kolom PINTAR
6. Jangka Waktu Pelaksanaan : Januari-Juli 2023
7. Pendanaan : Rp. 3.000.000
 - Biaya yang disetujui

Jakarta, 10 Juli 2023

Menyetujui,
Ketua LPPM



Ir. Jap Tji Beng, Ph.D.

NIK:10381047

Ketua Pelaksana

Sanny Ekawati, S.E., M.M.

NIDN: 0324077602

SISTEMATIKA

LAPORAN AKHIR PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

BAB I Pendahuluan

A. Analisis Situasi

Sebuah usaha akan dapat berjalan dengan baik jika memiliki kemampuan untuk mengelolanya. Salah satu kemampuan yang dituntut adalah dengan memahami kekuatan dan kelemahan dari usaha yang dimiliki. Kemampuan menganalisis kekuatan dan kelemahan ini merupakan analisis internal perusahaan yang tercakup di dalam analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunity, Threats). Manfaat dari mengetahui SWOT ini untuk memberikan arahan dalam menentukan strategi kompetitif. Kekuatan adalah faktor keunggulan atau sumber daya yang dimiliki oleh usaha bisnis tersebut yang harus lebih ditonjolkan sebagai kompetensi inti (Robbins and Coulter, 2016). Kelemahan adalah kekurangan yang dimiliki oleh usaha bisnis tersebut dan perlu untuk diminimalisir keberadaannya (Kotler and Amstrong, 2021).

B. Masalah Mitra dan Solusi

Mas Agus selaku pemilik usaha sayuran di pasar tradisional Kosambi Baru telah berjualan di sana selama hampir 10 tahun dan belum pernah memahami kondisi internal dari usahanya tersebut. Masalah yang dihadapi mitra saat ini adalah ketidakmampuannya melihat kekuatan dan kelemahan usahanya. Maka kegiatan PKM ini bertujuan untuk memberikan edukasi terkait kekuatan dan kelemahan dari usaha sayuran Mas Agus. Mengedepankan keunggulan yang dimiliki usaha Pak Agus akan menarik lebih banyak pelanggan dan mempertahankan usaha yang sudah dengan baik dijalankan. Mengetahui kelemahan, maka tindakan yang dapat dilakukan adalah meminimalisir kekurangan tersebut dengan memperbaiki masalah internal yang ada.

Bab II Pelaksanaan

A. Deskripsi Kegiatan

Pelatihan dilakukan dengan mendatangi lokasi kios secara langsung dan memberikan materi pelatihan pada hari Senin 10 Juli 2023, dari pukul 10.30 sampai dengan 12.00.

B. Metode Pelaksanaan

Pelatihan dilaksanakan secara luring (langsung mendatangi lokasi kios).

C. Luaran

Luaran yang dihasilkan adalah publikasi Hasil PKM berupa artikel di kolom PINTAR.

Bab III Kesimpulan

Kegiatan pelatihan ini berlangsung dengan baik, didukung peserta pelatihan yang semangat mendengarkan dan berperan aktif selama pelatihan. Para peserta pelatihan berusaha memahami paparan materi pelatihan dan bertekad untuk melakukan perubahan ke arah yang lebih baik. Melayani pelanggan dengan lebih baik sebagai salah satu keunggulan yang dimiliki oleh usaha Pak Agus dan mengatasi kelemahan yang ada dari usaha tersebut dengan memperhatikan tata letak produk agar lebih rapi.

Daftar Pustaka

Kotler, P., and Armstrong, G (2021). Principles of Marketing. 18th Edition. Pearson Education Limited, UK.

Robbins, S.P., & Coulter, M. (2016). Management, 13th Edition. USA: Pearson.

Lampiran

1. Surat tugas.
2. Materi paparan (PPT).
3. Foto kegiatan.
4. Bukti luaran
5. Kuitansi

PERJANJIAN
PELAKSANAAN KEGIATAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
PROGRAM PKM100 PLUS 2023 – Periode 1
Nomor: PKM100Plus-2023-1-157-SPK-KLPPM/UNTAR/VII/2023

1. Pada hari Senin tanggal 10 bulan Juli Tahun 2023, yang bertanda tangan di bawah ini:

I Nama : Ir. Jap Tji Beng, MMSI., M.Psi., Ph.D., P.E., M.ASCE.
Jabatan : Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Tarumanagara

Selanjutnya disebut sebagai **Pihak Pertama**.

II Nama : Sanny Ekawati, SE., MM.
NIDN/NIDK : 0324077602
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Bertindak untuk diri sendiri dan Anggota Tim Pengusul:

1. Nama : Rafaela Abigail Kusumahadi
NIM : 115220119
2. Nama : -
NIM : -
3. Nama : -
NIM : -

Selanjutnya disebut sebagai **Pihak Kedua**.

2. Pihak Pertama menugaskan Pihak Kedua untuk melaksanakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat atas nama Universitas Tarumanagara dengan:

Judul kegiatan : Pelatihan Penentuan Kekuatan dan Kelemahan Usaha Sayuran Pada Kios Agus

Nama mitra : Bapak Agus Kios Sayuran

Tanggal kegiatan : 10 Juli 2023

dengan biaya Rp3,000,000 (Tiga Juta Rupiah) dibebankan kepada anggaran Universitas Tarumanagara.

3. Lingkup pekerjaan dalam tugas ini adalah kegiatan sesuai dengan yang tertera dalam usulan Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat yang diajukan oleh Pihak Kedua, dan telah disetujui oleh Pihak Pertama yang merupakan bagian yang tidak terpisahkan dalam surat tugas ini.

4. Pihak Kedua wajib menyerahkan laporan kegiatan dan luaran kegiatan selambat-lambatnya tanggal 31 Juli 2023, sesuai prosedur dan peraturan yang berlaku dengan format sesuai ketentuan.

Pihak Pertama



Ir. Jap Tji Beng, MMSI., M.Psi., Ph.D., P.E., M.ASCE.

Pihak Kedua



Sanny Ekawati, SE., MM.



UNTAR
Universitas Tarumanagara



SERTIFIKAT

Nomor: 157/D/PKM-100Plus/2023-1/VIII/2023

DIBERIKAN KEPADA

Sanny Ekawati, SE., MM.

sebagai:

NARASUMBER

Program Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) 100 Plus

Mitra: Bapak Agus Kios Sayuran

Pelatihan Penentuan Kekuatan dan Kelemahan Usaha Sayuran Pada Kios Agus

yang telah dilaksanakan pada tanggal:

10 Juli 2023

Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat



Ir. Jap Tji Beng, MMSI., M.Psi., Ph.D., P.E., M.ASCE.

LAPORAN AKHIR
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT YANG DIAJUKAN KE LEMBAGA
PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT



UNTAR
Universitas Tarumanagara

PELATIHAN ANALISIS FAKTOR INTERNAL USAHA TELUR PADA
KIOS IBU WULAN

Disusun oleh:

Ketua Tim

Sanny Ekawati, SE., MM. [NIDN: 0324077602]

Anggota:

Evi Nurhalizah [NIM: 115220475]

PRODI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS TARUMANAGARA
JAKARTA
NOVEMBER 2023

Halaman Pengesahan
Laporan Pengabdian kepada Masyarakat

1. Judul PKM : Pelatihan Analisis Faktor Internal Usaha Telur Pada Kios Ibu Wulan
2. Nama Mitra PKM : Ibu Wulan
3. Ketua Tim Pelaksana
 - A. Nama dan Gelar : Sanny Ekawati, SE., MM.
 - B. NIDN/NIDK : 0324077602
 - C. Jabatan/Gol. : Lektor
 - D. Program Studi : Manajemen
 - E. Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
 - F. Bidang Keahlian : Pemasaran dan SDM
 - G. Alamat Kantor : Jalan Tanjung Duren Utara No. 1 Jakarta
 - H. Nomor HP/Tlp : 082213196733
3. Anggota Tim PKM
 - A. Jumlah Mahasiswa : 1 orang
 - B. Nama & NIM Mahasiswa 1 : Evi Nurhalizah
 - C. Nama & NIM Mahasiswa 2 : -
 - D. Nama & NIM Mahasiswa 3 : -
4. Lokasi Kegiatan Mitra : Pasar Kosambi Baru
 - A. Wilayah Mitra : Jl. Rasamala Hijau 3 No.12
 - B. Kabupaten/Kota : Jakarta Barat
 - C. Provinsi : DKI Jakarta
5. Metode Pelaksanaan : Luring
5. Luaran yang dihasilkan : Publikasi Media Massa Cetak
6. Jangka Waktu Pelaksanaan : Agustus-Desember 2023
7. Pendanaan :
Biaya yang disetujui : Rp. 3.000.000

Jakarta, 15 November 2023

Menyetujui,
Ketua LPPM



Ir. Jap Tji Beng, Ph.D.

NIK:10381047

Ketua Pelaksana

Sanny Ekawati, S.E., M.M.

NIDN: 0324077602

SISTEMATIKA

LAPORAN AKHIR PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

BAB I Pendahuluan

A. Analisis Situasi

Sebuah usaha akan dapat berjalan dengan baik jika memiliki kemampuan untuk mengelolanya. Salah satu kemampuan yang dituntut adalah dengan memahami kekuatan dan kelemahan dari usaha yang dimiliki. Kemampuan menganalisis kekuatan dan kelemahan ini merupakan analisis internal perusahaan yang tercakup di dalam analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunity, Threats). Manfaat dari mengetahui SWOT ini untuk memberikan arahan dalam menentukan strategi kompetitif. Kekuatan adalah faktor keunggulan atau sumber daya yang dimiliki oleh usaha bisnis tersebut yang harus lebih ditonjolkan sebagai kompetensi inti (Robbins and Coulter, 2016). Kelemahan adalah kekurangan yang dimiliki oleh usaha bisnis tersebut dan perlu untuk diminimalisir keberadaannya (Kotler and Amstrong, 2021).

B. Masalah Mitra dan Solusi

Ibu Wulan selaku pemilik usaha telur ayam di pasar tradisional Kosambi Baru, Jakarta Barat, belum pernah memahami kondisi internal dari usahanya tersebut. Masalah yang dihadapi mitra saat ini adalah ketidakmampuannya melihat kekuatan dan kelemahan usahanya. Maka kegiatan PKM ini bertujuan untuk memberikan edukasi terkait kekuatan dan kelemahan dari usaha telur Ibu Wulan. Mengedepankan keunggulan yang dimiliki usaha Ibu Wulan akan menarik lebih banyak pelanggan dan mempertahankan usaha yang sudah dengan baik dijalankan. Mengetahui kelemahan, maka tindakan yang dapat dilakukan adalah meminimalisir kekurangan tersebut dengan memperbaiki masalah internal yang ada.

Bab II Pelaksanaan

A. Deskripsi Kegiatan

Pelatihan dilakukan dengan mendatangi lokasi kios secara langsung dan memberikan materi pelatihan pada hari Jumat, 10 November 2023, dari pukul 10.30 sampai dengan 12.00.

B. Metode Pelaksanaan

Pelatihan dilaksanakan secara luring dengan mendatangi langsung lokasi mitra.

C. Luaran

Luaran yang dihasilkan adalah publikasi Hasil PKM berupa publikasi media massa cetak.

Bab III Kesimpulan

Kegiatan pelatihan ini berlangsung dengan baik, didukung peserta edukasi yang semangat mendengarkan dan berperan aktif selama pelatihan. Peserta edukasi berusaha memahami paparan materi dan bertekad untuk melakukan perubahan ke arah yang lebih baik. Melayani pelanggan dengan baik sebagai salah satu keunggulan yang dimiliki oleh Ibu Wulan dan mengatasi kelemahan yang ada dari usaha tersebut salah satunya dengan memperhatikan tata letak produk agar lebih rapi.

Daftar Pustaka

Kotler, P., and Armstrong, G (2021). Principles of Marketing. 18th Edition. Pearson Education Limited, UK.

Robbins, S.P., & Coulter, M. (2016). Management, 13th Edition. USA: Pearson.

Lampiran

1. Surat tugas
2. Materi paparan (PPT)
3. Foto kegiatan
4. Bukti luaran
5. Kuitansi

PERJANJIAN
PELAKSANAAN KEGIATAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
PROGRAM PKM100 PLUS 2023 – Periode 2
Nomor: PKM100Plus-2023-2-055-SPK-KLPPM/UNTAR/XI/2023

1. Pada hari Senin tanggal 13 bulan November Tahun 2023, yang bertanda tangan di bawah ini:

I Nama : Ir. Jap Tji Beng, MMSI., M.Psi., Ph.D., P.E., M.ASCE.
Jabatan : Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Tarumanagara

Selanjutnya disebut sebagai **Pihak Pertama.**

II Nama : Sanny Ekawati, S.E., M.M.
NIDN/NIDK : 0324077602
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Bertindak untuk diri sendiri dan Anggota Tim Pengusul:

1. Nama : Evi Nurhalizah
NIM : 115220475
2. Nama : -
NIM : -
3. Nama : -
NIM : -

Selanjutnya disebut sebagai **Pihak Kedua.**

2. Pihak Pertama menugaskan Pihak Kedua untuk melaksanakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat atas nama Universitas Tarumanagara dengan:

Judul kegiatan : Pelatihan Analisis Faktor Internal Usaha Telur Pada Kios Ibu Wulan

Nama mitra : Ibu Wulan

Tanggal kegiatan : 10 November 2023

dengan biaya Rp3,000,000 (Tiga Juta Rupiah) dibebankan kepada anggaran Universitas Tarumanagara.

3. Lingkup pekerjaan dalam tugas ini adalah kegiatan sesuai dengan yang tertera dalam usulan Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat yang diajukan oleh Pihak Kedua, dan telah disetujui oleh Pihak Pertama yang merupakan bagian yang tidak terpisahkan dalam surat tugas ini.

4. Pihak Kedua wajib menyerahkan laporan kegiatan dan luaran kegiatan selambat-lambatnya tanggal 31 Desember 2023, sesuai prosedur dan peraturan yang berlaku dengan format sesuai ketentuan.

Pihak Pertama



Ir. Jap Tji Beng, MMSI., M.Psi., Ph.D., P.E., M.ASCE.

Pihak Kedua



Sanny Ekawati, S.E., M.M.

Lembaga

- Pembelajaran
- Kemahasiswaan dan Alumni
- Penelitian & Pengabdian Kepada Masyarakat
- Penjaminan Mutu dan Sumber Daya
- Sistem Informasi dan Database

Fakultas

- Ekonomi dan Bisnis
- Hukum
- Teknik
- Kedokteran
- Psikologi
- Teknologi Informasi
- Seni Rupa dan Desain
- Ilmu Komunikasi
- Program Pascasarjana



UNTAR
Universitas Tarumanagara



Terakreditasi
"UNGGUL"
oleh BAN-PT



VERY GOOD
★★★★



UNTAR untuk INDONESIA

SERTIFIKAT

Nomor: 055/D/PKM-100Plus/2023-2/XII/2023

DIBERIKAN KEPADA

Sanny Ekawati, S.E., M.M.

sebagai:

NARASUMBER

Program Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) 100 Plus

Mitra: Ibu Wulan

Pelatihan Analisis Faktor Internal Usaha Telur Pada Kios Ibu Wulan

yang telah dilaksanakan pada tanggal:

10 November 2023

Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat



Ir. Jap Tji Beng, MMSi., M.Psi., Ph.D., P.E., M.ASCE.

LAPORAN AKHIR
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT YANG DIAJUKAN KE LEMBAGA
PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT



PENYULUHAN PERANAN MEDIA SOSIAL SEBAGAI SARANA
PROMOSI PRODUK PADA KIOS KUE IBU AYEN

Disusun oleh:

Ketua Tim

Sanny Ekawati, SE., MM. [NIDN: 0324077602]

Anggota:

Siti Nurul Najiyatus Sehroh [NIM: 115220096]

PRODI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS TARUMANAGARA
JAKARTA
DESEMBER 2023

Halaman Pengesahan
Laporan Pengabdian kepada Masyarakat

- | | |
|-----------------------------|---|
| 1. Judul PKM | : Penyuluhan Peranan Media Sosial Sebagai Sarana Promosi Produk Pada Kios Kue Ibu Ayen
: Ibu Yeyen Lestari |
| 2. Nama Mitra PKM | |
| 3. Ketua Tim Pelaksana | |
| A. Nama dan Gelar | : Sanny Ekawati, SE., MM. |
| B. NIDN/NIDK | : 0324077602 |
| C. Jabatan/Gol. | : Lektor |
| D. Program Studi | : Manajemen |
| E. Fakultas | : Ekonomi dan Bisnis |
| F. Bidang Keahlian | : Pemasaran dan SDM |
| G. Alamat Kantor | : Jalan Tanjung Duren Utara No. 1 Jakarta |
| H. Nomor HP/Tlp | : 082213196733 |
| 3. Anggota Tim PKM | |
| A. Jumlah Mahasiswa | : 1 orang |
| B. Nama & NIM Mahasiswa 1 | : Siti Nurul Najiyatus Sehroh |
| C. Nama & NIM Mahasiswa 2 | : - |
| D. Nama & NIM Mahasiswa 3 | : - |
| 4. Lokasi Kegiatan Mitra | : Pasar Kosambi Baru |
| A. Wilayah Mitra | : Jl. Rasamala Hijau 3 No.12 |
| B. Kabupaten/Kota | : Jakarta Barat |
| C. Provinsi | : DKI Jakarta |
| 5. Metode Pelaksanaan | : Luring |
| 5. Luaran yang dihasilkan | : Publikasi Media Massa Cetak |
| 6. Jangka Waktu Pelaksanaan | : Agustus-Desember 2023 |
| 7. Pendanaan | |
| Biaya yang disetujui | : Rp. 3.000.000 |

Jakarta, 15 Desember 2023

Menyetujui,
Ketua LPPM



Ir. Jap Tji Beng, Ph.D.

NIK:10381047

Ketua Pelaksana

Sanny Ekawati, S.E., M.M.

NIDN: 0324077602

SISTEMATIKA

LAPORAN AKHIR PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

BAB I Pendahuluan

A. Analisis Situasi

Pemanfaatan teknologi digital dan jaringan sosial dalam memasarkan suatu produk menjadi hal yang umum dilakukan pelaku usaha saat ini. Digital marketing merupakan bentuk pemasaran yang dilakukan dengan menggunakan berbagai media sosial sebagai sarannya. Penggunaan media sosial kini telah menjadi trend dalam memasarkan suatu produk dikarenakan memiliki banyak keunggulan diantaranya: menjangkau pasar lebih luas, biaya pemasaran yang efisien, lebih fleksibel, meningkatkan penjualan, dan *brand awareness*. Media sosial dimanfaatkan sebagai sarana pemasaran, komunikasi, dan pengembangan inovasi usaha. UMKM juga sudah banyak mengadopsi media sosial dan mempergunakannya untuk kepentingan promosi dan penjualan produknya. Kecenderungan masyarakat yang suka menghabiskan waktu yang cukup lama untuk melihat media sosial merupakan kesempatan bagi bisnis untuk memasarkan produknya. Selain itu juga bermanfaat untuk mempercepat penyampaian informasi dan menghasilkan umpan balik yang lebih bermanfaat tentang produk atau layanan.

B. Masalah Mitra dan Solusi

Ibu Yeyen Lestari (Ayen) adalah pemilik Kios di pasar tradisional Kosambi Baru yang sudah lama berjualan kue-kue basah. Beberapa pembuat kue menitipkan kuenya pada Ibu Ayen dan pelanggan Ibu Ayen tidaklah dapat dikatakan sedikit. Sayangnya, Ibu Ayen belum memanfaatkan kecanggihan teknologi dalam berjualan. Padahal sudah banyak penjual kue yang memasarkan produknya di media sosial untuk memudahkan penjualan ataupun sebagai sarana promosi. Maka kegiatan PKM ini bertujuan untuk memberikan penyuluhan mengenai peranan media sosial sebagai sarana promosi produk melalui platform Instagram. Tim PKM juga memberikan karpet/taplak baru bagi Ibu Ayen sebagai salah satu cara untuk membuat tampilan produk kue-kue yang ditata lebih menarik saat memasukkannya ke dalam media sosial Instagram.

Bab II Pelaksanaan

A. Deskripsi Kegiatan

Pelatihan dilakukan dengan mendatangi lokasi kios secara langsung dan memberikan materi pelatihan pada hari Jumat, 08 Desember 2023, dari pukul 10.30

sampai dengan 12.00.

B. Metode Pelaksanaan

Pelatihan dilaksanakan secara luring dengan mendatangi langsung lokasi mitra berjualan.

C. Luaran

Luaran yang dihasilkan adalah publikasi Hasil PKM berupa publikasi media massa cetak.

Bab III Kesimpulan

Kegiatan pelatihan ini berlangsung dengan baik, Mitra yang memang sudah berumur 50 tahun lebih patut diteladani karena masih ingin belajar dan mendengarkan dengan penuh perhatian. Mitra memahami bahwa sejalan dengan perkembangan jaman diperlukan penyesuaian terhadap cara memasarkan produk secara digital. Salah satunya dengan menggunakan media sosial dan yang paling mudah untuk diterapkan adalah menggunakan platform Instagram.

Daftar Pustaka

Kotler, P., and Armstrong, G (2021). Principles of Marketing. 18th Edition. Pearson Education Limited, UK.

Soelaiman, L., & Ekawati, Sanny (2022). The Role of social media in Enhancing Business Performance. *Advances in Economics, Business and Management Research. Proceedings of ICEBM 2021.*

<https://dx.doi.org/10.2991/aebmr.k.220501.060>

Lampiran

1. Surat tugas
2. Materi paparan (PPT)
3. Foto kegiatan
4. Bukti luaran
5. Kuitansi

PERJANJIAN
PELAKSANAAN KEGIATAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
PROGRAM PKM100 PLUS 2023 – Periode 2
Nomor: PKM100Plus-2023-2-176-7SPK-KLPPM/UNTAR/XII/2023

1. Pada hari Rabu tanggal 6 bulan Desember Tahun 2023, yang bertanda tangan di bawah ini:

I Nama : Ir. Jap Tji Beng, MMSI., M.Psi., Ph.D., P.E., M.ASCE.
Jabatan : Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Tarumanagara

Selanjutnya disebut sebagai **Pihak Pertama**.

II Nama : Sanny Ekawati, S.E., M.M.
NIDN/NIDK : 0324077602
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Bertindak untuk diri sendiri dan Anggota Tim Pengusul:

1. Nama : Siti Nurul Najiyatus Sehroh
NIM : 115220096
2. Nama : -
NIM : -
3. Nama : -
NIM : -

Selanjutnya disebut sebagai **Pihak Kedua**.

2. Pihak Pertama menugaskan Pihak Kedua untuk melaksanakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat atas nama Universitas Tarumanagara dengan:

Judul kegiatan : Penyuluhan Peranan Media Sosial Sebagai Sarana Promosi Produk Pada Kios Kue Ibu Ayen

Nama mitra : Ibu Yeyen Lestari

Tanggal kegiatan : 8 Desember 2023

dengan biaya Rp3,000,000 (Tiga Juta Rupiah) dibebankan kepada anggaran Universitas Tarumanagara.

3. Lingkup pekerjaan dalam tugas ini adalah kegiatan sesuai dengan yang tertera dalam usulan Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat yang diajukan oleh Pihak Kedua, dan telah disetujui oleh Pihak Pertama yang merupakan bagian yang tidak terpisahkan dalam surat tugas ini.

4. Pihak Kedua wajib menyerahkan laporan kegiatan dan luaran kegiatan selambat-lambatnya tanggal 31 Desember 2023, sesuai prosedur dan peraturan yang berlaku dengan format sesuai ketentuan.

Pihak Pertama



Ir. Jap Tji Beng, MMSI., M.Psi., Ph.D., P.E., M.ASCE.

Pihak Kedua



Sanny Ekawati, S.E., M.M.



UNTAR
Universitas Tarumanagara



Terakreditasi
"UNGGUL"
oleh BAN-PT



VERY GOOD
★★★★



UNTAR untuk INDONESIA

SERTIFIKAT

Nomor: 176/D/PKM-100Plus/2023-2/XII/2023

DIBERIKAN KEPADA

Sanny Ekawati, S.E., M.M.

sebagai:

NARASUMBER

Program Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) 100 Plus

Mitra: Ibu Yeyen Lestari

Penyuluhan Peranan Media Sosial Sebagai Sarana Promosi Produk Pada Kios Kue Ibu Ayen

yang telah dilaksanakan pada tanggal:

8 Desember 2023

Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat



Ir. Jap Tji Beng, MMSi., M.Psi., Ph.D., P.E., M.ASCE.