

## ACCOUNT MANAGER PT ABBAUF MULIA KONSULTAN TEKNOLOGI

**Rahayu Zahrotul Azizah, Yulius Kurnia Susanto, Novia Wijaya, Dicky Supriatna**  
Trisakti School of Management, Jl. Kyai Tapa No. 20, Jakarta, Indonesia  
E-mail: rahayuzahro15@gmail.com, yulius@tsm.ac.id

### **Abstract**

*This final internship report is a form of accountability to provide an explanation regarding the author's activities while undergoing an internship at PT Abbauf Mulia Konsultan Teknologi, which was organized through the Merdeka Campus Certified Internship program for work programs from the Government Ministry of Education, Culture, Research, and Technology. PT Abbauf Mulia Konsultan Teknologi is a consulting company engaged in technology. The contents of this report describe the routine activities and responsibilities as an apprentice placing the account manager position in the "Management of Marketing Strategy by Account Manager for Grouping Target Clients of GIS Products" project. The author explains the benefits and experience in the world of work, especially related to the analysis of market materials and product analysis from PT Abbauf Mulia Konsultan Teknologi.*

**Keywords:** market product analysis, geographic information system

### **Abstrak**

Laporan akhir magang ini sebagai bentuk pertanggung jawaban untuk memberikan penjelasan terkait kegiatan penulis saat menjalani magang di PT Abbauf Mulia Konsultan Teknologi yang diselenggarakan melalui program Magang Bersertifikat Kampus Merdeka atas program kerja dari Pemerintah Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset dan Teknologi. PT Abbauf Mulia Konsultan Teknologi merupakan perusahaan konsultan yang bergerak di bidang teknologi. Isi daripada laporan ini menjelaskan kegiatan dan tanggung jawab rutin sebagai peserta magang yang menempati posisi *account manager* dalam *project* "Manajemen Strategi Marketing oleh Account Manager untuk Pengelompokan Target Klien terhadap Produk GIS". Adapun penulis menjelaskan manfaat serta pengalaman dalam dunia kerja khususnya terkait analisa bahan market dan analisa produk dari PT Abbauf Mulia Konsultan Teknologi.

**Kata kunci:** analisis pasar dan produk, geographic information system

## PENDAHULUAN

Bagi seorang *freshgraduate* kelulusan merupakan suatu kehidupan baru dalam mengimplementasikan dan menerapkan ilmu teori yang telah didapatkan selama kuliah (Nugroho et al. 2022). Kelulusan merupakan suatu hal yang berat terlebih angkat pengangguran tinggi dan tingkat persaingan kerja yang sulit menuntut *freshgraduate* harus memiliki kemampuan dan pengalaman kerja sebelum menjadi seorang sarjana.

Adanya program unggulan Magang Bersertifikat Kampus Merdeka yang diselenggarakan oleh Kementerian Pendidikan, Riset, Teknologi, dan Kebudayaan menjadi solusi bagi para mahasiswa Indonesia untuk bisa merasakan langsung dunia kerja secara nyata. Program magang MBKM ini sudah berjalan hingga *batch* 3 saat ini dan telah banyak perusahaan yang bermitra sehingga kesempatan bagi para mahasiswa untuk mendapatkan magang dan melakukan proyek akhir sangat berpeluang dan bisa bermanfaat secara nyata bagi perusahaan.

Di masa depan perkembangan teknologi informasi akan menjadi sangat maju, terlebih di era modern ini semua bidang akan bersinggungan langsung dengan teknologi, baik dibidang marketing atau pemasaran yang saat ini berbasis digital, lalu dibidang akuntansi yang saat ini menggunakan sistem aplikasi, dan bidang lainnya tidak terlepas dari teknologi. Pada bidang marketing atau pemasaran, teknologi membantu untuk memperluas capaian serta target market dari suatu perusahaan. Contohnya saja ketika suatu *merchant* produk tertentu ingin membuka *franchise* atau *tenant* baru di suatu tempat, maka diperlukan analisis terlebih dahulu lokasi tersebut melalui titik atau proyeksi yang akan diintegrasikan melalui sistem teknologi supaya bisa dinilai lokasi tersebut sudah strategis dari segi kompetitor ataupun target market untuk produk tersebut.

Analisis dan identifikasi melalui titik, garis dan proyeksi tersebut diintegrasikan menjadi sebuah kesimpulan dalam bentuk geografi dari pengolahan sebuah sistem informasi atau yang dikenal sebagai GIS (*Geographic Information System*). Penggunaan GIS ini akan memiliki permintaan pasar yang sangat baik ke depannya karena relevan dengan peningkatan pembangunan yang membutuhkan analisis berdasarkan spasial atau ruang (*Geographic*). Permintaan dan kebutuhan pasar akan GIS yang baik membuat seorang Account Manager terus berinisiatif untuk meningkatkan kembali strategi marketingnya supaya lebih jauh mendapatkan dan memperluas capaian target market.

Tujuan program Magang:

1. Memperoleh pengalaman kerja secara nyata dalam aktivitas operasional perusahaan.
2. Memperoleh kemampuan dan pengalaman baru pada industri perusahaan dari mulai perencanaan, riset, dan pelaksanaan.
3. Memperoleh pengalaman dalam proses adaptasi terhadap budaya perusahaan.
4. Memperoleh kesempatan lebih besar untuk mendapatkan penawaran menjadi karyawan tetap.

Manfaat program Magang:

1. Mendapatkan pengalaman dan pengetahuan baru dibidang marketing pada perusahaan konsultan teknologi seperti telemarketing, menganalisis market, dan mengidentifikasi peluang menjadi sebuah project;
2. Memahami aktivitas operasional perusahaan dari mulai mencari project, perencanaan, perancangan, dan pelaksanaan sebagai seorang account manager seperti pemahaman mengenai Laman Pengadaan Secara Elektrenok atau LPSE;
3. Memaksimalkan kesempatan magang untuk bisa berkontribusi secara langsung pada pengembangan produk dari sebuah analisis kebutuhan market dan klien seperti proses pembuatan *mockup* aplikasi, pembuatan surat penawaran, dan pembuatan artikel serta portofolio terkait produk yang sudah berkembang pada perusahaan.

PT Abbauf Mulia Konsultan Teknologi merupakan sebuah konsultan teknologi IT multi-nasional yang bergerak di bidang jasa pembuatan aplikasi maupun pembangunan produk IT. Dengan visi “*Technology is Our Identity and We Present It to The World*” membuat Abbauf menjadi solusi terdepan dalam pembuatan aplikasi WebGIS, *dashboard*, aplikasi *mobile* Android dan IOS, *website* pemerintahan dan profil perusahaan, serta *smart city* dan *smart green city*.

### **Kegiatan Magang**

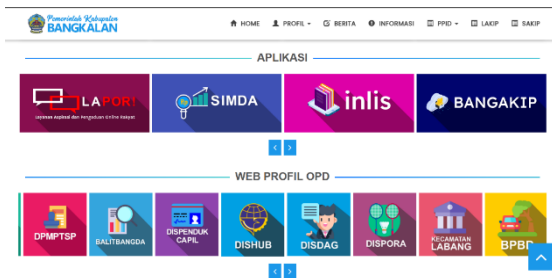
Dalam melaksanakan pekerjaan, tim *Account Manager* dibagi menjadi beberapa kelompok supaya area pekerjaan yang dilaksanakan lebih luas dan komunikasi lebih efisien. Dalam pengerjaan tugas didasarkan pada materi dan juga silabus yang disusun oleh mentor dengan tahapan-tahapan mengenai pemahaman ruang lingkup bisnis *WebGIS Intelligence* dari PT Abbauf Mulia Konsultan Teknologi, pemetaan strategi bisnis, memahami fasilitas pendukung pemasaran, serta peningkatan kualitas komunikasi dan penguasaan materi berupa *final presentation* mengenai *WebGIS Intelligence*.

Seorang *account manager* diharapkan mampu memahami pemetaan strategi bisnis untuk jasa dan produk konsultan IT. Pemetaan strategi bisnis ini diartikan sebagai penentuan dan pengelompokan target pasar yang sesuai dengan jasa dan produk dari PT Abbauf Mulia Konsultan Teknologi berdasarkan kebutuhan, wilayah/area. Penentuan target pasar berdasarkan kebutuhan bisa pemegang identifikasi melalui *website* atau laman resmi dari target klien. Selain itu, pemegang dapat menentukan target klien lebih spesifik berdasarkan wilayah atau area yang sedang atau kedepannya membutuhkan teknologi yang lebih baik dan sesuai dengan produk yang bisa ditawarkan oleh PT Abbauf Mulia Konsultan Teknologi.

Adapun konsep serta pemahaman bisnis mengenai *jobdesk* sebagai seorang *account manager* pada perusahaan konsultan IT untuk pemetaan strategi bisnis dirincikan sebagai berikut:

1. Pemegang memulai dengan memilih wilayah atau lingkup area dari target klien;
2. Selanjutnya pemegang menganalisis kebutuhan klien pada wilayah atau lingkup area terpilih berdasarkan laman resmi wilayah seperti laman resmi pemerintah kabupaten, atau kota (gambar 1);
3. Selain melalui ruang lingkup wilayah terpilih, pemegang bisa mencari peluang melalui laman pencari kerja guna dijadikan bahan project pada perusahaan seperti *LinkedIn* (gambar 2);
4. Setelah itu pemegang menganalisis kebutuhan teknologi yang belum dimiliki oleh wilayah/perusahaan tersebut yang bisa berpotensi untuk kemajuan instansi pada wilayah/perusahaan tersebut (gambar 3);
5. Selanjutnya pemegang mengumpulkan kontak seperti alamat email resmi atau telepon instansi dan informasi lainnya berupa alamat instansi yang *valid* seperti kantor pemerintahan (gambar 5);
6. Kontak dan informasi yang telah dikumpulkan tersebut kemudian ditindaklanjuti oleh pemegang melalui teknik telemarketing dan juga pengiriman surat penawaran melalui email maupun jasa pengiriman (gambar 4);
7. Adapun terkait surat penawaran ini pemegang terlebih dahulu menyusun konsep dan isi surat yang dapat menjelaskan maksud dan tujuan serta penawaran produk secara jelas dan rinci seperti kelebihan produk supaya bisa dipahami oleh target klien;

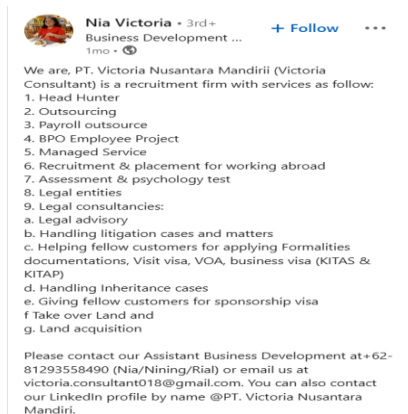
8. Setelah penyusunan surat penawaran, pemegang juga harus menyusun proposal produk yang berisi latar belakang, manfaat produk bagi klien, serta penjelasan fitur-fitur yang terdapat pada aplikasi atau produk yang ditawarkan (gambar 6);
9. Dalam proposal tersebut juga terdapat *design mockup* aplikasi secara UI/UX sehingga klien bisa melihat tampilan aplikasi tersebut dalam bentuk *website* atau *mobile* dan tentunya membuat klien bisa menyesuaikan kebutuhannya dari tampilan tersebut.



Gambar 1 Laman Resmi Kabupaten Bangkalan



Gambar 2 Recruitment PT Victoria Nusantara



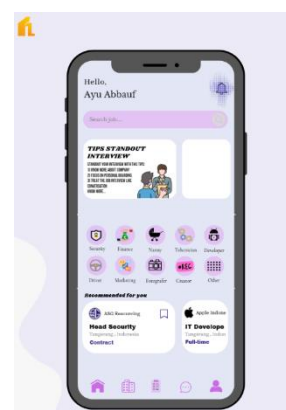
Gambar 3 Analisis Kebutuhan Produk Perusahaan Resourcing



Gambar 4 Kegiatan Telemarketing



Gambar 5 Pengiriman Dokumen melalui Jasa Pengi



Gambar 6 Tampilan Aplikasi e-Worker Mobile Device

Keahlian *account manager* dalam komunikasi sangat diperlukan saat menjalankan pekerjaannya. Seperti halnya yang ditegaskan oleh Widjaja (2002:67) mengatakan “komunikasi persuasi merupakan teknik membujuk orang lain dengan tujuan meyakinkan tanpa memaksa atau dengan kekerasan” (Dartina 2018). Hal ini dikarenakan lingkup pekerjaan *account manager* akan bertemu dengan klien yang membutuhkan pemahaman mengenai produk serta jasa yang akan diberikan karena mencerminkan tingkat penguasaan materi dalam memahami produk baik dari fungsi fitur-fitur, kelebihan tampilan, dan juga manfaatnya bagi klien.

Peningkatan kualitas dalam berkomunikasi dapat mendukung *account manager* dalam menghadapi berbagai situasi sehingga kemampuan berkomunikasi persuasif juga bisa membuka peluang dari setiap kesempatan yang tidak kondusif. Dalam mendapatkan setiap peluang tersebut, *account manager* harus bisa menyesuaikan bahasa marketing yang menarik dan bisa beradaptasi terhadap perkembangan digital. Perkembangan digital ini merupakan efek dari pengaruh kemajuan teknologi informasi yang berkembang pada berbagai bidang (Hayaty dan Meylasari 2018). Salah satunya mempengaruhi bidang marketing sehingga menuntut *account manager* harus mampu dalam membuat materi marketing yang bisa dipahami dan diterima oleh calon klien.

Adapun cara marketing berbasis digital yang bisa diterapkan ialah dengan pembuatan artikel. Artikel ini merupakan bacaan yang menjadi konsentrasi *account manager* dalam menuangkan materi marketingnya dengan tujuan untuk memperkenalkan dan mempromosikan produk dan jasa yang disediakan oleh PT Abbauf Mulia Konsultan Teknologi. Penyajian konsep marketing secara digital dengan penggunaan artikel ini juga bertujuan untuk meningkatkan SEO (*Search Engine Optimization*). SEO merupakan sebuah cara yang digunakan supaya *website* dapat mudah dikenal dengan mudah oleh mesin pencari sehingga bisa meningkatkan pengunjung *website* (Hayaty dan Meylasari, 2018). Teknik peningkatan SEO ini salah satunya bisa dilakukan dengan cara SEO *on page* atau memberikan variasi pada laman seperti penekanan *keyword,tag* (Aji 2017) dari visi PT Abbauf Mulia atau bisa *link website* PT Abbauf Mulia supaya calon klien atau pembaca artikel bisa langsung terintegrasi ke *website* PT Abbauf Mulia. Efek dari pembuatan artikel ini membuat SEO atau *Search Engine Optimization* dari PT Abbauf Mulia Konsultan Teknologi menjadi urutan teratas ketika *user* atau klien mengetik *keyword* yang berkaitan dengan IT dan produk lainnya seperti kata “aplikasi” atau “*mobile*” atau “*website*”.

PT Abbauf Mulia Konsultan Teknologi menerapkan prinsip *customer-oriented* dalam pendekatan kepada kliennya, sehingga peran seorang *account manager* sangat penting untuk menjalin hubungna baik dengan klien. Segala teknik marketing yang diimplementasikan oleh *account manager* dinilai sukses jika *account manager* bisa tetap mempertahankan hubungan baik kepada klien atau *ex-user* dari perusahaan. Apabila seorang *account manager* bisa menjalin hubungan baik dengna pelanggan, membuat PT Abbauf Mulia Konsultan Teknologi tidak akan sulit untuk bersaing dengan para kompetitornya yang sejenis baik produk dan jasanya, sehingga klien atau *ex-user* akan loyal dalam jangka Panjang kepada PT Abbauf Mulia Konsultan Teknologi.

Adapun dalam menjalin hubungan baik dengan klien peran *account manager* ialah melakukan monitoring klien untuk menjadikan klien tetap loyal dan tidak tertarik dengan kompetitor lainnya. Penerapan untuk melakukan monitoring klien dengan cara selalu ada di setiap klien membutuhkan kita kapan pun, dan selalu siap jika klien melakukan permintaan terkait produk atau jasa yang mereka inginkan dan tentunya dengan kinerja yang

memuaskan (Hermanto, 2022). Kinerja seorang *account manager* dapat dikatakan memuaskan jika *account manager* mampu mendefinisikan kebutuhan dan keinginan klien serta bisa menyelesaikan segala project klien dengan tepat waktu dan melebihi ekspektasi dari klien.

Keberhasilan dalam menyelesaikan project klien yang bisa memuaskan klien, membuat klien tersebut akan menyebarkan berita baik terlebih lagi dengan adanya “*word-of-mouth communication*” atau *WOM communication* (Suryani, 2013). Kekuatan kata dari orang-orang atau *word of mouth* ini menjadi salah satu peluang bagi PT Abbauf Mulia untuk memperluas pencapaian target kliennya. Sebab klien atau mitra PT Abbauf Mulia telah merasakan manfaat dari produk dan jasa yang diberikan akan memberikan rekomendasi kepada *user* atau klien lain terhadap PT Abbauf Mulia. Rekomendasi dari *ex-user* produk dan jasa PT Abbauf Mulia Konsultan Teknologi akan menimbulkan rasa percaya dan ingin tahu terhadap kinerja tim dari produk dan jasa yang dihasilkan yang akan menguntungkan PT Abbauf Mulia Konsultan Teknologi untuk mencapai target klien dengan mudah dan efektif.

### **Project Layanan Sistem Pengadaan Elektronik (LPSE)**

LPSE merupakan layanan pengadaan secara elektronik yang menyediakan banyak *project-project* yang bisa dikerjakan oleh vendor terkait. Vendor ini merupakan perusahaan eksternal yang memiliki kapasitas untuk menjalankan tender dan mereka akan mengikuti alur pendaftaran hingga pengumuman tender yang memenuhi persyaratan dari perusahaan penyelenggara *project* tersebut. Pada umumnya, pihak penyelenggara tender berasal dari pemerintahan pusat, provinsi, maupun perusahaan swasta. Oleh karena itu, LPSE ini memberikan peluang lebih bagi perusahaan khususnya PT Abbauf Mulia Konsultan Teknologi untuk berpartisipasi memenuhi kebutuhan *project* tender yang sesuai.

Para mentor dari PT Abbauf Mulia Konsultan Teknologi mendukung para pemegang untuk bisa meng-*explore project* yang dapat diikuti oleh PT Abbauf Mulia Konsultan Teknologi dalam bidang IT maupun pengadaan sistem aplikasi maupun *website*. Selama program berlangsung, pemegang dan tim melakukan pendaftaran tender dalam situs LPSE sebanyak 4 tender. Adapun rinciannya adalah sebagai berikut:

- a. Aplikasi Simpeg (Pemerintah Daerah Kabupaten Kepulauan Sangihe);
- b. Implementasi ETL (BKKBN);
- c. Aplikasi Sistem Informasi Pengadaan Perizinan (Ogan Komering Ilir);
- d. Pembangunan Platform Perizinan Kementerian Pertanian Terintegrasi (Tahap 2 – Kementerian Pertanian).

Dalam proses untuk mengikuti tender ini penulis dan tim berdiskusi terkait pemahaman persyaratan kualifikasi yang diberikan oleh pihak penyelenggara dan persiapan dokumen. Adapun dokumen perusahaan yang dipersiapkan adalah sebagai berikut:

- a. Pakta Integritas;
- b. Formulir isian kualifikasi yang terdiri atas:
  1. Data administrasi;
  2. Landasan hukum pendirian perusahaan;
  3. Pengurus badan usaha perusahaan;
  4. Izin usaha
  5. Kepemilikan saham;

6. Pajak;
  7. Data personalia perusahaan;
  8. Daftar fasilitas/pendukung, dan pengalaman perusahaan.
- c. Surat pernyataan bukan pegawai negeri sipil;
  - d. Surat pernyataan tidak masuk daftar hitam;
  - e. Surat pernyataan tidak menjalani sanksi pidana;
  - f. Surat pernyataan tidak pailit atau tidak sedang dalam pengawasan pengadilan;
  - g. *Company profile*;
  - h. Akta pendirian;
  - i. *Agreement* domisili;
  - j. NJB (Nomir Induk Berusaha) dan NIB berbasis resiko;
  - k. NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak);
  - l. SIUP (Surat Izin Usaha Perdagangan);
  - m. SPKP (Surat Pengukuhan Pengusaha Kena Pajak);
  - n. Izin usaha industri, dan KSWP (Konfirmasi Status Wajib Pajak).

### **Hasil Project LPSE**

#### **a. Aplikasi Simpeg**

Dalam pelaksanaannya terdapat beberapa kali perubahan jadwal tender, sehingga penulis memutuskan untuk mengerjakan prospek *project* lainnya seraya menunggu informasi selanjutnya. Namun, terjadi *mislead* ketika informasi kelolosan peserta diumumkan, *partner* penulis yang menjadi PJ dalam *project* ini melewatkan informasi tersebut sehingga terjadi pembatalan kelolosan sebab tidak menghadiri undangan pembuktian kualifikasi. Pada akhirnya, satu bulan berlalu dari undangan pembuktian kualifikasi dan melewati beberapa tahapan, pihak penyelenggara mengumumkan bahwa tender dibatalkan dengan alasan tidak ada peserta yang lulus pada tahap evaluasi penawaran.

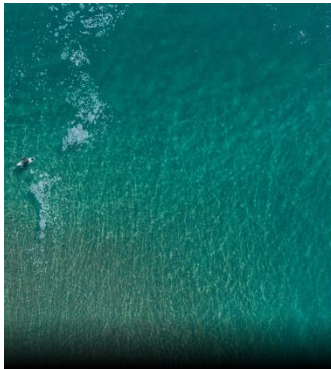
#### **b. Implementasi ETL**

Dalam pelaksanaannya perusahaan mendapat kesempatan untuk menghadiri undangan pembuktian kualifikasi. Pengumuman hasil pembuktian menyatakan bahwa perusahaan lolos ke tahap selanjutnya, yaitu evaluasi prakualifikasi. Namun, untuk ke tahapan berikutnya perusahaan menetapkan untuk tidak lanjut dengan alasan dan pertimbangan internal.

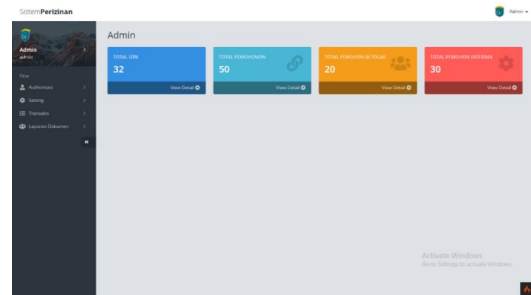
#### **c. Aplikasi Sistem Informasi Pengadaan Perizinan**

Dalam pelaksanaan *project* ini, perusahaan berhasil memenuhi syarat kualifikasi hingga terdapat persetujuan untuk pengajuan proposal aplikasi system informasi pengadaan perizinan atau OKI-SIP. Sebelum proses pembuatan proposal dan manual *book* dari aplikasi OKI-SIP ini, divisi IT senior yaitu *backend* dan *frontend* mengembangkan lebih dahulu aplikasi ini yang bisa diakses melalui *website*. Adapun proses *develope* dari *website* ini dilakukan secara berkala, hingga tahap penyempurnaan. Penetapan *user* untuk Aplikasi OKI-SIP ini bisa diakses diantaranya oleh:

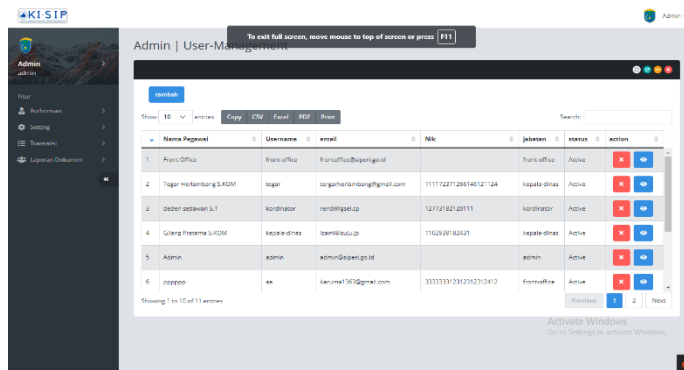
1. Admin
2. *Front Office*
3. Kepala Dinas



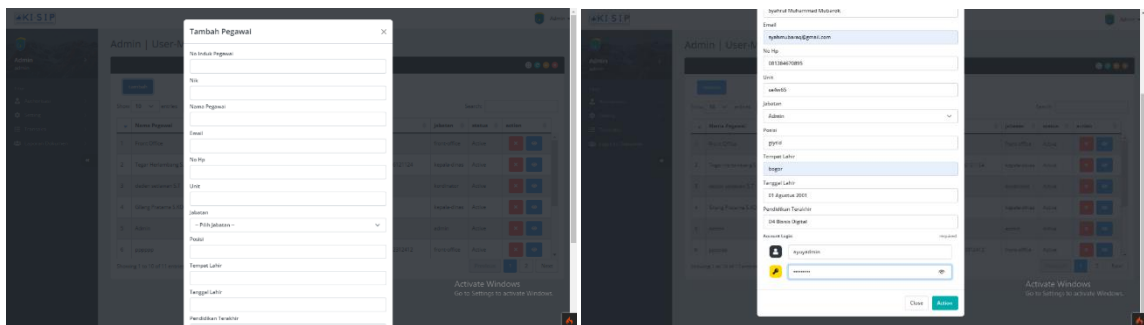
Gambar 7 Tampilan Laman Log In



Gambar 8 Tampilan Laman Dashboard



Gambar 9 Tampilan Autorisasi



Gambar 10 Tampilan Pengisian Identitas

Penyusunan manual *book* berfungsi sebagai tahapan-tahapan yang disusun berdasarkan fungsi fitur yang terdapat pada *website*. Kami mengerjakan manual *book* admin *user management* sebagai seseorang yang melakukan pendataan awal pada *website* sebelum ditindak lanjuti oleh kepala dinas dari pemerintah OKI. Berikut merupakan tampilan manual *book* yang mendefinisikan *website* sebagai petunjuk *user*: Sebagai gambaran untuk Project LPSE dapat dilihat pada gambar 7 sampai dengan gambar 10.

**Pengetahuan Bermanfaat Dalam Proses Pelaksanaan**

Adapun pelaksanaan segala kegiatan pemasaran dan *customer-oriented* ini sudah sesuai dengan teori *Marketing Communication* (Kotler dan Keller 2016, 580). *Marketing*

*communications* yaitu semua upaya terkait bisnis yang dilakukan oleh seorang *account manager* sebagai perwakilan PT Abbauf Mulia Konsultan Teknologi untuk menyampaikan informasi dan meng-*influence* klien atau pelanggan untuk menggunakan produk atau jasa yang diperjualbelikan secara langsung maupun tidak langsung. Dalam proses pemasaran yang dilakukan dalam *marketing communications* salah satunya dengan telemarketing atau *public relations* (Veronica et al, 2022) .

Kegiatan marketing yang dilakukan oleh *account manager* juga menjadi pengetahuan yang dimanfaatkan untuk bisa meningkatkan kemampuan berkomunikasi serta menyampaikan konsep atau materi mengenai produk atau jasa dari PT Abbauf Mulia Konsultan Teknologi. Kemampuan berkomunikasi ini akan menjadi bekal *soft skill* yang bisa bermanfaat dalam setiap kegiatan apapun bahkan dibidang apapun.

Pengiriman segala surat penawaran melalui *email* atau jasa pengiriman memberikan pengetahuan bahwa *marketing public relation* bisa dilakukan secara *indirect* atau tidak langsung dalam hal ini “menjemput bola” dan peluang supaya klien bisa tertarik dengan produk atau jasa dari PT Abbauf Mulia Konsultan Teknologi.

## **PENUTUP**

Proses magang yang telah berlangsung selama 5 bulan memberikan pengalaman dan pembelajaran yang berharga sebagai bekal untuk menempuh duni kerja. Selain itu, kehadiran para mentor yang kompeten dibidangnya serta lingkungan kerja perusahaan sangat membantu proses magang selama 5 bulan di PT Abbauf Mulia Konsultan Teknologi. Mentor yang sangat komunikatif, terbuka, serta selalu siap sedia untuk membantu memberikan kesan yang tidak terlupakan (Sabila et al., 2022). Adapun hal-hal berharga yang telah didapatkan selama mengikuti program ini:

1. Pemegang diberikan kesempatan untuk terlibat aktif dalam kegiatan marketing perusahaan dengan berkomunikasi secara langsung maupun tidak langsung dengan klien.
2. Pemegang diberikan kesempatan untuk belajar hal baru terkait layanan pengadaan secara elektronik (LPSE) yang berisi *project* besar untuk perusahaan.

Kegiatan magang yang sudah terlaksana berjalan dengan baik dan tanpa kendala apapun, namun terdapat hal-hal yang perlu diperhatikan:

1. Bagi peserta magang diharapkan untuk menjaga sikap dan tutur kata serta aturan yang telah ditetapkan untuk tetap menjaga nama baik kampus.
2. Bagi pihak mitra penyelenggara diharapkan bisa ditingkatkan kembali dalam penyampaian materi serta keputusan supaya tidak menimbulkan kerancuan.
3. Bagi pihak penyelenggara MBKM diharapkan bisa ditingkatkan kembali kinerja dari *website* atau aplikasi Kampus Merdeka karena terkadang operator kurang cepat dalam menjawab pertanyaan yang masih kurang jelas

Berdasarkan keterbatasan tersebut maka pemegang menyarankan untuk:

1. Kehadiran mentor yang bisa mengingatkan kembali untuk menjaga sikap dan juga kata-kata setiap peserta magang agar tetap menjaga kondusif dalam bekerja.
2. Mentor melakukan komunikasi terlebih dahulu sebelum menyampaikan keputusan atau materi supaya bisa satu suara dan dipahami dengan baik informasi yang disampaikan.

3. Dilakukan pembaharuan aplikasi maupun *website* secara berkala untuk meminimalisir *error* atau *bandwith*, dan juga respon dari operator bisa secara *direct* dengan beberapa kontak resmi.

#### **REFERENCES:**

- Aji, A. B. 2017. Fakultas Teknik – Universitas Muria Kudus 153. *Prosiding SNATIF Ke-4 Tahun 2017*, 153–160.
- Dartina, V. 2015. Strategi Komunikasi Persuasi Sales and Account Manager Dalam Mempertahankan Pelanggan. *Jurnal Humaniora*, 109–121.
- Hayaty, M., & Meylasari, D. 2018. Implementasi Website Berbasis Search Engine Optimization (SEO) Sebagai Media Promosi. *Jurnal Informatika*, 5(2), 295–300. <https://doi.org/10.31294/ji.v5i2.4027>
- Hermanto, M. T. 2022. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Word-Of-Mouth Intention Pada Pelanggan Sushi Tei Di DKI Jakarta, 93.
- Karmudiandri, A., & Susanto, Y. K. 2022. *Developing Omni Channel Financial dan Operational Kalbe pada PT Karya Hasta Dinamika*. 1(1), 15–22.
- Kotler and Keller. 2016. *Marketing Management*. PEARSON.
- Nugroho, A. F., Ghazi, M., & Purbasari, R. R. N. 2022. *Kegiatan Magang Sebagai Profit and Revenue Growth Analyst pada PT Tirta Investama*. 1(1), 27–34.
- Ramadhan, F. D., Karmudiandri, A., & Firnanti, F. 2022. *LearnMAPWay Certified Independent Study Program di PT Mitra Adiperkasa Tbk*. 1(1), 7–14.
- Sabila, D. A., Ghazi, M., & Pradipta, A. 2022. *Magang Bersertifikat Community Intern di Zenius Education*. 1(1), 35–44.
- Suryani, T. 2013. *Perilaku Konsumen di Era Internet: Implikasinya Pada Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Veronica, C., Ghazi, M., & Detiana, T. 2022. *Internship Report as Commercial, Project Operations and Strategy at Grab*. 1(1), 23–26.