

**PERAN PROMOSI UNTUK MENINGKATKAN
PENJUALAN PADA UMKM WS SNACK SOLO**



LAPORAN KULIAH KERJA USAHA

Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Syarat Program Studi Strata I Manajemen
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta

Disusun oleh

AKSA MAULANA

20120007

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI SURAKARTA
2023**

**LAPORAN KULIAH KERJA USAHA
PERAN PROMOSI UNTUK MENINGKATKAN
PENJUALAN PADA UMKM WS SNACK SOLO**

Disusun oleh:

AKSA MAULANA

20120007

Telah disetujui dan disahkan dengan baik oleh pembimbing laporan kuliah kerja usaha, guna melengkapi persyaratan untuk dapat menempuh mata kuliah tugas akhir Program Studi Manajemen

Surakarta, 7 Juni 2023

Mengetahui,

Kepala Program Studi Manajemen



Tri Ratna Pamitkasi, S.E., M.B.A
NIDN: 0610119201

Dosen Pembimbing



Drs. Christiawan Hendratmoko, M.Si
NIDN: 0004036901

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat serta karunia-Nya kepada penulis, sehingga dapat menyelesaikan penyusunan Laporan Kuliah Kerja Usaha (KKU) yang berjudul “PERAN PROMOSI UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN PADA UMKM WS SNACK SOLO”

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan Laporan Kuliah Kerja Usaha ini tidak lepas dari dukungan berbagai pihak, oleh karena itu pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih kepada :

1. Bapak Dr. Budi Istiyanto S.E, M.M, M.H selaku ketua STIE Surakarta
2. Ibu Tri Ratna Pamikatsih, S.E., M.B.A., selaku Ketua Program Studi Manajemen.
3. Bapak Drs. Christiawan Hendramoko, M.Si selaku dosen pembimbing
4. Bapak Wahyu selaku Pimpinan WS Snack Solo yang telah memberikan izin untuk melaksanakan kuliah kerja usaha.
5. Kepada seluruh karyawan WS Snack Solo yang telah membantu praktikan apabila praktikan mengalami kesulitan dalam mengerjakan tugas yang diberikan.
6. Orang tua dan teman – teman yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu, terimakasih atas bantuan serta dukungan sehingga dapat menyelesaikan laporan kuliah kerja usaha ini dengan lancar.

Penulis menyadari bahwa laporan magang ini belum sempurna dan masih banyak kekurangan. Untuk itu penulis memohon maaf atas kesalahan dan kekurangan yang terdapat di dalamnya dan semoga laporan Magang ini dapat memberikan manfaat kepada pembacanya.

Surakarta, 7 Juni 2023

Aksa Maulana

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL / COVER DALAM.....	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL.....	vi
DAFTAR LAMPIRAN	vii
LAPORAN KULIAH KERJA USAHA	1
A. LATAR BELAKANG.....	1
B. DIVISI KERJA	2
C. AKTIVITAS	3
D. POKOK MASALAH	4
E. PEMBAHASAN	4
F. SIMPULAN DAN SARAN.....	5
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 1 Stok Barang WS Snack Solo	3
---	---

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Struktur Organisasi WS Snack.....	2
--	---

DAFTAR LAMPIRAN

Data Aktivitas Kegiatan Mahasiswa (Logbook)
Dokumentasi Mahasiswa

LAPORAN KULIAH KERJA USAHA PERAN PROMOSI UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN PADA UMKM WS SNACK SOLO

A. LATAR BELAKANG

UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) adalah sektor penting dalam perekonomian suatu negara, termasuk Indonesia. Namun, sebagian besar UMKM di Indonesia masih mengalami kendala dalam mempromosikan produk atau jasa mereka. Salah satu penyebab utama kurangnya promosi di UMKM adalah keterbatasan sumber daya, baik itu sumber daya manusia, modal, maupun teknologi.

Banyak UMKM di Indonesia yang masih memiliki keterbatasan dalam hal sumber daya manusia. Kebanyakan pemilik UMKM hanya memiliki pengetahuan dan keterampilan yang terbatas dalam hal pemasaran dan promosi. Selain itu, mereka mungkin juga tidak memiliki anggaran yang cukup untuk mengontrak tenaga ahli dalam bidang pemasaran dan promosi. Hal ini membuat mereka kesulitan untuk membuat strategi pemasaran yang efektif dan efisien.

Selain itu, keterbatasan modal juga menjadi kendala dalam hal promosi di UMKM. Sebagian besar UMKM di Indonesia masih bergantung pada modal usaha yang terbatas, sehingga sulit bagi mereka untuk mengeluarkan biaya besar untuk iklan dan promosi. Meskipun ada banyak platform promosi gratis di internet, seperti media sosial, website dan marketplace, masih banyak UMKM yang belum bisa memanfaatkannya dengan optimal karena keterbatasan teknologi.

Terakhir, kurangnya kesadaran dan pemahaman tentang pentingnya promosi juga menjadi faktor penyebab kurangnya promosi di UMKM. Banyak pemilik UMKM masih beranggapan bahwa produk mereka akan laku sendiri tanpa perlu promosi yang agresif. Hal ini membuat mereka mengabaikan pentingnya promosi sebagai bagian dari strategi pemasaran yang efektif.

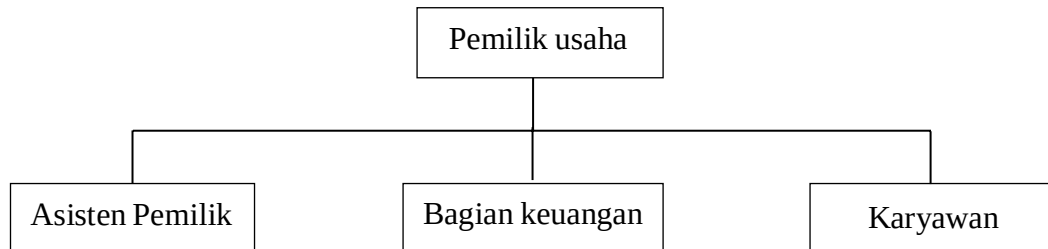
Dalam keseluruhan, kendala sumber daya, modal, dan pemahaman tentang

promosi masih menjadi faktor utama dalam kurangnya promosi di UMK Indonesia. Untuk mengatasi hal ini, perlu adanya dukungan dari pemerintah dan lembaga terkait dalam memberikan pelatihan dan pendampingan kepada pemilik UMKM untuk memaksimalkan promosi produk atau jasa mereka

B. DIVISI KERJA

Struktur Organisasi WS Snack Solo

Struktur organisasi merupakan susunan dan hubungan antar setiap bagian yang terdapat pada sebuah organisasi atau umkm dalam menjalankan kegiatan-kegiatan operasionalnya untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan sebelumnya. Fungsi dari struktur dalam sebuah organisasi adalah kejelasan tanggung jawab, kejelasan kedudukan, kejelasan mengenai jalur hubungan, dan kejelasan uraian tugas yang sangat membantu pihak atasan dalam melakukan pengawasan maupun pengendalian terhadap bawahan. UMKM WS Snack mempunyai struktur organisasi yang masing-masing divisi mempunyai tugas, wewenang dan tanggung jawab. Struktur organisasi WS Snack dapat dilihat pada gambar sebagai berikut:



Gambar 1 Struktur Organisasi WS Snack Solo

1. Job description WS Snack Solo sebagai berikut :

a. Pemilik usaha

Pimpinan bertanggung jawab setiap kegiatan yang dilakukan di WS Snack dan bertugas mengatur serta mengawasi kinerja karyawan

b. Asisten Pemilik Usaha

Asisten pemilik usaha bertanggung jawab mengawasi kinerja karyawan di lapangan dan mengecek stok barang.

c. Bagian keuangan

Bagian keuangan bertanggung jawab dalam hal uang masuk atau omset dan uang keluar.

d. Karyawan

Karyawan bertanggung jawab dalam melayani pembeli, merawat toko, menata barang masuk dan keluar.

2. Produk WS Snack Solo

Tabel 1 Daftar Produk WS Snack Solo

NO	NAMA PRODUK
1.	Keripik singkong asin
2.	Keripik pisang manis
3.	Soes coklat
4.	Tortilla
5.	Roti kacang
6.	Ampyang
7.	Peyek kacang tanah

Sumber data : Pemilik usaha WS Snack

C. AKTIVITAS

1. Membersihkan toko sebelum buka
2. Melayani pembeli atau pelanggan
3. menurunkan stok barang dari mobil

D. POKOK MASALAH

Selama menjalani kuliah kerja usaha di WS Snack Solo, penulis memperhatikan masalah dalam kegiatan promosi pada produk yang dipasarkan di WS Snack Solo seperti, Kurangnya kegiatan promosi yang dilakukan oleh WS Snack Solo.

Penulis akan menguraikan pentingnya suatu UMKM melakukan kegiatan promosi pada produk yang dipasarkan di WS Snack Solo. Pada penyusunan KKU ini, penulis membahas mengenai kurangnya kegiatan promosi di WS Snack Solo, sehingga hal ini menyebabkan berkurangnya omset dan kurang terkenalnya WS Snack dimata masyarakat.

Menurut penulis hal ini harus segeraditanggulangi agar UMKM mengalami peningkatan omset dan masyarakat akan lebih mengenal UMKM WS Snack Solo.

Seperti salah satu contoh promosi yang dilakukan WS Snack saat ini adalah melalui story whatsapp dari pemilik umkm dan hanya melalui mulut ke mulut dari pemilik umkm ke teman temannya. Pada akhirnya hal ini yang menyebabkan WS Snack kurang dikenal oleh masyarakat.

E. PEMBAHASAN

Berdasarkan kendala yang timbul dalam kegiatan promosi pada produk yang dipasarkan di WS Snack Solo, maka perlu dilakukan beberapa upaya untuk mengatasinya seperti, dalam kegiatan promosi yang dilakukan oleh WS Snack dapat berupa potongan harga setiap pembelian minimal 1 ball dengan potongan Rp 5.000,00,- per kg.

F. SIMPULAN DAN SARAN

Setelah melakukan kegiatan kuliah kerja usaha selama 2 bulan di WS Snack Solo, penulis dapat mengambil kesimpulan dan saran bahwa :

1. Kesimpulan

Promosi yang efektif sangat penting bagi UMKM dalam meningkatkan perhatian konsumen dan meningkatkan penjualan. Namun, banyak UMKM mengalami kendala dalam melakukan promosi yang efektif, seperti kurangnya pemahaman tentang pentingnya promosi, anggaran terbatas, kurangnya pemahaman tentang target pasar, kurangnya kreativitas, dan kurangnya konsistensi. Berdasarkan pada data diatas ada beberapa pokok permasalahan sebagai berikut :

Kurangnya kegiatan promosi yang dilakukan oleh WS Snack Solo yang disebabkan oleh promosi yang kurang menarik, telah bekerjasama dengan supplier bahan baku, promosi yang dilakukan WS Snack melalui story whatsapp dari pemilik toko dan hanya melalui mulut ke mulut dari pemilik toko ke orang lain.

Oleh karena itu, pengusaha UMKM harus memperhatikan aspek promosi dengan serius dan mengembangkan strategi promosi yang efektif untuk mencapai kesuksesan bisnis yang diinginkan.

2. Saran

WS Snack harus melakukan pembaruan tentang promosi dari offline ditambahkan secara online. Promosi online dapat melalui *e-commerce* seperti lazada, shopee, tokopedia, dan sebagainya. Akan tetapi perlu diperhatikan juga apabila promosi secara online harus memastikan stok barang setiap saat.

DAFTAR PUSTAKA

Strategi Pemasaran Produk Makanan Paling Efektif untuk Usaha,

<https://www.hubster.co.id/blog/strategi-pemasaran-usaha-kuliner>

Strategi Beriklan di Marketplace,

<https://seller.bukalapak.com/info/blog/seller-guide/115503-10-strategi-beriklan-di-marketplace-supaya-laris-manis>

LAMPIRAN

Data Aktivitas Kegiatan Mahasiswa (Logbook)

Hari / Tanggal	Kegiatan	
Rabu, 1 Februari 2023	-	Bersih bersih
	-	Melayani pembeli
	-	menurunkan stok barang dari mobil
Kamis, 2 Februari 2023	-	Bersih bersih
	-	Melayani pembeli
	-	menurunkan stok barang dari mobil
Jum'at, 3 Februari 2023	-	Bersih bersih
	-	Melayani pembeli
	-	menurunkan stok barang dari mobil
Sabtu, 4 Februari 2023	-	Bersih bersih
	-	Melayani pembeli
	-	menurunkan stok barang dari mobil
Senin, 6 Februari 2023	-	Bersih bersih
	-	Melayani pembeli
	-	menurunkan stok barang dari mobil
Selasa, 7 Februari 2023	-	Bersih bersih
	-	Melayani pembeli
	-	menurunkan stok barang dari mobil

Rabu, 8 Februari 2023	-	Bersih bersih
	-	Melayani pembeli
	-	menurunkan stok barang dari mobil
Kamis, 9 Februari 2023	-	Bersih bersih
	-	Melayani pembeli
	-	menurunkan stok barang dari mobil
Jum'at , 10 Februari 2023	-	Bersih bersih
	-	Melayani pembeli
	-	menurunkan stok barang dari mobil
Sabtu , 11 Februari 2023	-	Bersih bersih
	-	Melayani pembeli
	-	menurunkan stok barang dari mobil
Senin, 13 Februari 2023	-	Bersih bersih
	-	Melayani pembeli
	-	menurunkan stok barang dari mobil
Selasa, 14 Februari 2023	-	Bersih bersih
	-	Melayani pembeli
	-	menurunkan stok barang dari mobil
Rabu, 15 Februari 2023	-	Bersih bersih
	-	Melayani pembeli
	-	menurunkan stok barang dari mobil
Kamis, 16 Februari 2023	-	Bersih bersih
	-	Melayani pembeli
	-	menurunkan stok barang dari mobil
Jum'at, 17 Februari 2023	-	Bersih bersih
	-	Melayani pembeli
	-	menurunkan stok barang dari mobil
Sabtu, 18 Februari 2023	-	Bersih bersih
	-	Melayani pembeli

	-	menurunkan stok barang dari mobil
Senin, 20 Februari 2023	-	Bersih bersih
	-	Melayani pembeli
	-	menurunkan stok barang dari mobil
Selasa , 21 Februari 2023	-	Bersih bersih
	-	Melayani pembeli
	-	menurunkan stok barang dari mobil
Rabu , 22 Februari 2023	-	Bersih bersih
	-	Melayani pembeli
	-	menurunkan stok barang dari mobil
Kamis, 23 Februari 2023	-	Bersih bersih
	-	Melayani pembeli
	-	menurunkan stok barang dari mobil
Jum'at , 24 Februari 2023	-	Bersih bersih
	-	Melayani pembeli
	-	menurunkan stok barang dari mobil
Sabtu , 25 Februari 2023	-	Bersih bersih
	-	Melayani pembeli
	-	menurunkan stok barang dari mobil
Senin , 27 Februari 2023	-	Bersih bersih
	-	Melayani pembeli
	-	menurunkan stok barang dari mobil
Selasa , 28 Februari 2023	-	Bersih bersih
	-	Melayani pembeli
	-	menurunkan stok barang dari mobil
Rabu , 1 Maret 2023	-	Bersih bersih
	-	Melayani pembeli
	-	menurunkan stok barang dari mobil

Kamis , 2 Maret 2023	-	Bersih bersih
	-	Melayani pembeli
	-	menurunkan stok barang dari mobil
Jum'at , 3 Maret 2023	-	Bersih bersih
	-	Melayani pembeli
	-	menurunkan stok barang dari mobil
Sabtu , 4 Maret 2023	-	Bersih bersih
	-	Melayani pembeli
	-	menurunkan stok barang dari mobil
Senin , 6 Maret 2023	-	Bersih bersih
	-	Melayani pembeli
	-	menurunkan stok barang dari mobil
Selasa , 7 Maret 2023	-	Bersih bersih
	-	Melayani pembeli
	-	menurunkan stok barang dari mobil
Rabu , 8 Maret 2023	-	Bersih bersih
	-	Melayani pembeli
	-	menurunkan stok barang dari mobil
Kamis , 9 Maret 2023	-	Bersih bersih
	-	Melayani pembeli
	-	menurunkan stok barang dari mobil
Jum'at , 10 Maret 2023	-	Bersih bersih
	-	Melayani pembeli
	-	menurunkan stok barang dari mobil
Sabtu , 11 Maret 2023	-	Bersih bersih
	-	Melayani pembeli
	-	menurunkan stok barang dari mobil
Senin , 13 Maret 2023	-	Bersih bersih

	-	Melayani pembeli
	-	menurunkan stok barang dari mobil
Selasa , 14 Maret 2023	-	Bersih bersih
	-	Melayani pembeli
	-	menurunkan stok barang dari mobil
Rabu , 15 Maret 2023	-	Bersih bersih
	-	Melayani pembeli
	-	menurunkan stok barang dari mobil
Kamis , 16 Maret 2023	-	Bersih bersih
	-	Melayani pembeli
	-	menurunkan stok barang dari mobil
Jum'at , 17 Maret 2023	-	Bersih bersih
	-	Melayani pembeli
	-	menurunkan stok barang dari mobil
Sabtu , 18 Maret 2023	-	Bersih bersih
	-	Melayani pembeli
	-	menurunkan stok barang dari mobil
Senin , 20 Maret 2023	-	Bersih bersih
	-	Melayani pembeli
	-	menurunkan stok barang dari mobil
Selasa , 21 Maret 2023	-	Bersih bersih
	-	Melayani pembeli
	-	menurunkan stok barang dari mobil
Rabu , 22 Maret 2023	-	Bersih bersih
	-	Melayani pembeli
	-	menurunkan stok barang dari mobil
Kamis , 23 Maret 2023	-	Bersih bersih
	-	Melayani pembeli
	-	menurunkan stok barang dari mobil
Jumat , 24 Maret 2023	-	Bersih bersih
	-	Melayani pembeli

	-	menurunkan stok barang dari mobil
Sabtu , 25 Maret 2023	-	Bersih bersih
	-	Melayani pembeli
	-	menurunkan stok barang dari mobil
Minggu , 26 Maret 2023	-	Bersih bersih
	-	Melayani pembeli
	-	menurunkan stok barang dari mobil
Senin ,27 Maret 2023	-	Bersih bersih
	-	Melayani pembeli
	-	menurunkan stok barang dari mobil
Selasa , 28 Maret 2023	-	Bersih bersih
	-	Melayani pembeli
	-	menurunkan stok barang dari mobil
Rabu , 29 Maret 2023	-	Bersih bersih
	-	Melayani pembeli
	-	menurunkan stok barang dari mobil
Kamis , 30 Maret 2023	-	Bersih bersih
	-	Melayani pembeli
	-	menurunkan stok barang dari mobil
Jumat 31 Maret 2023	-	Bersih bersih
	-	Melayani pembeli
	-	menurunkan stok barang dari mobil







