

LEMBAR PENGESAHAN LAPORAN MAGANG

Judul : Implementasi Strategi Pemasaran Digital Pada Salon
Allesha Khusus Wanita
Disusun oleh : Siti Muslichach
NIM : 210100178
Tempat Magang : Salon Allesha Khusus Wanita Karanganyar
Program Studi : SI Bisnis Digital
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Kebumen, 21 Januari 2025

Menyetujui,

Ketua Program Studi



(Anton Prasetyo, S.E., M.M)
NIDN: 0608118102

Dosen Pembimbing Magang



(Kholifah, S.E., M.M)
NIDN: 0623089103

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan yang Maha Esa atas segala rahmat, karunia, dan hidayah-Nya sehingga dapat menyelesaikan laporan magang yang berjudul "IMPLEMENTASI STRATEGI PEMASARAN DIGITAL SALON ALLESHA KHUSUS WANITA" dengan baik dan tepat waktu. Laporan ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memenuhi tugas dan tanggung jawab akademik dalam rangka menempuh Pendidikan di program studi Bisnis Digital di Universitas Putra Bangsa. Penyusunan laporan ini tidak lepas dari bantuan, bimbingan, dan dukungan dari Ibu Kholifah, S.E.,M.M selaku dosen pembimbing, Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati, saya ingin menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya.

Penulis menyadari bahwa laporan ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, saya sangat mengharapkan kritik dan saran yang membangun untuk perbaikan di masa yang akan datang. Semoga laporan ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca dan menjadi referensi yang berguna, khususnya bagi mahasiswa yang akan melaksanakan program magang di masa mendatang.

Penulis

Siti Muslichach

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN LAPORAN MAGANG	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR LAMPIRAN	v
BAB 1 PENDAHULUAN	vi
1.1 Latar belakang	1
1.2 Tujuan Magang.....	3
1.3 Manfaat Magang.....	4
1.3.1 Manfaat Magang bagi Peserta Magang	4
1.3.2 Manfaat Magang bagi Progam studi.....	5
1.3.3 Manfaat Magang bagi Instansi Tujuan Magang	7
BAB II PROFIL ORGANISASI DAN AKTIVITAS MAGANG	9
2.1 Gambaran Umum Organisaai.....	9
2.2 Aktivitas Magang	11
2.2.1 Aktivitas Mentoring dan Koordinasi dengan Dosen Pembimbing	11
2.2.2 Aktivitas di Tempat Magang dan Perkembangannya.....	12
2.2.3 Tantangan yang dihadapi dan Alternatif Solusi.....	12
2.2.4 pengembangan kompetensi yang telah didapat	13
BAB III PEMBAHASAN.....	14
3.1 Job Description.....	14
3.2 Rekomendasi Perbaikan	16
BAB IV REFLEKSI DIRI.....	18
4.1 Kekuatan dan Kelemahan.....	18

BAB V PENUTUP	20
5.1 Kesimpulan.....	20
5.2 Saran.....	21
5.2.1 Saran bagi Instansi/Tempat Magang.....	21
5.2.2 Saran bagi Institusi.....	21
DAFTAR PUSTAKA	22
LAMPIRAN	23



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Logbook.....	23
Lampiran 2 Surat Keterangan Magang	38
Lampiran 3 Dokumentasi Magang.....	39
Lampiran 4 <i>Form</i> penilaian institusi.....	45



BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar belakang

Perkembangan teknologi digital telah mengubah berbagai aspek kehidupan, termasuk dalam dunia bisnis. Beberapa perusahaan memanfaatkan teknologi digital sebagai sarana untuk memperkenalkan produk dan merek. Pesatnya perkembangan teknologi digital, berdampak terhadap perilaku dan kebiasaan, hampir semua masyarakat memanfaatkannya dalam keseharian, termasuk dalam bersosialisasi, masyarakat menggunakan media sosial untuk saling berinteraksi dengan jarak jauh, fenomena ini yang mendorong pelaku usaha untuk memanfaatkan media sosial sebagai sarana komunikasi dengan pelanggannya.

Para pelaku usaha kini mulai menerapkan strategi pemasaran digital (fegy reken dkk, 2024). Pemasaran digital kini menjadi salah satu elemen penting dalam meningkatkan daya saing dan memperluas jangkauan pasar, termasuk bagi bisnis di industri kecantikan, seperti salon Allesha Kusus Wanita. Pada era digital saat ini, banyak pelanggan yang menggunakan *platform online*, mulai dari media sosial hingga *website*, untuk mencari informasi tentang layanan yang mereka butuhkan, hal ini dapat dibuktikan menurut data Susenas, sebanyak 69,21 persen penduduk Indonesia telah mengakses internet di tahun 2023. Berdasarkan survei pengguna internet APJII, ditahun 2024 jumlah pengguna internet mencapai 221.563.479 jiwa dari total populasi penduduk indonesia ditahun 2023 sejumlah 278.696.200 jiwa.

Tingginya penggunaan internet ini mencerminkan iklim keterbukaan informasi dan penerimaan masyarakat terhadap perkembangan teknologi dan perubahan menuju masyarakat informasi. Oleh karena itu, penerapan strategi pemasaran digital menjadi kunci dalam menarik pelanggan baru dan mempertahankan pelanggan lama, terutama untuk bisnis salon yang menawarkan layanan kusus.

Digital marketing adalah upaya mempromosikan merek atau produk untuk menjangkau konsumen dengan menggunakan media sosial atau internet secara tepat waktu, relevan, dan personal (Fajriani, Muhamad hifni, 2023). Digital marketing mencakup strategi dan alat-alat yang digunakan untuk mencapai tujuan suatu bisnis seperti, *email*, media sosial, mesin pencari, *e-commerce* dan *website*. *Digital marketing* meliputi beberapa jenis diantaranya *search engine optimization (SEO)*, *content marketing*, *sosial media marketing*, *pay-per-click advertising*, *email marketing*, *affiliate marketing*, *influencer marketing*, *vidio marketing*, *display advertising*, *native advertising*, *online public relations*, *marketing automation*, *chatbot marketing* dan *remarketing*. Dari beberapa jenis *digital marketing* yang ada, salon Allesha kusus wanita menggunakan *sosial media marketing*, *vidio marketing* dan *chatbot marketing*.

Salon Allesha adalah salon yang berfokus pada penjualan jasa perawatan kecantikan yang dikhususkan untuk wanita menyediakan jasa perawatan rambut, wajah dan body massage, beralamat di plarangan, kecamatan karanganyar, kabupaten kebumen. Pemilik dari salon Allesha yaitu bapak dewa indrianto dan istri, seiring berkembangnya teknologi digital pemilik menyadari pentingnya pemanfaatan pemasaran digital untuk

meningkatkan visibilitas bisnis serta mendekatkan diri dengan target pasar. Penerapan pemasaran tradisional, seperti promosi dari mulut ke mulut atau iklan cetak, disadari oleh pemilik salon tidak menjangkau pelanggan yang lebih luas, terutama di kalangan wanita modern yang lebih sering terhubung dengan *platform* digital yang menjadi target pasar dari salon. Oleh karena itu melalui strategi pemasaran digital, seperti penggunaan media sosial, dan konten visual yang menarik, pemilik berharap dapat meningkatkan brand awareness dan menarik lebih banyak pelanggan, serta untuk kedepannya agar lebih dapat meningkatkan pelanggan baru lebih banyak lagi pemilik berencana untuk menggunakan iklan berbayar seperti google ads, dan lainnya .

Implementasi strategi pemasaran digital yang tepat diharapkan tidak hanya dapat meningkatkan jumlah pelanggan, tetapi juga memperkuat loyalitas pelanggan yang sudah ada. Berdasarkan latar belakang diatas, penulis membuat laporan magang dengan judul “**Implementasi Strategi Pemasaran Digital pada Salon Allesha Khusus Wanita**”.

1.2 Tujuan Magang

Magang memiliki beberapa tujuan bagi mahasiswa yaitu :

1. Menerapkan teori ke praktek

Magang dapat membantu mahasiswa menerapkan pengetahuan dan teori yang dipelajari di kelas kedalam dunia kerja, mengenai bagaimana teori-teori akademis diterapkan kedalam dunia profesional.

2. Meningkatkan ketrampilan profesional

Selama proses magang, mahasiswa dapat meningkatkan ketrampilan teknis dan profesional yang relevan dengan bidang kerja mereka seperti manajemen waktu, pemecahan masalah dan pengambilan keputusan.

3. Memperoleh pengalaman kerja

Magang dapat memberikan pengalaman langsung di dunia kerja, membantu memahami dinamika organisasi, budaya kerja dan tanggungjawab di tempat kerja.

4. Memperluas jaringan profesional

Magang dapat membantu mahasiswa menjalin hubungan di dunia industri profesional yang diminati. Jaringan ini sangat berguna dimasa depan untuk mencari peluang karier atau mendapat mentor dalam bidangnya.

5. Mempersiapkan karier

Magang dapat memberikan wawasan bagi mahasiswa dalam memilih karir, membantu mempersiapkan bidang yang diminati, serta mengembangkan ketrampilan yang dibutuhkan untuk menyiapkan diri masuk ke dunia kerja setelah lulus.

1.3 Manfaat Magang

1.3.1 Manfaat Magang bagi Peserta Magang

Magang memiliki beberapa manfaat bagi mahasiswa yaitu sebagai berikut :

1. Pengalaman kerja nyata

Magang memberikan kesempatan bagi peserta untuk merasakan langsung dunia kerja yang sesungguhnya, sehingga mereka dapat mempelajari bagaimana, bisnis berjalan budaya perusahaan

2. Memahami lingkungan kerja dan etika profesional

Melalui magang, mahasiswa dapat mempelajari etika kerja, disiplin, tanggungjawab, serta cara berinteraksi dengan rekan kerja dan atasan di lingkungan profesional serta membiasakan diri dengan aturan, regulasi dan budaya perusahaan.

3. Meningkatkan peluang karier

Pengalaman magang dapat menjadi nilai tambah saat melamar perjaan setelah lulus, bayak perusahaan yang lebih memilih kandidat yang memiliki pengalaman magang karena mereka dianggap lebih siap bekerja.

4. Mengembangkan kemampuan problem solving

Selama magang mahasiswa dihadapkan dengan masalah-masalah yang memerlukan solusi kreatif, hal ini dapat mengembangkan kemampuan proplem solving dan berpikir kritis.

5. Mengeksplorasi minat dan bakat

Magang memiliki kemungkinan mahasiswa mencoba berbagai peran atau bidang di industri yang diminati, sehingga dapat mengeksplor minat dan bagat sebelum memutuskan karir yang akan ditempuh.

1.3.2 Manfaat Magang bagi Progam studi

Magang memiliki manfaat bagi program studi diantaranya yaitu sebagai berikut :

1. Evaluasi Efektivitas Kurikulum

Melalui magang, program studi dapat melihat sejauh mana kurikulum yang diterapkan relevan dengan kebutuhan dunia kerja. Ini dapat menjadi bahan evaluasi untuk memperbaiki atau menyesuaikan kurikulum agar lebih sesuai dengan tren industri.

2. Peningkatan Reputasi Program Studi

Jika mahasiswa magang menunjukkan kinerja yang baik, hal ini dapat meningkatkan reputasi program studi di mata instansi dan industri. Instansi akan lebih percaya pada lulusan program studi tersebut, dan peluang kerja sama di masa depan juga akan meningkat.

3. Koneksi dengan Dunia Kerja

Program studi dapat membangun hubungan yang baik dengan instansi atau perusahaan tempat mahasiswa magang, yang membuka kesempatan kerja sama lebih lanjut, seperti penelitian bersama, program pelatihan, atau perekrutan alumni.

4. Dukungan bagi Akreditasi

Program magang sering kali menjadi salah satu aspek yang dinilai dalam proses akreditasi. Magang yang sukses dapat meningkatkan nilai akreditasi program studi, yang pada akhirnya bermanfaat bagi reputasi dan daya tariknya.

5. Pemantauan Perkembangan Mahasiswa

Melalui evaluasi magang, program studi dapat melihat perkembangan keterampilan mahasiswa di lapangan dan memastikan mereka memenuhi standar kompetensi yang diharapkan.

1.3.3 Manfaat Magang bagi Instansi Tujuan Magang

Magang memiliki manfaat bagi instansi tujuan magang diantaranya yaitu sebagai berikut :

1. Tenaga Kerja Tambahan

Mahasiswa magang dapat membantu tugas-tugas tertentu di instansi, sehingga memberikan tenaga kerja tambahan, terutama dalam hal pekerjaan rutin atau proyek jangka pendek.

2. Potensi Perekrutan Karyawan

Instansi tujuan magang memiliki kesempatan untuk menilai kinerja dan keterampilan mahasiswa magang. Jika mahasiswa tersebut menunjukkan performa yang baik serta sesuai dengan yang dibutuhkan, instansi dapat mempertimbangkannya untuk direkrut sebagai karyawan tetap.

3. Inovasi dan Ide Segar

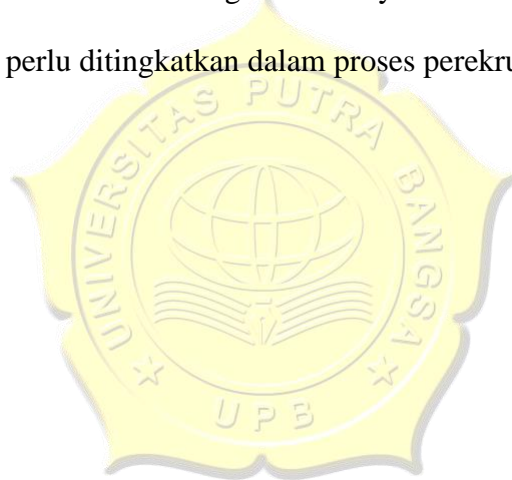
Mahasiswa magang sering membawa perspektif baru dan ide segar yang bisa menjadi solusi atau inspirasi dalam penyelesaian masalah di instansi. Kehadiran mereka bisa menstimulasi inovasi dalam tim kerja.

4. Kontribusi Terhadap Dunia Pendidikan

Dengan memberikan kesempatan magang, instansi berkontribusi pada dunia pendidikan, membantu generasi muda mempersiapkan diri untuk karier profesional. Ini juga membangun citra positif bagi instansi di masyarakat.

5. Evaluasi Kebutuhan Keterampilan

Instansi dapat mengevaluasi keterampilan yang dibawa oleh mahasiswa magang. Ini membantu instansi memahami kebutuhan pelatihan tambahan bagi calon karyawan baru dan mengetahui apa yang perlu ditingkatkan dalam proses perekrutan.



BAB II

PROFIL ORGANISASI DAN AKTIVITAS MAGANG

2.1 Gambaran Umum Organisasi

Salon Allesha Kusus wanita beralamat di desa plarangan, kecamatan karanganyar, kabupaten kebumen. Berdiri sejak tahun 2022, mulanya beralamat di desa tresnorejo di rumah pemilik salon, karena dirasa tempatnya kurang strategis akhirnya pindah tempat di desa adimulyo dekat dengan pasar selama satu tahun, setelah kontraknya habis pemilik memutuskan untuk membangun tempat sendiri di daerah karanganyar yang saat ini di tempat. Pemilik terinspirasi membuat salon kusus wanita karena pada saat beliau berkunjung ke salon untuk perawatan ada rasa tidak nyaman pada saat ada lawan jenis, sedangkan beliau berbusana menutup aurat. Pada saat itu muncul ide untuk membuka salon yang hanya untuk wanita. Target pasar salon Allesha adalah wanita di usia 15 sampai 50 tahun.

Pemilik salon Allesha Kusus Wanita yaitu Bpk dewa indrianto dan istri, fokus dari usaha yaitu jasa perawatan kecantikan yang dikhususkan untuk perempuan, beberapa treatment yang ditawarkan oleh salon Allesha yaitu hair mask, creambath pewarnaan rambut, pelurusan rambut, facial, totok wajah, pelentikan bulu mata, terapi telinga, makeup wisuda, body massage dan lulur. Pemilik salon menetapkan perawatan yang ada di salon Allesha Kusus wanita hanya perawatan yang tidak menentang aturan agama yang di anut oleh pemilik, salah satunya yaitu mewarnai rambut yang sama dengan warna asli rambut serta menyambung rambut atau bulu mata.

Struktur organisasi adalah suatu susunan komponen-komponen atau unit-unit kerja dalam sebuah organisasi (Sentot & Tihani, 2024). Struktur organisasi menggambarkan tugas, wewenang serta tanggung jawab dibagi dikelola dan dikoordinasikan dalam suatu organisasi, menentukan bagaimana informasi mengalir, keputusan diambil dan dilaksanakan antara bagian manajemen dan karyawan. Struktur organisasi yang ada pada salon Allesha kusus wanita hanya ada dua yaitu Bapak dewa indrianto sebagai pimpinan yang menentukan keputusan akan diambil serta membantu dalam mengabadikan momen untuk dijadikan bahan untuk video digital *marketing* dan istri sebagai pengelola yang merangkap sebagai bagian organisasi salon seperti bagian pemasaran, *resepsionis*, *therapis* dan *hairtylist*.

Pemasaran menjadi hal yang penting bagi bisnis terutama pemasaran digital kelebihannya memiliki jangkauan yang lebih luas dan dapat menjaga hubungan dengan pelanggan, pemasaran digital adalah suatu upaya untuk memajukan merek serta memperkenalkan produk ataupun jasa dengan menggunakan media canggih yang dapat sampai kepada pembeli dengan cara yang nyaman, individual dan penting (Nikous dkk, 2022). *Digital marketing* meliputi beberapa jenis diantaranya *search engine optimization (SEO)*, *content marketing*, *sosial media marketing*, *pay-per-click advertising*, *email marketing*, *affiliate marketing*, *influencer marketing*, *video marketing*, *display advertising*, *native advertising*, *online public relations*, *marketing automation*, *chatbot marketing* dan *remarketing*. Dari beberapa jenis *digital marketing* yang

ada salon Allessha kusus wanita menggunakan sosial media *marketing*, video *marketing* dan *chatbot marketing*.

2.2 Aktivitas Magang

2.2.1 Aktivitas Mentoring dan Koordinasi dengan Dosen Pembimbing

A. Memberikan laporan bulanan kegiatan magang

Laporan bulanan berisikan aktivitas utama pada saat magang diantaranya mengelola media sosial salon (Instagram, tiktok, whatapp dan Facebook), membuat konten promosi untuk layanan salon, menjalankan iklan digital secara manual dengan target pasar wanita usia 18-35 tahun, membantu menyusun promo bulanan seperti "Diskon Paket Spa & Hair Treatment" yang dikirimkan kepada pelanggan lama dan melakukan analisis performa iklan. Berdasarkan aktivitas magang yang sudah dijalani penulis telah mendapatkan pencapaian yaitu meningkatkan jumlah pengikut sosial media sebanyak dan berhasil mendatangkan pelanggan baru melalui kampanye digital. Untuk mencapai hasil yang diinginkan terdapat kendala yaitu seperti kesulitan mendapatkan konten karena pelanggan rata-rata berhijab dan tidak berkenan hasilnya untuk diabadikan dan dibagikan untuk umum dan beberapa iklan kurang efektif dan tidak tepat sasaran. Dari laporan bulanan tersebut dosen pembimbing mengvalidasi.

B. Aktivitas bimbingan dalam menulis laporan

Bimbingan dilakukan mulai dari bimbingan dari BAB I dan pengajuan judul hingga BAB V dan dilanjutkan kata pengantar, daftar isi dan lampiran, laporan diselesaikan dalam rentang waktu selama satu bulan.

2.2.2 Aktivitas di Tempat Magang dan Perkembangannya

Aktivitas magang di salon Allesha Kusus Wanita dimulai dari bersih-bersih tempat kerja dan peralatan kerja, apabila sudah ada pelanggan yang akan melakukan perawatan langsung melayani pelanggan sesuai dengan perawatan yang dipesan, apabila tidak ada pelanggan dilanjutkan mengelola sosial media salon, menganalisa pesaing, merencanakan strategi pemasaran, manajemen hubungan dengan pelanggan, mengelola google my bisnis, website, serta mempersiapkan konten video marketing.

Salon Allesha saat ini hanya menerapkan strategi digital marketing sosial media *marketing*, *video marketing* dan *chatbot marketing*, akan tetapi ada rencana untuk menerapkan strategi *marketing* yang lainnya seperti *Pay-Per-Click* namun sebelumnya akan dipelajari terlebih dahulu.

2.2.3 Tantangan yang dihadapi dan Alternatif Solusi

Dalam melaksanakan proses magang terdapat beberapa tantangan yang dihadapi diantaranya yaitu *Customer* yang datang ke salon Allesha kebanyakan wanita berhijab sehingga kesulitan ketika akan mengabadikan hasil dari karya salon yang nantinya akan digunakan sebagai konten video *marketing*, untuk menarik pelanggan baru agar calon customer lebih yakin dengan jasa salon Allesha, selain itu salon Allesha kurang kariawan

sehingga kesulitan dalam mengatur waktu, ketika banyak pelanggan. Untuk mengatasi masalah tersebut salon membuat voucher potongan harga bagi pelanggan yang bersedia diabdikan ketika sedang perawatan untuk bahan konten video marketing, serta membuat sistem booking untuk mengatasi kesulitan dalam membagi waktu.

2.2.4 pengembangan kompetensi yang telah didapat

1. Kemampuan menganalisa pasar dan pesaing

Menganalisis kekuatan dan kelemahan salon, memahami tren pasar, serta mengidentifikasi peluang untuk mengungguli pesaing.

2. Kreativitas dalam pembuatan konten

Membuat konten visual dan tulisan yang menarik untuk media sosial dan hal ini melatih kreatifitas dalam mendesain materi promosi, serta strategi copywriting untuk meningkatkan engagement di media sosial.

3. Kemampuan mengelola hubungan dengan pelanggan

Mengumpulkan dan mengelola data pelanggan untuk meningkatkan loyalitas pelanggan, serta menyusun strategi untuk mempertahankan pelanggan.

4. Management promosi dan analisa kepuasan pelanggan

BAB III

PEMBAHASAN

3.1 Job Description

1. Mengelola sosial media salon

Tugas ini melibatkan pengelolaan akun media sosial salon untuk meningkatkan brand awareness, engagement, dan jumlah pelanggan. Aktivitas utama meliputi membuat konten menarik, menjawab pertanyaan pelanggan, dan memanfaatkan fitur interaktif. Media sosial menjadi sarana utama untuk mempromosikan layanan, menampilkan hasil perawatan, dan membangun hubungan dengan audiens.

2. Menganalisa pesaing

Tugas Analisis pesaing bertujuan untuk memahami strategi pemasaran digital yang digunakan oleh salon lain di industri yang sama. Proses ini mencakup mempelajari konten media sosial pesaing, strategi promosi, dan jenis layanan yang ditawarkan. Informasi yang diperoleh akan membantu dalam menyusun strategi yang lebih kompetitif untuk salon Allesha.

3. Merencanakan strategi pemasaran

Merancang strategi pemasaran untuk meningkatkan visibilitas dan daya tarik salon. Tugas ini meliputi perencanaan kampanye digital yang efektif, seperti promosi khusus, konten edukasi, atau program loyalitas pelanggan. Fokus utama adalah menyusun aktivitas pemasaran yang relevan dengan target audiens dan memanfaatkan data pelanggan untuk menentukan pendekatan terbaik.

4. Manajemen hubungan dengan pelanggan

CRM bertujuan untuk membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan, meningkatkan loyalitas, dan memahami kebutuhan mereka. Aktivitas ini mencakup membalas pertanyaan pelanggan secara responsif, mengelola data pelanggan, serta menawarkan promosi yang personal, seperti diskon ulang tahun atau layanan gratis setelah beberapa kali kunjungan.

5. Mengelola google my bisnis

Profil Google My Business menjadi saluran penting untuk meningkatkan visibilitas lokal salon. Aktivitas ini melibatkan pembaruan informasi kontak, jam operasional, dan lokasi salon. Selain itu, mengunggah foto terbaru serta membalas ulasan pelanggan membantu membangun reputasi salon dan meningkatkan kepercayaan calon pelanggan.

6. Website

Website adalah pusat informasi digital salon yang mencakup daftar layanan, harga, dan fitur pemesanan. Pengelolaan website bertujuan untuk memberikan pengalaman pengguna yang optimal melalui tampilan menarik, responsivitas, dan kecepatan akses. SEO juga dioptimalkan agar website mudah ditemukan oleh calon pelanggan di pencarian Google. Aktifitas ini mencakup pengunggahan informasi-informasi terbaru dari salon Allesha seperti hasil ulasan, harga terbaru, dan promo.

7. Mempersiapkan konten video marketing.

Video marketing digunakan untuk menampilkan layanan salon, atau memberikan tips kecantikan. Aktivitas pembuatan video mencakup perencanaan konsep, perekaman, dan editing. Konten ini diunggah ke media sosial untuk meningkatkan engagement dan memperluas jangkauan audiens.

3.2 Rekomendasi Perbaikan

Berdasarkan teori yang dipelajari pada saat di perkuliahan ditemukan beberapa gap antara teori dan praktik di lapangan. Salah satu permasalahan yang terjadi di salon Allesha adalah kurangnya penerapan strategi digital marketing yang disebabkan kurangnya tenaga kerja. Berdasarkan teori Kotler dan Keller (2016) serta Chaffey dan Ellis-Chadwick (2019), digital marketing yang efektif melibatkan strategi seperti pemanfaatan media sosial, SEO, dan iklan berbayar untuk meningkatkan visibilitas. Namun, praktiknya, salon hanya mengandalkan postingan sederhana tanpa strategi yang jelas. Untuk mengatasi hal ini, direkomendasikan pembuatan kalender konten media sosial, penggunaan fitur iklan berbayar di platform seperti Instagram dan Facebook, serta optimalisasi SEO pada website atau halaman Google My Business.

Permasalahan kedua adalah kurangnya sistem reservasi modern. Berdasarkan teori manajemen layanan oleh Zeithaml, Bitner, dan Gremler (2017) serta Lovelock dan Wirtz (2016), menunjukkan bahwa teknologi seperti aplikasi reservasi online dapat meningkatkan efisiensi dan kenyamanan pelanggan. Namun pada salon Allesha, praktiknya, pelanggan harus memesan melalui telepon atau datang langsung, yang sering kali menyebabkan antrean

panjang, selain itu hal ini juga disebabkan oleh kurangnya kariawan, namun sistem reservasi online ini sudah masuk kedaloam daftar rencana salon untuk kedepannya. Rekomendasi perbaikan mencakup investasi dalam sistem reservasi online yang terintegrasi, serta penambahan fitur pengingat otomatis untuk mengurangi risiko pembatalan mendadak.

Permasalahan lain yang ditemukan adalah kurangnya fokus pada branding salon. Menurut teori branding yang dijelaskan oleh Keller (2013) dan Aaker (2012), memiliki identitas yang kuat dapat meningkatkan daya tarik bisnis. Namun, branding salon tidak terlihat konsisten di media sosial, interior, maupun dalam komunikasi dengan pelanggan seeperti CRM hal ini juga disebabkan karena kurangnya kariawan. Rekomendasi perbaikannya meliputi menjalankan kampanye branding melalui aktivitas seperti giveaway atau kolaborasi dengan komunitas wanita setempat. Dengan menerapkan rekomendasi-rekomendasi tersebut, diharapkan salon dapat mengatasi permasalahan yang ada dan meningkatkan kualitas layanan serta kepuasan pelanggan secara keseluruhan.

BAB IV

REFLEKSI DIRI

4.1 Kekuatan dan Kelemahan

Selama magang, penulis menyadari terdapat kekuatan dan kelemahan dalam diri sebagai peserta magang. Salah satu kekuatannya adalah kemampuan untuk beradaptasi dengan cepat terhadap lingkungan kerja dan membangun hubungan baik dengan pelanggan. Selain itu, kemampuan komunikasi yang efektif membantu memahami kebutuhan pelanggan dan menjelaskan layanan yang ditawarkan salon dengan jelas. Namun, terdapat juga kelemahan, terutama dalam manajemen waktu saat harus menyelesaikan tugas-tugas secara bersamaan. Dalam situasi ini, terkadang merasa kurang terorganisir. Selama magang, berperan dalam membantu pengelolaan digital marketing salon, termasuk membuat konten media sosial, serta memberikan pelayanan langsung kepada pelanggan. Kontribusi ini membantu meningkatkan kehadiran online salon dan memaksimalkan kepuasan pelanggan melalui layanan yang lebih personal.

Melalui pengalaman ini, dapat mengembangkan keterampilan profesional yang relevan, khususnya dalam pemasaran digital dan pelayanan pelanggan. Pada saat magang belajar bagaimana mengelola akun media sosial dengan strategi yang terukur, termasuk membuat konten menarik berdasarkan analisis kebutuhan pasar serta menganalisa kompetitor. Dalam hal pelayanan pelanggan, dapat melatih kemampuan untuk memberikan layanan yang ramah, responsif, dan sesuai standar kualitas yang diharapkan. Proses ini mengasah kemampuan

komunikasi interpersonal dan memperluas wawasan mengenai pentingnya manajemen hubungan pelanggan. Dari segi knowledge, mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam tentang strategi pemasaran dan manajemen operasional salon. Dari segi skill, dapat meningkatkan kemampuan teknis dalam menggunakan perangkat lunak pemasaran dan alat analitik media sosial. Terakhir, dari segi ability, dapat merasa lebih percaya diri dalam mengelola tanggung jawab secara mandiri. Pengalaman ini menjadi fondasi penting bagi pengembangan karier di masa depan.



BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan kegiatan magang yang dilakukan penulis di salon Allesha khusus waniata dapat disimpulkan bahwa implementasi strategi pemasaran digital memiliki peran penting dalam meningkatkan daya tarik dan visibilitas bisnis. Selama magang, penulis berkontribusi dalam menyusun dan mengelola konten promosi melalui media sosial, mengidentifikasi kebutuhan pelanggan, serta mengevaluasi efektivitas strategi pemasaran yang diterapkan. Aktivitas ini memberikan gambaran bahwa pemasaran digital yang terencana dan terstruktur mampu menarik pelanggan baru sekaligus mempertahankan loyalitas pelanggan yang sudah ada.

Namun, penulis juga menemukan beberapa kendala, seperti kurangnya optimalisasi fitur iklan berbayar, absennya kalender konten, dan terbatasnya analisis data pelanggan yang dapat digunakan untuk pengambilan keputusan. Kendala ini menjadi bahan evaluasi penting bagi salon untuk meningkatkan kualitas pemasaran digital di masa depan.

Melalui pengalaman ini, penulis dapat mengembangkan keterampilan profesional, seperti pengelolaan media sosial, komunikasi yang efektif, dan kemampuan analisis pasar. Pengalaman magang ini memberikan kesempatan bagi penulis untuk berkontribusi dalam pengembangan strategi pemasaran salon sekaligus memperkaya pemahaman praktis yang relevan dengan dunia kerja di industri kecantikan.

5.2 Saran

5.2.1 Saran bagi Instansi/Tempat Magang

1. Mengembangkan teknologi dengan mengintegrasikan sistem reservasi online untuk mempermudah pelanggan dalam melakukan pemesanan, yang juga dapat mengurangi antrean dan meningkatkan efisiensi.
2. Mengoptimalkan pemasaran digital dengan mengembangkan strategi pemasaran digital yang lebih terarah dengan menggunakan iklan berbayar untuk menjangkau lebih banyak pelanggan potensial.
3. Merekrut kariawan agar semua pekerjaann dapat diselesaikan dengan baik dan tepat waktu serta mengurangi antrian untuk pelanggan.

5.2.2 Saran bagi Institusi

Mengadakan pelatihan tambahan sebelum magang yang berbentuk praktik untuk meningkatkan daya saing mahasiswa.

DAFTAR PUSTAKA

- Aaker, D. A. (2012). *Building Strong Brands*. Free Press.
- Chaffey, D., & Ellis-Chadwick, F. (2019). *Digital Marketing: Strategy, Implementation and Practice* (7th Edition). Pearson Education.
- Keller, K. L. (2013). *Strategic Brand Management: Building, Measuring, and Managing Brand Equity* (4th Edition). Pearson Education.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management* (15th Edition). Pearson Education.
- Lovelock, C., & Wirtz, J. (2016). *Services Marketing: People, Technology, Strategy* (8th Edition). Pearson Education.
- Nious setor sihombing dkk. (2022). *Pemasaran digital*. CV. Persona persada.
- Sentot, Tihani. 2024. Struktur Organisasi di Organisasi Bisnis Digital. *Universitas Muhamadiyah Surabaya*
- Survai pengguna internet APJII, 17 januari 2025. (Online). Tersedia: <https://apjii.or.id/berita/d/apjii-jumlah-pengguna-internet-indonesia-tembus-221-juta-orang>
- Zeithaml, V. A., Bitner, M. J., & Gremler, D. D. (2017). *Services Marketing: Integrating Customer Focus Across the Firm* (7th Edition). McGraw-Hill Education.

LAMPIRAN

Lampiran 1 *Logbook*

LOGBOOK BULAN SEPTEMBER 2024

Waktu kegiatan : 23-9-2024 sampai 30-9-2024

Bagaimana aktivitas mentoring dan koordinasi dengan Dosen Pembimbing? Pengajuan judul laporan magang dan BAB I

Apa yang telah kamu kerjakan selama magang dan bagaimana perkembangannya?

- Membuat konten plan, membuat skrip yang nantinya akan dijadikan konten
- Mengedit bahan mentah konten
- Mengelola sosial media mengunggah konten ke media sosial salon yaitu Instagram, tiktok, facebook, dan whatsapp
- Membuat website baru untuk salon, Membuat deskripsi perawatan, mengunggah testimoni pelanggan ke dalam website dan mengunggah bukti hasil perawatan.
- Mengelola google bisnis
- Mengiklankan salon di facebook secara organik
- Mengatur strategi baru untuk menambah pengunjung
- Menghubungi pelanggan lama melalui whatap
- Kegiatan terus berulang dalam setiap harinya dalam hal pemasaran.

Tantangan apa yang dihadapi dan berikan alternatif solusi untuk menghadapinya?

Tantangan yang dihadapi yaitu dalam membagi waktu, karena setiap pekerjaan dikerjakan sendiri sehingga harus mempersiapkan apa saja yang akan dikerjakan untuk esok hari dan memastikan pekerjaan bisa terkondisikan sesuai dengan target tanpa ada yang tertinggal dalam setiap harinya.

Apa saja dan jelaskan pengembangan kompetensi yang telah didapat?


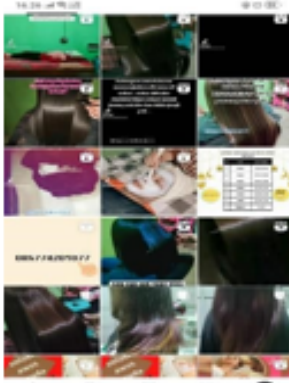
Sebelum pelaksanaan magang salon kurang aktif dalam pemasaran digitalnya, saat ini bisa lebih terkontrol. Sebelum magang ketika membuat konten membutuhkan waktu lama terutama dalam pengeditan untuk saat ini bisa mengerjakan lebih cepat dari biasanya dan mengembangkan ketrampilan dalam mengedit, membuat website yang sebelumnya masih berantakan karena kurang pengetahuan saat ini dapat membuat website dengan lebih menarik

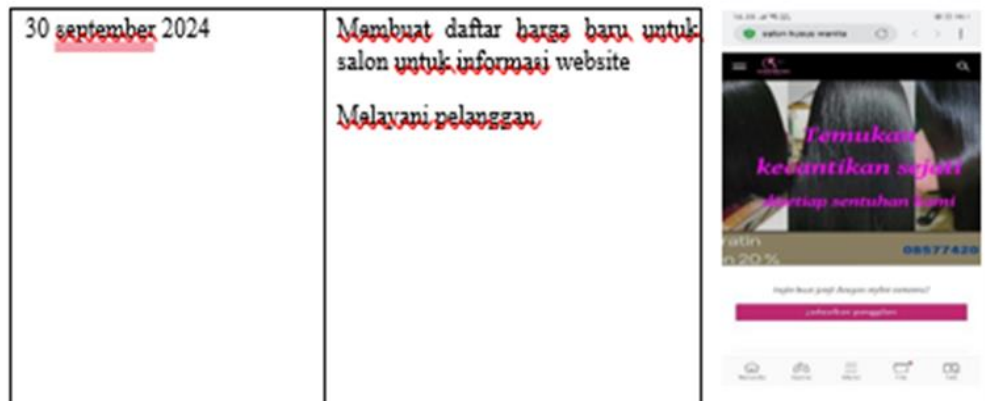
Bukti :

<https://www.instagram.com/allesha.salon>

<https://sites.google.com/view/salon-kusus-wanita?usp=sharing>

<https://maps.app.goo.gl/Ggdf6vCs4PkeQp3e9>

TANGGAL	AKTIVITAS	BUKTI
23 <u>september</u> 2024	Membuat konten plan di tempat magang lama (Kantor Baru putra)	Ruang kantor baru putra 
24 <u>september</u> 2024	Membuat deskripsi produk untuk websit baru putra	
25 <u>september</u> 2024	Libur ada bimbingan	
26 <u>september</u> 2024	Pindah tempat magang, disalon kusus Wanita (Allesha) Membubungi pelanggan salon yang sempat di tolak karena magang di baru putra Malayani pelanggan	
27 <u>september</u> 2024	Membuat logo baru Malayani pelanggan	
28 <u>september</u> 2024	Mereencanakan desain websit baru untuk salon Malayani pelanggan	
29 <u>september</u> 2024	Membuat deskripsi untuk setiap perawatan yang ada di salon Allesha Malayani pelanggan	



LOGBOOK BULAN OKTOBER 2024

Waktu kegiatan : 1-10-2024 sampai 31-10-2024

Bagaimana aktivitas mentoring dan koordinasi dengan Dosen Pembimbing? Aktivitas mentoring sampai pada penyelesaian laporan BAB 2

Apa yang telah kamu kerjakan selama magang dan bagaimana perkembangannya?

- Membuat konten plan, membuat skrip yang nantinya akan dijadikan konten
- Mengedit bahan mentah konten
- Mengelola sosial media mengunggah konten ke media sosial salon yaitu Instagram, tiktok, facebook, dan whatsapp
- Mengelola google bisnis
- Mengiklankan salon di facebook secara organik
- Mengatur strategi baru untuk menambah pengunjung
- Menghubungi pelanggan lama melalui whatap
- Kegiatan terus berulang dalam setiap harinya dalam hal pemasaran.

Tantangan apa yang dihadapi dan berikan alternatif solusi untuk menghadapinya?

Tantangan yang dihadapi yaitu dalam membagi waktu, karena setiap pekerjaan dikerjakan sendiri sehingga harus mempersiapkan apa saja yang akan dikerjakan untuk esok hari dan memastikan pekerjaan bisa terkondisikan sesuai dengan target tanpa ada yang tertinggal dalam setiap harinya.

Apa saja dan jelaskan pengembangan kompetensi yang telah didapat?

Sebelum pelaksanaan magang salon kurang aktif dalam pemasaran digitalnya, saat ini bisa lebih terkontrol. Sebelum magang ketika membuat konten membutuhkan waktu lama terutama dalam pengeditan untuk saat ini bisa mengerjakan lebih cepat dari biasanya dan mengembangkan ketrampilan dalam mengedit, membuat website yang sebelumnya masih berantakan karena kurang pengetahuan saat ini dapat membuat website dengan lebih menarik.

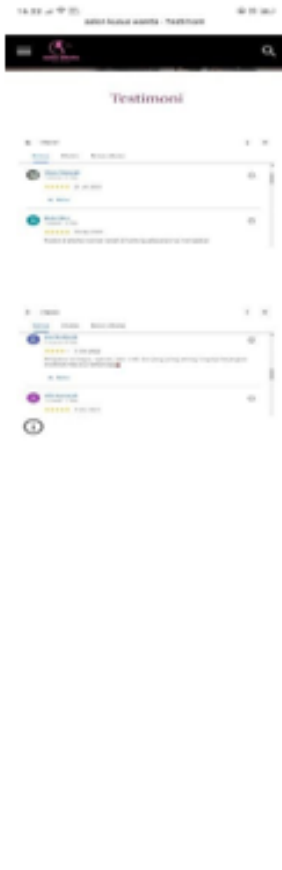
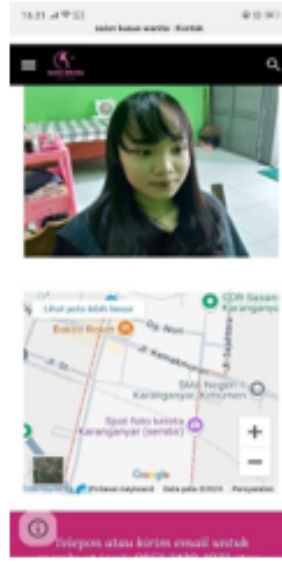
Bukti :

<https://www.instagram.com/allesha.salon>

<https://sites.google.com/view/salon-kusus-wanita?usp=sharing>

<https://maps.app.goo.gl/Ggdf6vCs4PkeQp3e9>

1 oktober 2024	<p>Iklan organik melalui status whatsapp dan grup facebook</p> <p>Malayani pelanggan</p>	
2 oktober 2024	<p>Mengelola data pelanggan untuk dimanfaatkan dalam pembuatan website baru</p> <p>Malayani pelanggan</p>	
3 oktober 2024	<p>Mempelajari pembuatan website yang mudah dan menarik, membuat website dan melengkapi informasi website dengan data yang sudah di persiapkan</p>	
4 oktober 2024	<p>Libur bimbingan kkl</p>	
5 oktober 2024	<p>Mengelola data-data salon untuk membuat strategi marketing salon</p> <p>Malayani pelanggan</p>	
6 oktober 2024	<p>Menghubungi pelanggan lama yang sudah lama tidak datang</p>	
7 oktober 2024	<p>Menghubungi pelanggan lama dan memberika edukasi</p>	
8 oktober 2024	<p>Libur bimbingan kkl</p>	

7 oktober, 2024	Menghubungi pelanggan lama dan memberikan edukasi		
8 oktober, 2024	Membuat program promo dan di kirim melalui whatsapp		
9 oktober, 2024	Libur bimbingan kkl		
10 oktober, 2024	Status whatsapp Melayani pelanggan		
11 oktober, 2024	Status whatsapp Melayani pelanggan		
12 oktober, 2024	Melayani pelanggan Menghubungi pelanggan lama yang sudah lama tidak datang		
13 oktober, 2024	Menganalisa strategi salon pesaing		
	di media sosial untuk di jadikan referensi		
14 oktober, 2024	Mengatur ulang layout salon		
15 oktober, 2024	Mengelola media sosial Melayani pelanggan		
16 oktober, 2024	Belanja keperluan salon		
17 oktober, 2024	Menghubungi pelanggan lama yang sudah lama tidak datang untuk perawatan		
18 oktober, 2024	Membuat konten plan Melayani pelanggan		

Link website

<https://sites.google.com/vie>

19 oktober 2024	Editing konten Melayani pelanggan	w/salon-kususwanita?usp=sharing
20 oktober 2024	Membuat konten di bagikan ke sosial media tiktok facebook Instagram dan whatsapp	https://www.instagram.com/reel/DBV0miNSGH5/?igsh=ZXgxaG9jcG90dHFp
21 oktober 2024	libur	libur
22 oktober 2024	Membuat konten dibagikan ke media sosial tiktok, instagram, whatsapp, facebook	https://www.instagram.com/reel/DBaTfw8SIZ4/?igsh=N3Y0eG1wNWc3YnRx

TANGGAL	AKTIVITAS	BUKTI
23 oktober 2024	Bersih-bersih Membuat konten Melayani customer	https://www.instagram.com/reel/DBdbAjjvSrP/?igsh=MWxrZzZqN3hqdw9sMg==
24 oktober 2024	Bersih-bersih Membuat konten Melayani customer	
25 oktober 2024	Bersih-bersih Membuat konten Melayani customer	https://www.instagram.com/reel/DBfzgtSRRd/?igsh=NXA3aXY5cDB0bXZ1
26 oktober 2024	Bersih- bersih Melayani customer Mengelola google bisnis, website dan sosial media, membalas pesan masuk dari semua sosial media, membagikan promo salon kepada pelanggan lama dan calon pelanggan melalui grup di social media.	https://www.instagram.com/reel/DBh2ep0vkBt/?igsh=MWp3azA3ajZsM3V2Ng== Link website https://sites.google.com/view/salon-kususwanita?usp=sharing
27 oktober 2024	Bersih- bersih Melayani customer Mengelola google bisnis, website dan sosial media, membalas pesan masuk dari semua sosial media, membagikan promo salon kepada pelanggan lama dan calon	

28 oktober 2024	<p>Bersih- bersih</p> <p>Melayani customer</p> <p>Mengelola google bisnis, website dan sosial media, membalas pesan masuk dari semua sosial media, membagikan promo salon kepada pelanggan lama dan calon pelanggan melalui grup di social media.</p>	
29 oktober 2024	<p>Bersih- bersih</p> <p>Melayani customer</p> <p>Mengelola google bisnis, website dan sosial media, membalas pesan masuk dari semua sosial media, membagikan promo salon kepada pelanggan lama dan calon pelanggan melalui grup di social media.</p>	
30 oktober 2024	<p>Bersih- bersih</p> <p>Melayani customer</p> <p>Mengelola google bisnis, website dan sosial media, membalas pesan masuk dari semua sosial media, membagikan promo salon kepada pelanggan lama dan calon pelanggan melalui grup di social media.</p>	
31 oktober 2024	<p>Bersih-bersih</p> <p>Membuat konten</p> <p>Melayani customer</p>	<p>https://www.instagram.com/p/DE-6B6VvFGz/?igsh=aGUxOHFzZGI1b2Zi</p>
1 november 2024	<p>Bersih- bersih</p> <p>Melayani customer</p> <p>Mengelola google bisnis, website</p>	

LOGBOOK BULAN NOVEMBER 2024

Waktu kegiatan : 1-11-2024 sampai 30-11-2024

Bagaimana aktivitas mentoring dan koordinasi dengan Dosen Pembimbing? Aktivitas mentoring sampai pada penyelesaian laporan BAB III

Apa yang telah kamu kerjakan selama magang dan bagaimana perkembangannya?

Membuat konten plan, membuat skrip yang nantinya akan dijadikan konten

Mengedit bahan mentah konten

Mengelola sosial media mengunggah konten ke media sosial salon yaitu Instagram, tiktok, facebook, dan whatsapp

Mengelola google bisnis

Mengiklankan salon di facebook secara organik

Mengatur strategi baru untuk menambah pengunjung

Menghubungi pelanggan lama melalui whatap

Kegiatan terus berulang dalam setiap harinya dalam hal pemasaran.

Tantangan apa yang dihadapi dan berikan alternatif solusi untuk menghadapinya?

Tantangan di bulan ini masih tetap mengenai waktu, dalam membagi waktu, karena setiap pekerjaan dikerjakan sendiri sehingga harus mempersiapkan apa saja yang akan dikerjakan untuk esok hari dan memastikan pekerjaan bisa terkondisikan sesuai dengan target tanpa ada yang tertinggal dalam setiap harinya.

Apa saja dan jelaskan pengembangan kompetensi yang telah didapat?

Sebelum pelaksanaan magang salon kurang aktif dalam pemasaran digitalnya, saat ini bisa lebih terkontrol. Sebelum magang ketika membuat konten membutuhkan waktu lama terutama dalam pengeditan untuk saat ini bisa mengerjakan lebih cepat dari biasanya dan mengembangkan ketrampilan dalam mengedit, membuat website yang sebelumnya masih berantakan karena kurang pengetahuan saat ini dapat membuat website dengan lebih menarik.

Pada bulan ini terdapat perbedaan, customer salon mulai bertambah dari biasanya termasuk pelanggan baru, hasil dari kampanye sebelumnya.

Bukti :

<https://www.instagram.com/allesha.salon>

<https://sites.google.com/view/salon-kusus-wanita?usp=sharing>

<https://maps.app.goo.gl/Ggdf6vCs4PkeOp3e9>

	dan sosial media, membalas pesan masuk dari semua sosial media, membagikan promo salon kepada pelanggan lama dan calon, pelanggan melalui grup di social media.	
2 november, 2024	Bersih- bersih, Melayani customer Mengelola google bisnis, website dan sosial media, membalas pesan masuk dari semua sosial media, membagikan promo salon kepada pelanggan lama dan calon, pelanggan melalui grup di social media.	
3 november, 2024	Bersih- bersih, Melayani customer Mengelola google bisnis, website dan sosial media, membalas pesan masuk dari semua sosial media, membagikan promo salon kepada pelanggan lama dan calon, pelanggan melalui grup di social media.	
4 november, 2024	Bersih- bersih, Melayani customer Mengelola google bisnis, website dan sosial media, membalas pesan masuk dari semua sosial media, membagikan promo salon kepada pelanggan lama dan calon, pelanggan melalui grup di social media.	https://www.instagram.com/reel/DB-WouuyATR/?igsh=NHR4

5 november , 2024	Bersih-bersih Membuat konten	Zms4bDFubDJ3
	Malayani customer	
6 november , 2024	Bersih-bersih Membuat konten Malayani customer	https://www.instagram.com/reel/DCAvt0hSu_1/?igsh=c3BlanNqbGNvb3Zu https://www.instagram.com/reel/DCF7HFpS3HU/?igsh=MXRrMXV0dGIIMGVnOA==
7 november , 2024	Bersih- bersih Malayani customer Manejala google bisnis, website dan sosial media, membalas pesan masuk dari semua sosial media, membagikan promo salon kepada pelanggan lama dan calon pelanggan melalui grup di social media.	
8 november , 2024	Bersih-bersih Membuat konten Malayani customer	
9 november , 2024	Bersih-bersih Membuat konten Malayani customer	
10 november , 2024	Bersih- bersih Malayani customer Manejala google bisnis, website dan sosial media, membalas pesan masuk dari semua sosial media, membagikan promo salon kepada pelanggan lama dan calon pelanggan melalui grup di social media.	

11 november, 2024	<p>Bersih- bersih</p> <p>Malayani customer</p> <p>Mangelola google bisnis, website dan sosial media, membalas pesan masuk dari semua sosial media,</p>	
	<p>membagikan promo salon kepada pelanggan lama dan calon pelanggan melalui grup di social media.</p>	
12 november 2024	<p>Bersih-bersih</p> <p>Mambuat konten</p> <p>Malayani customer</p>	<p>https://www.instagram.com/reel/DCI1yeXyNq9/?igsh=ZHFhcG5jdjxsbTUz</p>
13 november, 2024	<p>Bersih-bersih</p> <p>Mambuat konten</p> <p>Malayani customer</p>	<p>https://www.instagram.com/reel/DCQeQJSSW7h/?igsh=MXNiYjUwcGJ4amQ0YQ==</p>
14 november, 2024	<p>Bersih- bersih</p> <p>Malayani customer</p> <p>Mangelola google bisnis, website dan sosial media, membalas pesan masuk dari semua sosial media, membagikan promo salon kepada pelanggan lama dan calon pelanggan melalui grup di social media.</p>	

15 november 2024	<p>Bersih- bersih</p> <p>Melayani customer</p> <p>Mengelola google bisnis, website dan sosial media, membalas pesan masuk dari semua sosial media, membagikan promo salon kepada pelanggan lama dan calon pelanggan melalui grup di social media.</p>
16 november 2024	<p>Bersih- bersih</p> <p>Melayani customer</p> <p>Mengelola google bisnis, website dan sosial media, membalas pesan masuk dari semua sosial media,</p>
	<p>membagikan promo salon kepada pelanggan lama dan calon pelanggan melalui grup di social media.</p>
17 november 2024	<p>Bersih- bersih</p> <p>Melayani customer</p> <p>Mengelola google bisnis, website dan sosial media, membalas pesan masuk dari semua sosial media, membagikan promo salon kepada pelanggan lama dan calon pelanggan melalui grup di social media.</p>
18 november 2024	<p>libur</p>


 UPB

19 november , 2024	<p>Bersih- bersih,</p> <p>Malayani customer</p> <p>Mengelola google bisnis, website dan sosial media, membalas pesan masuk dari semua sosial media, membagikan promo salon kepada pelanggan lama dan calon pelanggan melalui grup di social media.</p>
20 november , 2024	<p>Bersih- bersih,</p> <p>Malayani customer</p> <p>Mengelola google bisnis, website dan sosial media, membalas pesan masuk dari semua sosial media, membagikan promo salon kepada pelanggan lama dan calon pelanggan melalui grup di social media.</p>
21 november , 2024	<p>Bersih- bersih,</p> <p>Malayani customer</p> <p>Mengelola google bisnis, website dan sosial media, membalas pesan masuk dari semua sosial media, membagikan promo salon kepada pelanggan lama dan calon pelanggan melalui grup di social media.</p>



22 november , 2024	<p>Bersih- bersih,</p> <p>Malayani customer</p> <p>Mengelola google bisnis, website dan sosial media, membalas pesan masuk dari semua sosial media, membagikan promo salon kepada pelanggan lama dan calon pelanggan melalui grup di social media.</p>

LOGBOOK BULAN DESEMBER 2024

Waktu kegiatan : 1-12-2024 sampai 31-12-2024

Bagaimana aktivitas mentoring dan koordinasi dengan Dosen Pembimbing? Aktivitas mentoring sampai pada penyelesaian laporan BAB IV

Apa yang telah kamu kerjakan selama magang dan bagaimana perkembangannya?

Membuat konten plan, membuat skrip yang nantinya akan dijadikan konten

Mengedit bahan mentah konten

Mengelola sosial media mengunggah konten ke media sosial salon yaitu Instagram, tiktok, facebook, dan whatsapp

Mengelola google bisnis

Mengiklankan salon di facebook secara organik

Mengatur strategi baru untuk menambah pengunjung

Menghubungi pelanggan lama melalui whatap

Kegiatan terus berulang dalam setiap harinya dalam hal pemasaran.

Pada bulan ini aktivitas sama seperti biasanya hanya saja terdapat sedikit perbedaan, di bulan ini lebih berfokus kepada pelanggan lama, menghubungi pelanggan lama yang sudah lama tidak terlihat dan menawarkan promo menarik.

Tantangan apa yang dihadapi dan berikan alternatif solusi untuk menghadapinya?

Tantangan yang dihadapi yaitu dalam membagi waktu, karena setiap pekerjaan dikerjakan sendiri sehingga harus mempersiapkan apa saja yang akan dikerjakan untuk esok hari dan memastikan pekerjaan bisa terkondisikan sesuai dengan target tanpa ada yang tertinggal dalam setiap harinya.

Apa saja dan jelaskan pengembangan kompetensi yang telah didapat?

Sebelum pelaksanaan magang salon kurang aktif dalam pemasaran digitalnya, saat ini bisa lebih terkontrol. Sebelum magang ketika membuat konten membutuhkan waktu lama terutama dalam pengeditan untuk saat ini bisa mengerjakan lebih cepat dari biasanya dan mengembangkan ketrampilan dalam mengedit, membuat website yang sebelumnya masih berantakan karena kurang pengetahuan saat ini dapat membuat website dengan lebih menarik.

Bukti :

<https://www.instagram.com/allesha.salon>

<https://sites.google.com/view/salon-kusus-wanita?usp=sharing>

<https://maps.app.goo.gl/Ggdf6vCs4PkeQp3e9>

LOGBOOK BULAN JANUARI 2025

Waktu kegiatan : 1-1-2024 sampai 25-1-2025

Bagaimana aktivitas mentoring dan koordinasi dengan Dosen Pembimbing?
Aktivitas mentoring sampai pada penyelesaian laporan BAB V lampiran, daftar isi dan kata pengantar

Apa yang telah kamu kerjakan selama magang dan bagaimana perkembangannya?

- Membuat konten plan, membuat skrip yang nantinya akan dijadikan konten
- Mengedit bahan mentah konten
- Mengelola sosial media whatsapp Instagram dan facebook
- Mengelola google bisnis
- Mengiklankan salon di facebook secara organik
- Mengatur strategi baru untuk menambah pengunjung
- Menghubungi pelanggan lama melalui whatap
- Kegiatan terus berulang dalam setiap harinya dalam hal pemasaran.

Aktivitas pada bulan ini lebih berfokus pada sosial media whatapp yaitu dengan memberikan penawaran perawatan gratis, untuk para pelanggan lama yang bersedia untuk memberikan pendapatnya mengenai jasa salon Allesha, yang nanti pendapatnya akan dijadikan bahan pertimbangan dalam membuat kebijakan, hal ini secara tidak angung juga dapat menambah pendapatan karena gratis tersebut dapat memancing pelanggan untuk menambah perawatan yang lain Ketika sudah datang.

Tantangan apa yang dihadapi dan berikan alternatif solusi untuk mengahadapinya?
Tantangan yang dihadapi yaitu dalam membagi waktu, karena setiap pekerjaan dikerjakan sendiri sehingga harus mempersiapkan apa saja yang akan dikerjakan untuk esok hari dan memastikan pekerjaan bisa terkondisikan sesuai dengan target tanpa ada yang tertinggal dalam setiap harinya.

Apa saja dan jelaskan pengembangan kompetensi yang telah didapat?
Sebelum pelaksanaan magang salon kurang aktif dalam pemasaran digitalnya, saat ini bisa lebih terkontrol. Sebelum magang ketika membuat konten membutuhkan waktu lama terutama dalam pengeditan untuk saat ini bisa mengerjakan lebih cepat dari biasanya dan mengembangkan ketrampilan dalam mengedit, membuat website yang sebelumnya masih berantakan karena kurang pengetahuan saat ini dapat membuat website dengan lebih menarik.


Bukti :

<https://www.instagram.com/allesha.salon>

<https://sites.google.com/view/salon-kusus-wanita?usp=sharing>

<https://maps.app.goo.gl/Ggdf6vCs4PkeQp3e9>

Lampiran 2 Surat Keterangan Magang

**SALON ALLESHA KHUSUS WANITA**
Plarangan, Karanganyar, Kebumen
No : 085774201077

SURAT KETERANGAN MAGANG
Nomor : 01/SKW/2025

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Dewa indrianto
Jabatan : Pemilik
Alamat : Plarangan, Karanganyar, Kebumen


Dengan ini menyatakan bahwa :

Nama : Siti Muslicahach
Nim : 210100178
Universitas : Universitas Putra Bangsa
Progam studi : S1 Bisnis Digital
Semester : 7 (Tujuh)

Telah melakukan kegiatan magang di Salon Allesha Khusus Wanita yang beralamat di plarangan, kecamatan karanganyar, kabupaten kebumen, selama kurang lebih 5 bulan terhitung dari tanggal 25 september 2024 sampai dengan 24 januari 2025.

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya, dan dapat dipergunakan bagi yang berkepentingan.

Kebumen 17 januari 2025

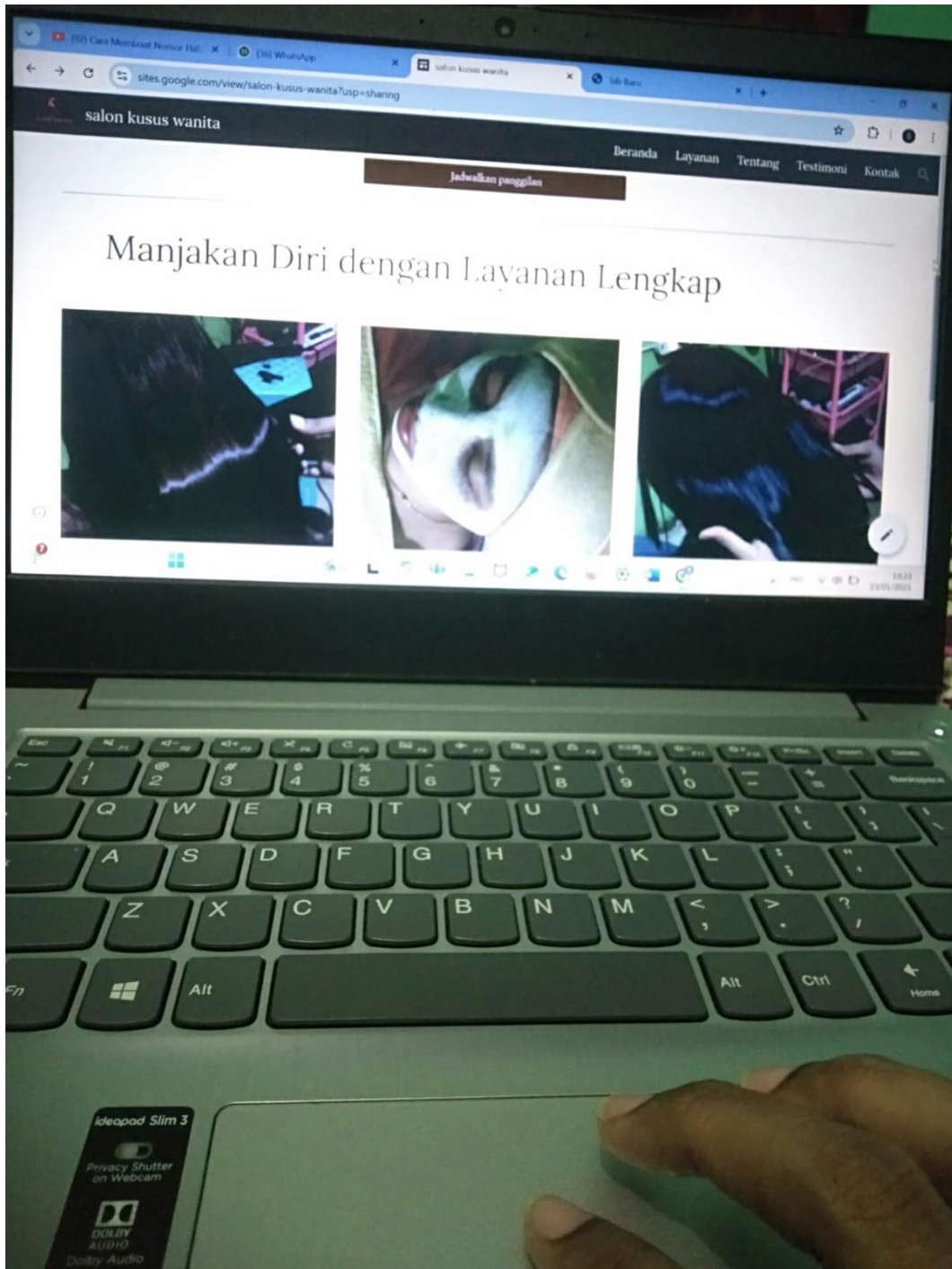

Pimpinan Allesha
Dewa indrianto
Salon Allesha
KUSUS WANITA

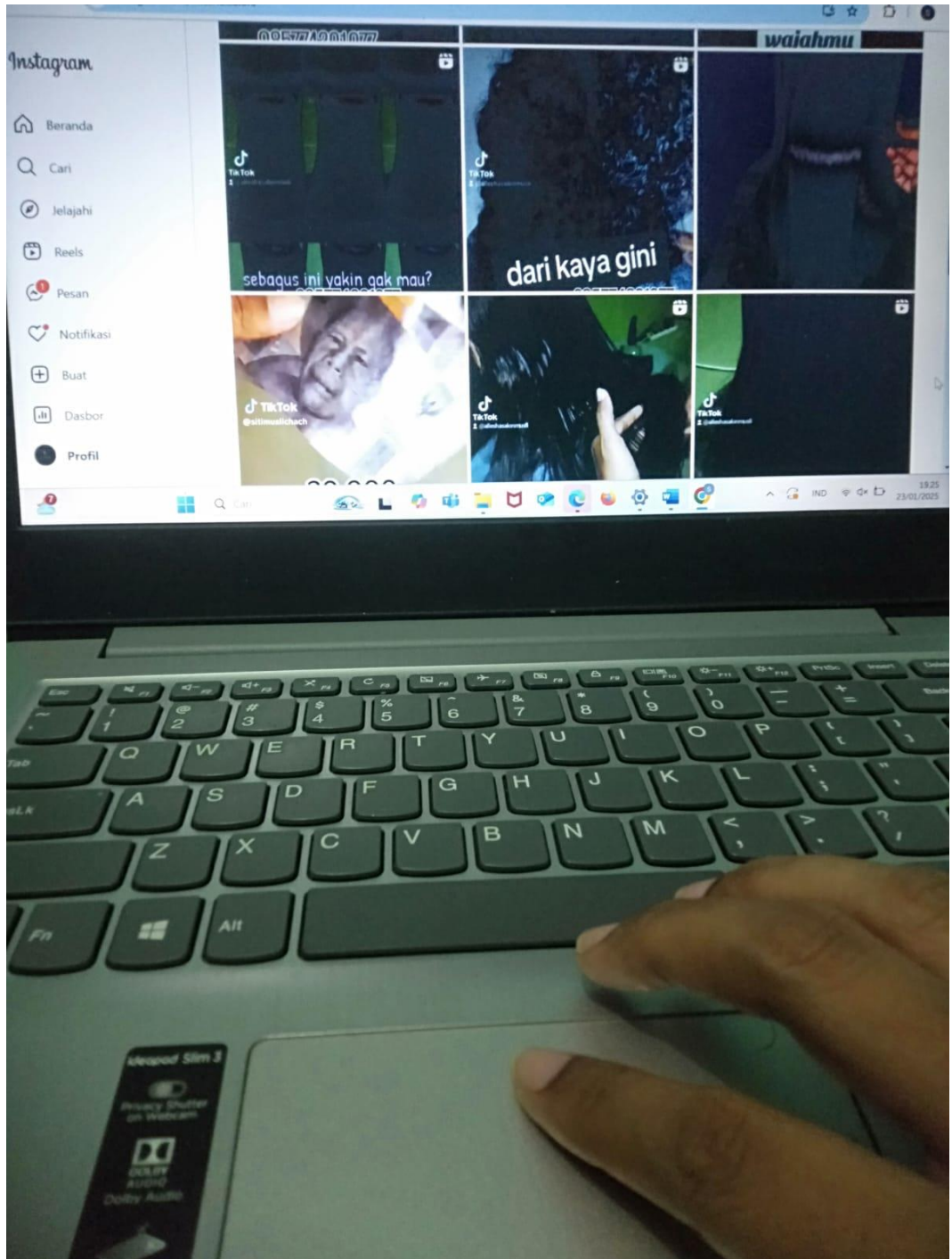
Lampiran 3 Dokumentasi Magang

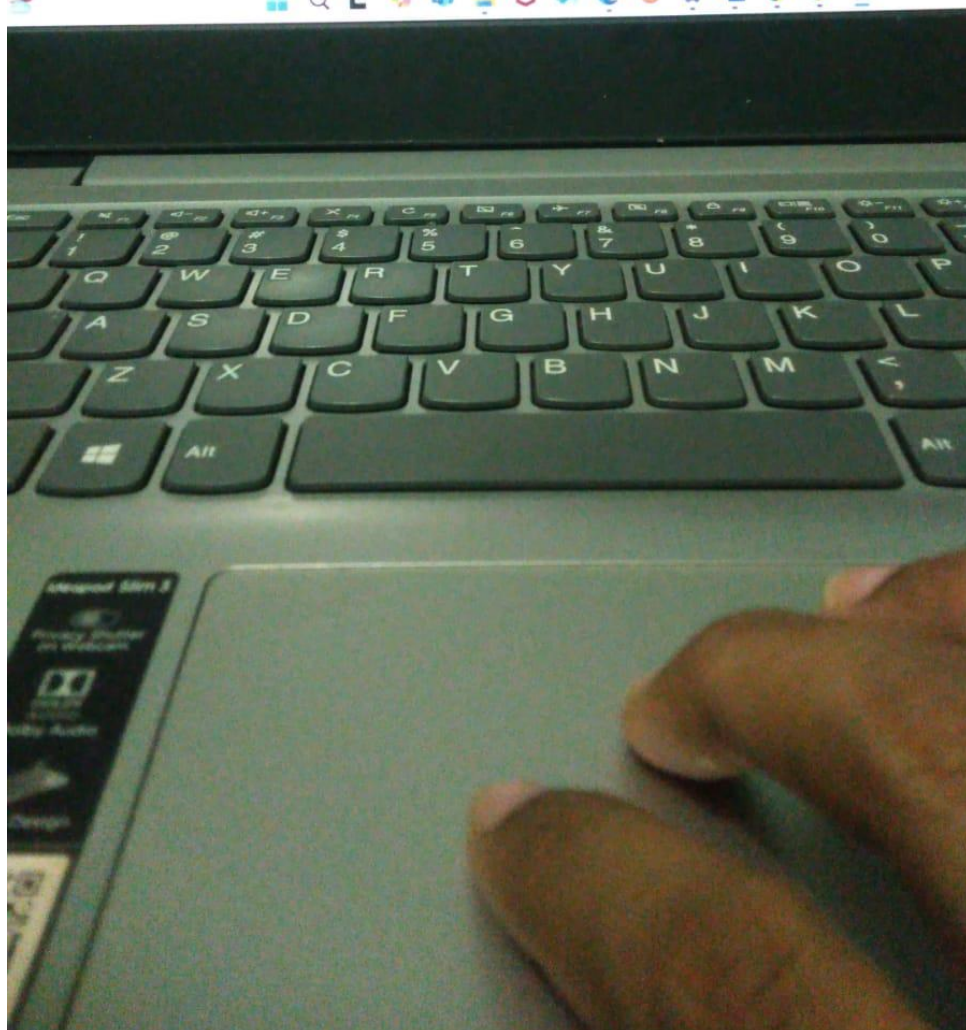
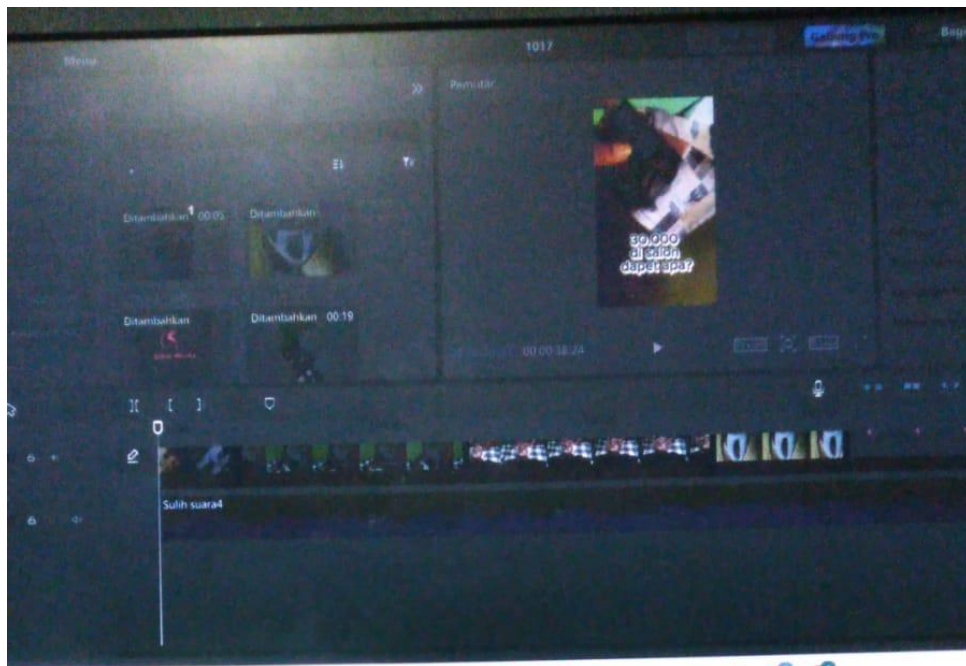
Dokumentasi saat membuat bahan konten, mengelola sosial media, website, dan google bisnis.

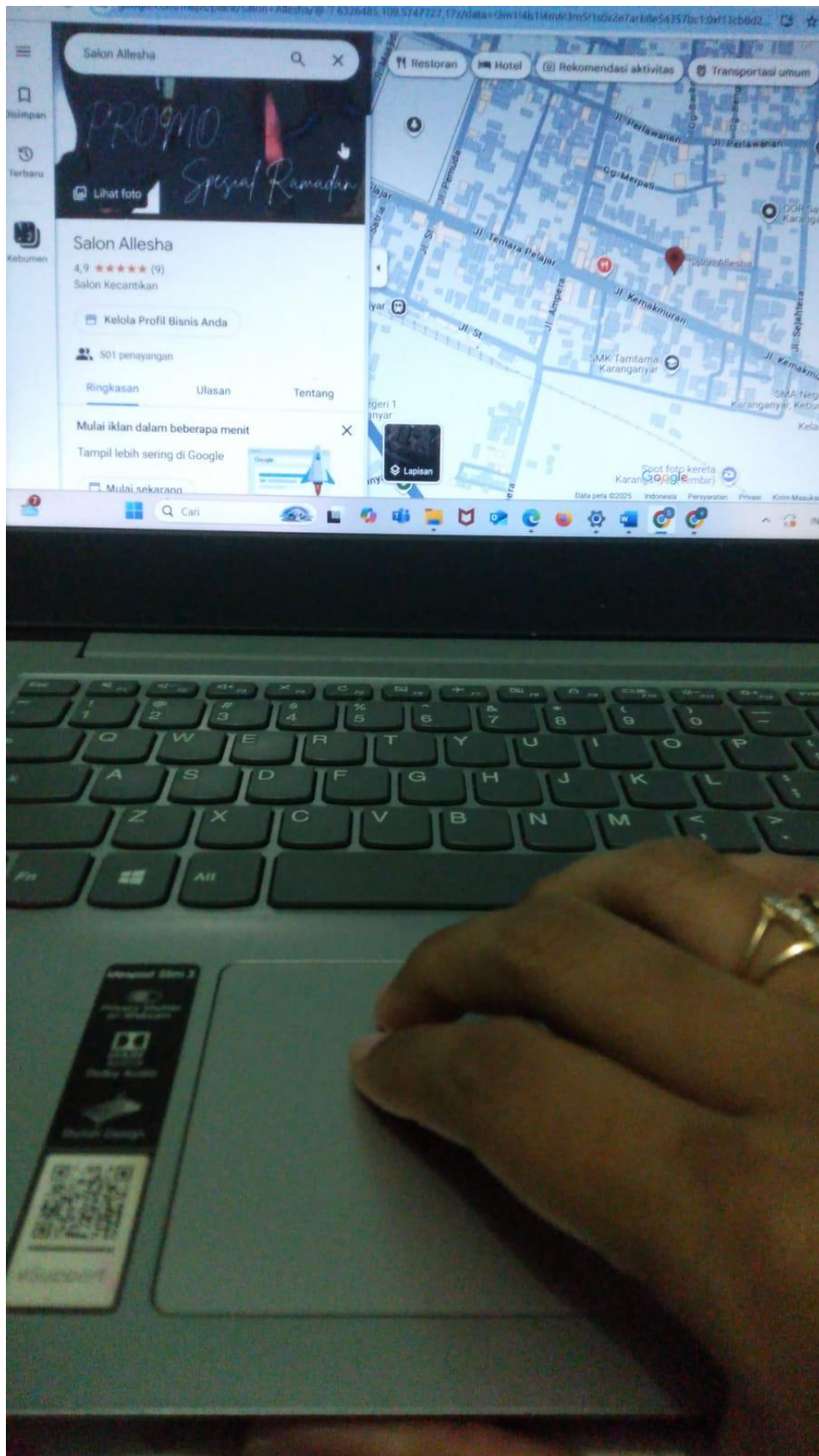












Lampiran 4 Form Penilaian Institusi

SALON ALLESHA KHUSUS WANITA

Pelarangan, Karanganyar, Kebumen

No : 085774201077

Nama : Siti Muslichach

Nim : 210100178

Program Studi : S1 Bisnis Digital

NO	Komponen Yang Dinilai	Angka*	Bobot	Angka x Bobot
A	Penguasaan dan penerapan keilmuan serta kemampuan menyerap hal baru	97	20%	19,4
B	Ketrampilan (hardskill) Identifikasi dan penyelesaian masalah serta penguasaan metode / alat	98	40%	39,2
C	Kepribadian: - Sikap - Kedisiplinan - Kehadiran kesungguhan dan integritas kerja - Kemampuan bekerja mandiri - Kerjasama dan adaptasi - Ketelitian - Kejujuran - Tanggung jawab - Inisiatif, cekatan, responsive dan kreativitas - Penampilan dan cara berpakaian	98 98 100 98 98 98 98 98 97 98		
	Jumlah C	981		
	Rata-rata C	98,1	40%	39,24
		Jumlah	100%	98,1

Keterangan: Angka Diisi 1-100

Kebumen 18 januari 2025

Pimpinan

 (Dewa Indrianto)
Salon Allesha
 KHUSUS WANITA

