

UPAYA PENGENALAN MANAJEMEN PEMASARAN PADA SISWA BINAAN ASAK SATHORA

Miharni Tjokrosaputro¹, Kennt Lorents² & Christine Angelica³

¹Program Studi Manajemen, Universitas Tarumanagara, Jakarta
Surel: miharnit@fe.untar.ac.id

ABSTRACT

Marketing management is a science that may be applied to various sectors. The field of marketing is regarded as one of the business world's spearheads. As a result, high school students should be introduced to marketing management as early as possible so that they comprehend the necessity of marketing management early on. This voluntary work project will teach ASAK Sathora High School students in Jakarta about marketing management. The counseling method was employed in this activity. The implementation of this planned activity will be carried out on Wednesday, 9 November 2022, directly at the St. Thomas Rasul church, Bojong Indah, West Jakarta. This community service activity started with counseling as an effort to introduce ASAK Sathora High School students to Marketing Management in various fields. The output target to be achieved is publication articles/proceedings.

Keywords: *introduction , marketing management, high school student*

ABSTRAK

Manajemen Pemasaran adalah salah satu rumpun ilmu yang dapat berguna bagi semua bidang. Pada dunia bisnis, bidang pemasaran dikenal sebagai salah satu ujung tombak dunia usaha. Oleh karenanya, pengenalan tentang manajemen pemasaran sebaiknya dapat diperkenalkan sedini mungkin pada siswa SMA, sehingga siswa SMA dapat memahami pentingnya manajemen pemasaran sejak dini. Program pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk memperkenalkan manajemen pemasaran kepada siswa SMA binaan ASAK Sathora, Jakarta. Metode yang dipakai dalam kegiatan ini adalah metode penyuluhan. Pelaksanaan kegiatan ini rencananya akan dilaksanakan pada hari Rabu, tanggal 9 November 2022, secara langsung di gereja Santo Thomas Rasul, Bojong Indah, Jakarta Barat. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dimulai dari penyuluhan sebagai upaya untuk memperkenalkan siswa SMA Binaan ASAK Sathora pada Manajemen Pemasaran di berbagai bidang. Target luaran yang akan dicapai adalah artikel publikasi / prosiding.

Kata Kunci: pengenalan, manajemen pemasaran, siswa SMA

1. PENDAHULUAN

Analisis situasi

Kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah untuk memperkenalkan Manajemen Pemasaran kepada siswa SMA Binaan ASAK Sathora , Jakarta. Manajemen Pemasaran adalah salah satu rumpun ilmu yang banyak dibutuhkan pada berbagai bidang bisnis, dan terus berkembang dari masa ke masa. Selain itu, Manajemen Pemasaran sering disebut menjadi ujung tombak pada dunia usaha (Yosep et al., 2020). Oleh karenanya, penting bagi siswa untuk mengenal Manajemen Pemasaran sedini mungkin.

Manajemen Pemasaran adalah seni dan ilmu memilih pasar sasaran dan mendapatkan, mempertahankan, dan menumbuhkan pelanggan melalui penciptaan, penyampaian, dan penyampaian nilai pelanggan yang unggul (Kotler et al., 2019). Setiap jenis usaha membutuhkan manajemen pemasaran untuk menyampaikan produknya kepada konsumen dan bertujuan mendapatkan keuntungan (Kotler & Keller, 2016). Bahkan peran marketing semakin meluas dari waktu ke waktu, dimana salah satu peran pemasaran adalah menciptakan permintaan atas produk/jasa yang ditawarkan (Kotler, 2018). Selain itu, dengan perkembangan jaman dan didorong pandemi Covid-19 yang terjadi belakangan ini, peran pemasaran secara digital makin meningkat (Dunakhe & Panse, 2021). Oleh karenanya, pengenalan manajemen pemasaran juga dibutuhkan bagi siswa SMA yang berniat untuk membuka UMKM setelah lulus SMA.

Pengenalan manajemen pemasaran bagi anak SMA diharapkan dapat menjadi dasar bagi siswa dalam membuat strategi dalam bisnis yang mungkin akan mereka buat di kemudian hari. Hal ini disebabkan karena kemampuan pemasaran terbukti dapat berperan signifikan dalam kemajuan suatu perusahaan (Foroudi et al., 2017). Disamping itu, jika para siswa berniat menjadi entrepreneurs, maka peran manajemen pemasaran sangat dibutuhkan bagi kemajuan bisnis (Asheq & Hossain, 2019). Demikian pula, jika para siswa berniat meneruskan usaha dari keluarganya (Mura, 2020).

Adapun mitra dari pengabdian kepada masyarakat ini adalah SMA Binaan ASAK Sathora. ASAK adalah kepanjangan dari Ayo Sekolah Ayo Kuliah. Awal mula program Ayo Sekolah lahir dari seorang umat Paroki Bojong Indah, Santo Thomas Rasul (Sathora) yaitu Bapak Justinus Yanto Jayadi Wibisono. Saat ini sudah ada 55 paroki di KAJ (Keuskupan Agung Jakarta) yang menjalankan program Ayo Sekolah. Di KAJ, program Ayo Sekolah sudah menyantuni 4.920 anak. Sedangkan program Ayo Kuliah menyantuni 719 anak dan 35 anak di seminari. Maka jumlah total anak santun program Ayo Sekolah Ayo Kuliah (ASAK) adalah 5.674 anak dengan 3.211 orang penyantun, dengan jumlah alumni sebanyak 1.800 orang. Adapun mitra dari pengabdian kepada masyarakat ini adalah anak-anak SMA kurang mampu binaan ASAK paroki Santo Thomas Rasul, Kembangan, Jakarta Barat.

Berdasarkan pembicaraan dengan ketua ASAK Sathora (ibu Lanny Tee), dengan adanya pengenalan manajemen pemasaran bagi siswa SMA Binaan ASAK Sathora, maka diharapkan dapat menjadi bekal bagi para siswa untuk lebih memahami tentang ilmu bisnis, dan bisa memberikan gambaran untuk siswa-siswi yang berminat akan meneruskan ke Fakultas Ekonomi dan Bisnis di Universitas. Selain itu, pengetahuan yang didapat bisa dipraktekkan oleh para siswa secara mandiri apabila siswa hendak mencoba berbisnis. Oleh karenanya, beliau berharap tim PKM dari Untar dapat memberikan penyuluhan tentang pengenalan manajemen pemasaran kepada siswa – siswi di SMA Binaan ASAK Sathora.

Berdasarkan latar belakang tersebut diatas, maka pengabdian kepada masyarakat yang diusulkan adalah pembekalan tentang pengenalan manajemen pemasaran untuk anak SMA Binaan ASAK Sathora, Jakarta.

Permasalahan mitra

Berdasarkan pembicaraan dengan ketua ASAK Sathora, dapat disimpulkan bahwa ada dua masalah yang dialami mitra pengabdian kepada masyarakat yang dapat dibantu oleh tim PKM dari FEB Universitas Tarumanagara. Masalah yang pertama adalah memberi pengenalan tentang Manajemen Pemasaran bagi para siswa SMA Binaan ASAK Sathora yang akan melanjutkan ke perguruan tinggi, khususnya yang akan melanjutkan ke Fakultas Ekonomi dan Bisnis. Diharapkan dengan penjelasan dari tim PKM Universitas Tarumanagara akan membantu para siswa untuk mendapatkan kejelasan tentang jurusan manajemen di Perguruan Tinggi. Secara khusus, kami akan memperkenalkan Fakultas Ekonomi dan Bisnis (FEB) secara lebih detil, mengingat fakultas ekonomi dan bisnis adalah fakultas yang memiliki lulusan yang banyak dibutuhkan dunia kerja.

Permasalahan yang kedua adalah memberi bekal kepada para siswa tentang pentingnya manajemen pemasaran sedini mungkin. Hal ini penting dilakukan mengingat beberapa dari siswa berminat untuk melanjutkan studi sambil memiliki usaha. Berdasarkan pembicaraan dengan pihak sekolah, para siswa belum memiliki gambaran tentang manajemen pemasaran. Dengan adanya tim PKM dari Universitas Tarumanagara, diharapkan para siswa dapat sedikit

mengenal tentang pentingnya manajemen pemasaran dalam berbisnis, mengingat manajemen pemasaran adalah ujung tombak dalam suatu usaha.

Berdasarkan pembicaraan tentang permasalahan mitra tersebut diatas, maka dapat disimpulkan bahwa kegiatan pengabdian masyarakat tentang pengenalan Manajemen Pemasaran kepada siswa SMA Binaan ASAK Sathora penting untuk dilakukan.

Solusi permasalahan

Berdasarkan analisis situasi pada Bab I, maka solusi yang ditawarkan pada kegiatan PKM ini adalah upaya pengenalan manajemen pemasaran bagi siswa-siswa SMA Binaan ASAK Sathora . Pengenalan manajemen pemasaran ini diberikan berupa penyuluhan selama sehari untuk anak SMA Binaan ASAK Sathora di Jakbar, yang akan disampaikan oleh tim PKM FEB yang disertai dengan tanya jawab dengan siswa-siswa yang menjadi peserta. Berbagai topik dikemukakan agar siswa-siswa memperoleh gambaran tentang manajemen pemasaran secara umum. Selain itu, anak-anak SMA tersebut akan diberi penjelasan tentang fakultas ekonomi dan bisnis sebagai payung dari rumpun ilmu manajemen pemasaran.

Dengan memberikan upaya pengenalan tentang manajemen pemasaran kepada siswa Binaan ASAK Sathora kelas XI, diharapkan para siswa dapat sedikit memahami tentang manajemen pemasaran dan bagi siswa yang melanjutkan ke Fakultas Ekonomi dapat lebih mudah menentukan pilihan.

2. METODE PELAKSANAAN PKM

Metode yang dipakai dalam Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini adalah metode penyuluhan pembekalan pengenalan manajemen pemasaran bagi anak SMA Binaan ASAK Sathora di Jakarta Barat. Hal ini digunakan untuk memberikan gambaran kepada anak SMA tentang manajemen pemasaran. Selain itu, anak-anak SMA tersebut dapat memahami tentang manajemen pemasaran dan dapat mempraktekkan secara mandiri dalam kehidupan mereka.

Materi yang akan diberikan dalam Pengabdian Kepada Masyarakat terdiri dari:

1. Pengenalan tentang Manajemen
2. Pengenalan tentang Manajemen Pemasaran
3. Pengenalan tentang Bauran Pemasaran

Tahapan metode pelatihan dalam pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat tersebut terdiri dari:

1. Penyuluhan Pengenalan tentang Manajemen Pemasaran bagi anak SMA Binaan ASAK Sathora
2. Penyuluhan Pengenalan tentang Manajemen Pemasaran dan pembagian jurusan di fakultas ekonomi dan bisnis.
3. Tanya jawab

Rencana kegiatan yang diusulkan akan dilaksanakan secara luring di gereja Santo Thomas Rasul dengan diikuti oleh kelas XII. Kegiatan ini akan dilakukan pada sekitar bulan Oktober – November 2022 selama satu hari yang dimulai dengan acara pembukaan, pembagian materi, penjelasan isi materi, dan tanya jawab.

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini didukung penuh oleh perguruan tinggi Universitas Tarumanagara melalui dana yang diberikan kepada tim pengusul PKM. Tim pengusul adalah tim yang telah memperoleh sertifikasi dosen, sehingga setiap semester pasti akan melakukan Tri Dharma Perguruan Tinggi, salah satunya adalah kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM).

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Kegiatan PKM dilaksanakan pada hari Rabu, tanggal 9 November 2022, secara langsung di gereja Santo Thomas Rasul, Bojong Indah, Jakarta Barat. Total peserta dalam acara tersebut adalah 34 orang. Tahapan kegiatan Pembekalan tentang Pengenalan Manajemen Pemasaran kepada siswa SMA Binaan ASAK Sathora . Bagi Siswa SMA Binaan ASAK Sathora ini terbagi menjadi 3 tahap, yaitu: (1) tahap persiapan, (2) tahap pelaksanaan, dan (3) tahap pelaporan. Gambaran secara rinci untuk masing-masing tahapan akan diuraikan dalam paparan berikut ini:

Tahap Persiapan

Tahap persiapan dimulai pada bulan Juli 2022, dimana tim penulis mengawali kegiatan persiapan kegiatan PKM dengan penyusunan proposal dan melakukan identifikasi masalah pada mitra. Untuk itu, penulis menghubungi ketua ASAK Sathora (Ibu Lannie Tee) dan melakukan wawancara untuk menemukan kebutuhan mitra.

Berdasarkan wawancara yang telah dilakukan dan setelah proses identifikasi masalah selesai, maka masalah dirumuskan dalam proposal PKM. Setelah itu, proposal kegiatan tersebut disampaikan kepada pihak mitra dengan judul kegiatan “Pengenalan Manajemen Pemasaran kepada siswa SMA Binaan ASAK Sathora”. Beberapa hari kemudian penulis mendapatkan surat pernyataan kesediaan yang ditandatangani oleh ketua ASAK Sathora

Penyusunan materi pelatihan yang akan diberikan kepada para peserta pelatihan dibuat sejak bulan September 2022. Materi pelatihan yang disusun terdiri dari:

1. Perkenalan
2. Apa itu Manajemen
3. Apa itu manajemen pemasaran
4. Pentingnya manajemen Pemasaran bagi Siswa SMA
5. Tanya jawab
6. Penutup

Materi PKM secara penuh dapat dilihat pada lampiran. Adapun perlengkapan penunjang yang dipersiapkan oleh tim antara lain materi pelatihan dan pemberian dana untuk keperluan internal ASAK Sathora dan penyediaan makan malam bagi peserta.

Tahap pelaksanaan

Pelaksanaan PKM diadakan pada tanggal 9 Oktober 2022 pada pukul 18.00-20.30. Peserta yang hadir sebanyak 34 orang, yaitu: 3 orang tim PKM, 24 siswa SMA Binaan ASAK Sathora, 2 orang tua siswa, 2 mahasiswa binaan ASAK, dan 3 orang pengurus ASAK.

Adapun susunan acara pada saat berlangsungnya kegiatan adalah sebagai berikut:

Tabel 1

Susunan Acara Kegiatan Pemberian Motivasi Kuliah bagi siswa SMA Binaan ASAK Sathora

Jam	Acara
18.00 – 18.05	- Pembukaan dan Doa oleh Ketua ASAK Sathora
18.05 – 18.10	- Perkenalan dari tim PKM FEB Untar
18.10 – 19.00	- Penyampaian Materi

19.00 – 19.15	- Tanya Jawab dan foto bersama
19.15 – 19.20	- Penutup (ASAK)

Acara berjalan lancar, dan siswa-siswi SMA Binaan ASAK Sathora menanggapi dengan antusias dengan beberapa pertanyaan.

Gambar 1

Foto screenshot rapat sebelum kegiatan PKM



Gambar 2

Foto kegiatan PKM



Gambar 3

Foto kegiatan PKM



Tabel 2

Hasil pengukuran kegiatan PKM bagi anak SMA binaan asak sathora

	Pertanyaan	Jawaban terbanyak	Persentase
1	Kelas	12	57,1%
2	Jurusan	IPS	57,1%
3	Fakultas yang diinginkan	Ekonomi dan Bisnis	28,6%

4	Penyampaian materi	Sangat baik	57,1%
5	Materi Seminar	Berguna/Sangat Berguna	50%
6	Apakah anda sudah mengetahui tentang Manajemen?	Jelas	57,1%
7	Apakah anda sudah mengetahui tentang Manajemen Pemasaran?	Jelas	71,4%
8	Apakah anda sudah mengetahui tentang apa saja yang bisa dipasarkan?	Jelas	64,3%
9	Apakah anda sudah mengetahui tentang apa saja yang perlu dipertimbangkan saat memasarkan barang/jasa?	Jelas	71,4%
10	Apakah anda sudah mengetahui tentang pentingnya Manajemen Pemasaran?	Jelas	71,4%
11	Apabila tim dari FEB Untar ingin berbagi tentang hal-hal lain, apakah bp/ibu dan adik-adik bersedia ambil bagian?	Ya, saya bersedia	57,1%

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan PKM berupa “Pengenalan Manajemen Pemasaran Pada Siswa Binaan ASAK Sathora” perlu dilakukan agar Siswa Binaan ASAK Sathora dapat mengetahui tentang apa itu manajemen, manajemen pemasaran dan pentingnya pemasaran. Sehingga siswa memiliki gambaran atau ilmu yang bisa dipakai kedepannya dalam menjalankan suatu bisnis. Adapun hasil kuesioner menunjukkan bahwa siswa dapat memahami pengenalan manajemen pemasaran dengan jelas.

Masukan dan saran yang dapat diberikan adalah program-program pengabdian kepada masyarakat ini haruslah diadakan secara berkala dan tatap muka, karena melihat tingkat kebutuhan siswa-siswa yang tinggi dalam menentukan jenjang pendidikan kedepannya dan juga agar siswa-siswa dapat memperhatikan dan dapat menyerap ilmu dengan lebih baik.

Ucapan Terima Kasih (*Acknowledgement*)

Tim pelaksana PKM mengucapkan terima kasih kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM) Universitas Tarumanagara yang telah memberikan kontribusi dana kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat dan juga kepada Siswa Binaan serta pengurus ASAK Sathora yang terlibat dalam kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat sehingga kegiatan ini dapat berjalan dengan lancar

REFERENSI

- Asheq, A. Al, & Hossain, M. (2019). SME performance: impact of market, customer and brand orientation. *Academy of Marketing Studies Journal*, 23(1), 1–9.
- Dunakhe, K., & Panse, C. (2021). Impact of digital marketing – a bibliometric review. *International Journal of Innovation Science*. <https://doi.org/10.1108/IJIS-11-2020-0263/FULL/XML>
- Foroudi, P., Gupta, S., Nazarian, A., & Duda, M. (2017). Digital technology and marketing management capability: achieving growth in SMEs. *Qualitative Market Research*, 20(2), 230–246. <https://doi.org/10.1108/QMR-01-2017-0014/FULL/XML>
- Kotler, P. (2018). Why broadened marketing has enriched marketing. *AMS Review 2018 8:1*, 8(1), 20–22. <https://doi.org/10.1007/S13162-018-0112-4>
- Kotler, P., Keller, K., Brady, M., Goodman, M., & Hansen, T. (2019). *Marketing Management: 4th European Edition*. Pearson UK.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). Marketing Management. Global Edition. In *Global Edition*. <https://doi.org/10.1080/08911760903022556>
- Mura, L. (2020). Marketing Management of Family Businesses: Results of Empirical Study. *International Journal of Entrepreneurial Knowledge*, 8(2), 56–66. <https://doi.org/10.37335/ijek.v8i2.118>
- Yosep, M. A., Sudaryo, Y., Kusumawardani, A., & Limakrisna, N. (2020). Implementation Of Digital Marketing To Increase Satisfaction And Impact On The Image Of Banking Pt Bank Central Asia Tbk. *Journal of Accounting and Finance Management*, 1(1), 37–43. <https://doi.org/10.38035/JAFM.V1I1.10>