

## KONTRIBUSI MAHASISWA MAGANG DALAM AKTIVASI CO-LEARNING SPACE UNTUK PENINGKATAN UMK DI OK OCE INDONESIA

**Amanda Berliana Putri, Arton Briyan Prasetyo, Stella, Satriyo Wibowo**

Trisakti School of Management, Jl. Siliwangi No. 74, Bekasi, Indonesia

E-mail: Amandaber22@gmail.com; Arton@stietrisakti.ac.id; stl@stietrisakti@ac.id; str@stietrisakti.ac.id

### **Abstract**

*This Internship Final Report was written to explain how the writer's activities during her Internship in OK OCE Indonesia through Magang Bersama Kampus Merdeka which was held by the Ministry of Education, Culture, Research and Technology of the Republic Indonesia, OK OCE is a social movement in job creation through the entrepreneurial movement. In this Report, it will be explained how the writer's daily life as a part of the 3<sup>rd</sup> batch of apprentice participants OK OCE Indonesia in the research and learning division in the Project "Activation of Co-Learning Space to Improve Competence and Competitiveness of MSEs". As for this Report, it will be explained how the writer's supports MSMEs in Indonesia in efforts to digitalize businesses by referring to the seven OK OCE curriculum standards*

**Keywords:** OK OCE, Association, Training, Assistance

### **Abstrak**

Laporan akhir magang ini ditujukan untuk menjelaskan bagaimana kegiatan penulis saat menjalani magang di OK OCE Indonesia melalui program Magang Bersama Kampus Merdeka yang diselenggarakan oleh Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi Republik Indonesia (Kemdikbud), OK OCE merupakan suatu gerakan sosial dalam penciptaan lapangan kerja melalui gerakan kewirausahaan. Di dalam laporan ini akan dijelaskan bagaimana keseharian penulis sebagai bagian dari peserta magang batch 3 OK OCE Indonesia pada divisi research and learning dalam project "Aktivasi Co-Learning Space Untuk Peningkatan Kompetensi dan Daya Saing UMK". Adapun di dalam laporan ini akan dijelaskan bagaimana penulis dalam mendampingi UMKM di Indonesia dalam upaya digitalisasi usaha dengan mengacu pada tujuh standar kurikulum OK OCE.

**Kata Kunci:** OK OCE, Perkumpulan, Pelatihan, Pendampingan

## **PENDAHULUAN**

Lingkungan kerja saat ini semakin kompetitif dan menuntut *profesionalisme* dari individu pencari kerja. Tingginya persaingan kerja membuat kompetensi dan pengalaman kerja menjadi *asset* terpenting yang harus dimiliki oleh mahasiswa pada akhir masa studi sarjana. Keterampilan dan pengalaman kerja tersebut tidak hanya memudahkan proses adaptasi di dunia kerja yang sebenarnya, tetapi juga membantu mahasiswa dalam belajar mengenai dunia serta budaya kerja yang sebenarnya.

Magang Bersertifikat Kampus Merdeka merupakan program yang dibentuk oleh Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi Republik Indonesia (Kemdikbud RI). Melalui magang ini, merupakan sebuah kesempatan untuk mahasiswa dapat belajar bagaimana bekerja secara lintas departemen, memahami budaya perusahaan, dan berpartisipasi dalam membuat dampak nyata bagi perusahaan.

OK OCE Indonesia merupakan gerakan sosial dalam penciptaan lapangan pekerjaan dan dapat meningkatkan penghasilan masyarakat melalui kewirausahaan. Dalam lingkup kepengurusannya, OK OCE membuka kesempatan bagi mahasiswa Indonesia melalui program magang merdeka melalui lima divisi yang ada yakni divisi *Financial Learning, Human Resources, Marketing and Communication, Operation, Research and Learning*, dimana mahasiswa tersebar dalam berbagai divisi dapat bergabung menjadi satu dan berperan sebagai penggerak yang melakukan pelatihan dan pendampingan bersama UMKM dengan mengacu standar kurikulum tujuh tahapan OK OCE. Adapun tujuh tahapan OK OCE ialah:

#### **1. Pendaftaran**

Pada tahap ini, penggerak memberikan arahan kepada para pelaku usaha UMKM untuk mendaftarkan diri di laman *okoce.net*. Keuntungan menjadi bagian dari OK OCE yakni, pelaku usaha UMKM berkesempatan untuk dapat mendaftarkan merek usahanya secara gratis melalui OK OCE, selain itu juga berkesempatan untuk dapat menemukan dan bergabung dengan banyak komunitas sekitar wilayahnya.

#### **2. Pelatihan**

Setelah melakukan pendaftaran, para pelaku usaha akan diberikan pelatihan mengenai pemasaran, keuangan dan hal terkait lainnya yang berguna untuk kemajuan dari usaha yang didirikannya melalui *workshop-workshop* yang dilakukan secara rutin oleh OK OCE.

#### **3. Pendampingan**

Dengan adanya pendampingan, para penggerak OK OCE akan semakin intensif dalam melakukan pendekatan kepada para pelaku usaha, karena di tahap ini, penggerak yang tergabung dan terpilih dalam OK OCE, akan membantu para pelaku usaha dalam mengatasi permasalahannya, bahkan dapat diikutsertakan untuk terjun langsung ke lapangan.

#### **4. Perizinan**

Perizinan merupakan suatu tombak penting bagi para pelaku usaha, dengan adanya perizinan menyatakan bahwa usaha memiliki legalitas yang sah, dengan legalitas yang sah dapat meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap usaha yang dibangun. Oleh karenanya, OK OCE membentuk program pendaftaran merek secara gratis pada laman *website* nya, dimana OK OCE bersama dengan *ISG Consulting* memberikan akses pendaftaran merek secara gratis bagi UMKM yang ingin mendaftarkan merek dagangnya.

#### **5. Pemasaran**

Selain perizinan, pemasaran merupakan salah satu strategi dalam menyampaikan produk agar produk dapat dikenal oleh banyak orang. Pemasaran harus dibuat semenarik mungkin untuk dapat menarik banyak calon pelanggan, OK OCE melalui penggerak-penggerak yang tergabung akan membantu para pelaku usaha UMKM dalam melakukan pemasaran yang tepat, baik itu dalam bentuk *online* ataupun *canvassing*.

#### **6. Pelaporan Keuangan**

Laporan keuangan merupakan hal yang harus dimiliki oleh UMKM, setidaknya walaupun hanya dibuat menggunakan kertas. Pentingnya laporan keuangan akan memudahkan para pelaku usaha UMKM apabila nantinya mereka membutuhkan modal untuk usahanya.

#### **7. Permodalan**

Permodalan merupakan sejumlah dana yang digunakan untuk menjalankan kegiatan usaha. Tahap ketujuh ini berkaitan dengan tahap ke enam yakni pelaporan keuangan. Para pelaku usaha apabila membutuhkan modal agar usahanya dapat berkembang lebih baik lagi, mereka dapat melakukan pinjaman kepada lembaga keuangan baik bank maupun nonbank yang ada di Indonesia, untuk melakukan pinjaman atau mengajukan permodalan, para pelaku usaha UMKM diharuskan untuk sudah memiliki laporan keuangan yang terstruktur dan terorganisir, dengan adanya pencatatan laporan

keuangan yang terstruktur rapih akan membuat Lembaga keuangan dapat lebih mempercayai pelaku usaha dan mempermudah dalam memberikan pinjaman.

## ANALISIS DAN PEMBAHASAN

### Kegiatan/Pekerjaan Rutin Berulang

Kegiatan yang berlangsung selama berulang yakni melakukan pendampingan kepada UMKM sekitar wilayah terlebih di JABODETABEK. UMKM menurut (Setiawati dan Widyartati, 2017) merupakan singkatan dari Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, kedudukan UMKM di Indonesia saat ini merupakan pemain utama dalam kegiatan ekonomi di berbagai sektor, salah satunya seperti yang ada pada data BPS dan BEKRAF per tahun 2018, industri kreatif di Indonesia saat ini didominasi oleh 3 bidang industri, yakni kuliner sebesar 67,66%, fashion sebesar 15.01% dan Kriya 14.56% (Source: DataBPS).

Menurut peraturan pemerintah No. 7 tahun 2021 atau PP UMKM kriteria modal usaha UMKM berdasarkan usaha mikro, memiliki kekayaan modal usaha maksimal Rp 1.000.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, usaha kecil memiliki kekayaan modal usaha lebih dari Rp 1.000.000.000 – Rp 5.000.000.000 dan tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha dan terakhir untuk usaha menengah memiliki kekayaan modal usaha lebih dari Rp 5.000.000.000 – 10.000.000.000 dan tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

Sebelum melakukan pendampingan kepada UMKM, peserta magang diwajibkan mengikuti kegiatan pembekalan materi dari para mentor yang ada di OK OCE selama 2 bulan penuh terhitung dari bulan Agustus sampai dengan September 2022. Dimana dalam pembekalan tersebut, peserta magang diwajibkan untuk mengisi *logbook* yang kemudian diunggah melalui *google clasroom* agar peserta magang lebih dalam untuk memahami materi yang disampaikan oleh para mentor. Pembekalan materi yang diberikan dari awal Agustus sampai dengan September 2022, secara garis besar mencakup hal-hal yang berkaitan dengan kewirausahaan, seperti ilmu tentang bagaimana melakukan proses perizinan merek, pemasaran produk melalui digitalisasi, mencari dan mendapatkan permodalan dari Lembaga keuangan bank maupun nonbank.

Setelah pembekalan materi diberikan, peserta magang diwajibkan dalam melakukan pendampingan, OK OCE melakukan pembagian kelompok kecil, agar terfokus pada pendampingan UMKM, dimana satu kelompok terbagi atas 3-4 orang dari divisi yang berbeda, tujuan dari perbedaan divisi tersebut agar permasalahan yang terjadi di UMKM menemukan solusi di tangan yang tepat. Dalam hal ini kelompok kecil disebut sebagai penggerak atau mentor yang ditugaskan untuk mencari dan mendampingi UMKM-UMKM sekitar wilayah Jakarta, Bogor, Depok, Tangerang dan Bekasi. Adapun kriteria UMKM yang didampingi yaitu sebagai berikut:

1. UMKM wilayah Jakarta, Bogor, Depok, Tangerang dan Bekasi
2. Usaha minimal sudah berjalan selama satu tahun;
3. *Owner* usaha tidak melakukan sambilan dengan hal lain yang menyebabkan usaha tersebut stagnan;
4. Pencarian UMKM yang belum terdigitalisasi.

Terdapat 2 UMKM dampingan yang berasal dari wilayah berbeda, dimana memiliki permasalahan yang berbeda, yaitu:

#### **Arsya Official**

Merupakan usaha baju anak dan kulot wanita berasal dari Tangerang yang sudah berdiri sejak tahun 2018 di bidang *fashion* baju anak dan kulot wanita, dimana segmentasi pasar dari usaha ini pun dari kalangan ibu rumah tangga yang memiliki anak dengan rentang usia 1-11 tahun. Dengan harga mulai

dari Rp13.000,00 yang dimana dengan harga yang sangat terjangkau tersebut pelaku usaha dapat dengan mudah menjangkau segmentasi pasarnya. Dalam menjalankan usahanya *Arsya Official* tidak luput dari adanya kendala permasalahan, yaitu:

**1. Belum Memiliki Perizinan**

Perizinan usaha merupakan salah satu hal yang penting, karena perizinan ini merupakan bentuk legalitas yang dimiliki oleh usaha tersebut (Diana et al. 2022). Oleh karena itu, pembuatan legalitas usaha seperti NIB dan pendaftaran Hak Atas Kekayaan Intelektual sangat diperlukan.

**2. Pencatatan Keuangan Manual**

Pelaporan keuangan merupakan hal penting lainnya dalam usaha, dengan adanya pencatatan keuangan yang terstruktur meskipun itu manual, akan membantu bisnis apabila mengalami kesulitan untuk memperoleh pendanaan melalui Badan Usaha Milik Negara (BUMN). Selain itu dengan adanya pencatatan keuangan, dapat menjadi modal awal bagi UMKM untuk mengambil keputusan dalam pengelolaan usahanya, keputusan yang dimaksud ialah terkait dengan pengembangan pasar, penentuan harga, dan lain-lain, selain itu dengan pencatatan keuangan yang terstruktur, para pelaku usaha akan mengetahui bisnis yang dijalankan apakah untung atau rugi.

**3. Kurangnya Melakukan Pemasaran**

Pemasaran memiliki definisi yaitu proses sosial dimana individu dan kelompok mendapatkan apa yang dibutuhkan dan diinginkan melalui 3 hal (Kotler dan Keller 2016, 14) yaitu: *Creating* (menciptakan), *Offering* (Menawarkan) dan *Exchanging* (Bertukar). *Arsya official* dalam melakukan proses penawaran (*offering*), hanya melakukan penawaran melalui grup *facebook* dan *whatsapp business* dengan relasi yang dimilikinya saja, dimana *arsya official* belum melakukan pemasaran diluar dari hal tersebut.

**4. Kurangnya Tenaga Kerja**

Dalam membangun bisnis tentunya ada sedikit banyaknya peran orang lain untuk membantu, baik itu dalam hal produksi sampai pengemasan. *Arsya official* dalam melakukan proses pemasaran hingga pengemasan dilakukan sendiri, sehingga terkadang pelaku usaha kewalahan dalam melakukan pengemasan barang hingga pengiriman.

Dengan adanya permasalahan yang telah teridentifikasi, dalam hal ini penyelesaian yang dilakukan yakni melakukan penyelesaian masalah tersebut dengan berlandaskan pada standar kurikulum tujuh tahapan OK OCE, yaitu:

**1. Pendaftaran**

Melakukan pendaftaran Nomor Induk Berusaha (NIB) yang diperlukan untuk legalitas usaha *Arsya Official* melalui *Online Single Submission (OSS)* serta membantu dalam melakukan proses pendaftaran Hak Atas Kekayaan Intelektual (HAKI) melalui perantara OK OCE secara gratis dengan syarat pelaku bisnis harus bergabung menjadi anggota komunitas di OK OCE dengan mendaftar di *okoce.net*.

**2. Pelatihan**

Memberikan pelatihan melalui pengadaan *workshop* yang diadakan oleh OK OCE baik secara *online* maupun *offline* sesuai dengan kebutuhan pelaku usaha, *workshop* tersebut seringkali berkaitan dengan *scale up* profit yang merupakan salah satu hal yang dibutuhkan oleh para pelaku usaha.

**3. Pendampingan**

Membantu pelaku usaha dalam mengatasi dan menjalani bisnisnya melalui pendampingan baik secara *online* maupun *offline* Seperti kendala yang terjadi pada *arsya official*, dalam hal ini membantu dalam mendampingi untuk penjualan produk, mendampingi dalam pendaftaran HAKI.

**4. Perizinan**

Dengan adanya perizinan terlihat bahwa usaha memiliki legalitas yang sah, bentuk perizinan yang

dibutuhkan oleh Arsy Official yaitu Nomor Induk Berusaha (NIB) dan pendaftaran HAKI, dimana hal tersebut sudah terealisasi selama pendampingan.

#### **5. Pemasaran**

Pembuatan konten pemasaran untuk *social media*, dalam hal ini pemasaran yang dilakukan melalui media *Instagram*, *Tiktok* dan *Facebook*. Teknik yang digunakan dalam pemasaran masih menggunakan Teknik *word of mouth*, mengutip pendapat (J.Supranto dan Nanda L, 2011) yang dibaca dari artikel (Saputra dan Ardani, 2020), WOM atau *word of mouth* merupakan Teknik menukar informasi mengenai kualitas suatu produk, jasa atau hal lainnya yang dimana hal tersebut dapat mempengaruhi keputusan pembelian pada konsumen. Dalam hal ini arsy official melakukan pemasaran menggunakan Teknik WOM kepada relasi teman, saudara melalui media sosial yang dimilikinya untuk meningkatkan penjualan.

#### **6. Pelaporan Keuangan**

Melakukan pencatatan keuangan dari yang melakukan pencatatan secara manual beralih kepada pencatatan secara digital melalui aplikasi digital yang tersedia yaitu Qasir.

#### **7. Permodalan**

Tahap terakhir berkaitan dengan tahap sebelumnya yakni pelaporan keuangan. Dengan adanya pencatatan keuangan yang terstruktur dan tersusun dengan baik akan memudahkan pelaku usaha dalam mendapatkan permodalan usaha dari lembaga keuangan baik bank maupun nonbank.

### **Janlomara (Jajanan Lokal Mama Ira)**

Janlomara merupakan salah satu usaha yang bergerak di bidang kuliner dan telah berdiri sejak tahun 2018. Usaha ini dilatarbelakangi karena pemilik usaha yang gemar memasak, produk dari janlomara sendiri tidak terlepas dari jajanan lokal khas nusantara yang dikemas dalam bentuk yang lebih *modern* seperti lumpia medan, kroket makaroni *mozzarella*, nasi bakar, ayam *crispy*, mie goreng dan lainnya. Segmentasi pasar dari janlomara yakni mahasiswa dan pekerja kantoran terkhusus wilayah Jakarta Barat dan Tangerang. Kualitas dan rasa yang sangat otentik dengan khas nusantara serta harga yang masih sangat terjangkau dimulai dari Rp5.000,00 membuat janlomara sampai saat ini masih diminati oleh konsumen nya.

Dalam menjalankan usahanya, janlomara juga tidak luput dari adanya permasalahan yang dihadapi, permasalahan tersebut antara lain:

#### **1. Belum Memiliki Perizinan**

Usaha Janlomara masih belum memiliki perizinan seperti Nomor Induk Berusaha atau NIB yang mana NIB tersebut merupakan dokumen penting untuk Janlomara dapat melakukan pendaftaran *Food Delivery* seperti *Go-Food*, *Grab-Food* dan *Shopee Food*.

#### **2. Tidak Konsisten dalam Membuat Konten Pemasaran**

Pemasaran merupakan tombak dari sebuah usaha, kegiatan yang diperlukan oleh pelaku usaha untuk meningkatkan penjualan dan menjaga kelangsungan hidup usaha tersebut (Fadilah dan Nawawi, 2022). Janlomara merupakan bisnis yang bergerak di bidang kuliner, untuk itu pemasaran di *social media* merupakan hal yang harus diutamakan, agar usaha ini dapat jauh lebih berkembang.

#### **3. Kurangnya Tenaga Kerja**

Karena kurangnya tenaga kerja, terkadang sering membuat pemilik usaha janlomara merasa tidak sanggup dalam menyiapkan pesanan yang terlampaui banyak, baik itu mulai dari persiapan bahan masakan hingga proses memasak. Yang dimana dampak dari hal tersebut, membuat pesanan terkadang sedikit memakan waktu lebih untuk sampai ke konsumen.

#### **4. Ingin Bekerja Sama dengan Mitra *Food Delivery***

Karena usaha janlomara bersifatnya adalah *pre-order*, hal tersebut membuat konsumen hanya dapat memesan ketika sedang *pre-order*, maka dari itu hal tersebut membuat pemilik usaha berkeinginan

untuk dapat bekerja sama dengan mitra *food delivery* agar konsumennya tidak hanya dapat membeli saat *pre-order*, namun dapat melakukan pemesanan setiap harinya.

#### **5. Tidak Memiliki Pelaporan Keuangan**

Janlomara tidak melakukan pencatatan keuangan baik secara manual maupun aplikasi, yang membuat transaksi masuk maupun keluar sulit untuk dilacak, serta karena hal itu juga, terkadang pemasukan hasil penjualan dengan uang pribadi seringkali tercampur.

Dengan adanya permasalahan yang telah teridentifikasi, dalam hal ini penyelesaian yang dilakukan yakni melakukan penyelesaian masalah tersebut dengan berlandaskan pada standar kurikulum tujuh tahapan OK OCE, yaitu:

##### **1. Pendaftaran**

Mengarahkan Janlomara untuk melakukan pendaftaran pada laman *okoce.net* agar mendapatkan akses untuk dapat melakukan pendaftaran perizinan dengan mudah. Setelah mendaftar untuk bergabung menjadi bagian dari komunitas, Janlomara dibantu untuk melakukan pendaftaran NIB atau nomor induk berusaha yang diperlukan untuk legalitas usaha Janlomara selain itu juga berfungsi untuk melakukan pendaftaran pada mitra *food delivery*.

##### **2. Pelatihan**

Memberikan pelatihan terkhususnya cara melakukan *scale up* profit dengan mengarahkan Janlomara untuk mengikuti *workshop-workshop online* maupun *offline* yang akan diadakan oleh OK OCE Indonesia.

##### **3. Pendampingan**

Melakukan pendampingan dengan membantu mengatasi kendala yang dialami oleh Janlomara, seperti melakukan pendampingan untuk proses memasarkan produk saat *pre-order*, membantu dalam pendaftaran NIB, membuat konten pemasaran.

##### **4. Perizinan**

Perizinan yang dibutuhkan yakni mendaftar NIB melalui laman *website (OSS) Online Single Submission* untuk menjadi salah satu dokumen legal dalam upaya mendaftarkan produknya ke mitra *food delivery*, Janlomara saat ini sudah terdaftar sebagai salah satu mitra *grabfood*.

##### **5. Pemasaran**

Pembuatan konten untuk media sosial *Instagram* harus dilakukan secara konsisten, dalam hal ini diperlukan jadwal konten baik itu harian ataupun mingguan, Janlomara saat ini konsisten dalam membuat konten seperti, konten testimoni, konten video *reels* dan konten edukatif tentang makanan serta poster hari-hari besar, pembuatan konten tersebut bertujuan agar Janlomara dapat lebih menjangkau serta dapat membangun kepercayaan konsumen.

##### **6. Pelaporan Keuangan**

Melakukan pencatatan keuangan dengan menggunakan aplikasi digital *web mobile* yaitu Qasir.

##### **7. Permodalan**

Hingga saat ini Janlomara belum menemukan kesulitan terkait dalam permodalan, namun langkah lebih baik apabila mempersiapkan sejak awal langkah dalam mendapatkan permodalan, yaitu dimulai dari melakukan pencatatan keuangan. Dengan adanya pencatatan keuangan yang sudah terstruktur dan tersusun dengan rapih, akan memudahkan pelaku bisnis dalam memperoleh permodalan usaha apabila bisnis sedang mengalami kesulitan modal.

#### **Kegiatan/Pekerjaan Non Rutin**

Kegiatan nonrutin yang dijalani selama magang masih berkaitan dengan latar belakang dari OK

OCE Indonesia, yaitu membuat acara dengan bertemakan “*Workshop Digital Entrepreneurship*”. Kegiatan ini dibentuk dan dikhususkan untuk UMKM-UMKM dampingan peserta magang *batch 3* OK OCE Indonesia namun tidak menutup kesempatan untuk para pelaku usaha diluar dampingan agar bisa mengikuti kegiatan ini. Terbentuknya *workshop* ini bertujuan untuk membantu UMKM-UMKM Indonesia agar lebih menyadari bahwa saat ini penting sekali untuk memahami dan beralih kepada digital, baik itu mulai dari penjualan, membuat konten promosi, dan lainnya.

### **Deskripsi Acara *Workshop Digital Entrepreneurship***

Menjelang berakhirnya masa magang, membuat peserta magang *batch 3* OK OCE Indonesia ingin memberikan sesuatu hal yang dapat bermanfaat terlebih untuk kepada UMKM pilihan, Dalam hal ini, sebelum membuat acara webinar yang bertemakan “*Workshop Digital Entrepreneurship*” dengan topik “Digital Dalam Berbisnis, Bikin Omset Naik Drastis”, peserta magang merdeka OK OCE *batch 3* telah melakukan identifikasi masalah terhadap masing-masing UMKM dampingan, dimana kumpulan dari masalah UMKM yang terjadi tersebut diharapkan dapat ditemukan solusinya dalam acara webinar yang diselenggarakan.

### **Prosedur Pelaksanaan Acara *Workshop Digital Entrepreneurship***

Pelaksanaan webinar dilaksanakan pada tanggal 09 November 2022. Dimana acara dibagi menjadi 2 sesi:

1. Sesi 1 membahas mengenai literasi keuangan dengan topik memanfaatkan aplikasi Qasir, kemudian;
2. Sesi 2 yang membahas mengenai kiat sukses berbisnis makanan di *marketplace*.

### **PENGETAHUAN YANG DIMANFAATKAN DALAM PROSES PELAKSANAAN**

Dalam menyelesaikan projek bersama UMKM-UMKM dampingan, Adapun beberapa pengetahuan yang dimanfaatkan dalam proses pelaksanaan, yakni:

#### **1. *The 9 Building Blocks***

Sebelum melakukan pendampingan intens terhadap UMKM, tentunya sebagai peserta magang, harus mengetahui seluk beluk terkait dengan UMKM yang didampingi, dalam hal ini, tugas dari peserta magang sebelum akan mendampingi UMKM adalah melakukan Analisa mengenai 9 blok bangunan *Business Model Canvas* atau *BMC*, 9 blok tersebut merupakan sebuah pondasi atau bangunan bagi para pelaku usaha terutama UMKM yang dapat menjadi strategi dalam peningkatan omset dan juga dapat membuat bisnis lebih terstruktur (Osterwalder dan Pigneur 2010, 14). Sembilan blok bangunan *Business Model Canvas* tersebut terdiri atas:

1. *Customer segments*
2. *Value propositions*
3. *Channels*
4. *Customer relationship*
5. *Revenue streams*
6. *Key resources*
7. *Key activities*
8. *Key partnerships*
9. *Cost structure*

#### **2. *Teori Marketing Communication Mix***

Dalam melakukan pendampingan kepada UMKM, tentunya tidak terlepas dari melakukan aktivitas

pemasaran dan penjualan, tujuan dari adanya pemasaran yakni untuk dapat melibatkan audiens yang beragam, adanya pemasaran juga berperan sebagai bagian dari perusahaan dalam menjelaskan aktivitasnya di berbagai platform online (Kotler dan Keller 2016, 581). Dengan adanya pemasaran yang unik serta menarik tentunya akan membuat audiens tertarik dengan apa yang dipromosikan dan hal tersebut tidak menutup kemungkinan dapat meningkatkan penjualan.

## SIMPULAN

Setelah melalui proses perjalanan magang selama kurang lebih 5 bulan, memberikan banyak sekali pengalaman baru serta bekal yang berharga bagi peserta magang untuk lebih siap dalam memasuki dunia kerja yang profesional. Selain itu dengan didampingi oleh mentor-mentor yang sangat berkompeten dan komunikatif serta rekan sesama peserta magang yang berasal dari latar belakang budaya yang berbeda membuat pengalaman magang ini sangat begitu terkesan dan menyenangkan. Selama mengikuti program magang ini, terdapat banyak hal-hal berharga yang didapatkan, yaitu:

1. Meningkatkan skill dalam berkomunikasi, karena pada dasarnya dalam kegiatan magang ini, interaksi yang terjalin lebih banyak kepada peserta magang dan UMKM dampingan
2. Membantu UMKM secara intens selama kurang lebih 2 bulan pendampingan dan menghasilkan profit sebesar 60%
3. Memproduksi konten-konten untuk diunggah ke laman social media UMKM dampingan
4. Berkesempatan untuk mengikuti dan mendampingi UMKM dalam kegiatan permohonan fasilitasi pendaftaran kekayaan intelektual (HAKI) yang diadakan oleh Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif.

Adapun keterbatasan secara keseluruhan, program magang ini sudah berjalan dengan baik, namun hanya terdapat keterbatasan yang berkaitan dengan proses operasional yang sekiranya diperlukan perhatian lebih dari pihak penyelenggara yaitu Kemdikbud RI, yakni jadwal penutupan pendaftaran MBKM seringkali diundur yang menyebabkan periode magang yang harusnya berjalan selama 6 bulan saat ini hanya berlangsung kurang lebih 5 bulan, karena hal tersebut alhasil berdampak pada *final project* yang tidak mencapai target yang diharapkan. Berdasarkan keterbatasan yang ada, peserta MBKM merekomendasikan yaitu pembukaan serta pendaftaran magang ditentukan dan ditetapkan dari awal, sehingga tidak ada pengunduran waktu yang akan berdampak pada kegiatan magang kedepannya.

## REFERENCES:

- Diana, Laksmi, Izzatira Akbhari, Ariqotul Fadhilah, dan Hammada Hidayaturracman. 2022. "Pembuatan Nomor Induk Berusaha (NIB) Untuk Kesadaran Legalitas Usaha Bagi UMKM Kelurahan Dukuh Sutorejo." *Jurnal Penyuluhan dan Pemberdayaan Masyarakat* 01 (02): 81–88.
- Fadhilah, Adinda Rizki, and Zuhrinal M. Nawawi. 2022. "Strategi Pemasaran Produk Pakaian Toko Ahock Terhadap Konsumen di Kota Dolok Masihul." *Jurnal Ilmu Komputer, Ekonomi dan Manajemen (JIKEM)* 2 (1): 923–26.
- Kotler and Keller. 2016. *Marketing Management*. PEARSON. Kotler and Keller.
- Osterwalder, Alexander, and Yves Pigneur. 2010. *Business Model Generation*. John Wiley and Sons, Inc., Hoboken, New Jersey.
- Saputra, Ardani. 2020. "Pengaruh Digital Marketing, *Word of Mouth*, dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian." *E-Jurnal Manajemen*, 9(7): 3.
- Setiawati, Ira. dan Widyartati. 2017. "Pengaruh Strategi Pemasaran Online Terhadap Peningkatan Laba UMKM." *Strategi Komunikasi Pemasaran*, no. 20: 1–5.