

**STRATEGI DALAM MENINGKATKAN PENGUNJUNG
WISATA TAMAN RIA DI KABUPATEN DEMAK**

Laporan Magang MB-KM untuk
memenuhi sebagian persyaratan
Mencapai derajat Sarjana S1 Manajemen

Program Studi Manajemen



Disusun Oleh :

NAMA : KHOVIFAH INDRIYANI

NIM : 30401800172

**UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG
FAKULTAS EKONOMI PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SEMARANG
2021**

LEMBAR PENGESAHAN

Laporan Magang MB-KM

STRATEGI DALAM MENINGKATKAN PENGUNJUNG WISATA TAMAN RIA DI KABUPATEN DEMAK

Disusun Oleh :

NAMA : KHOVIFAH INDRIYANI

NIM : 30401800172

Telah disetujui oleh pembimbing dan selanjutnya
dapat diajukan dihadapan sidang panitia ujian Laporan Magang MB-KM
Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi
Universitas Islam Sultan Agung


Demak, 10 Januari 2022

Dosen Pembimbing Lapangan


(Dra. Hj Sitty Yualliatin, MM)

NIK.220491024

Dosen Supervisor


(Slamet Karyono, S.Sos)
NIP. 197804081999031005

LEMBAR PERSETUJUAN
LAPORAN MAGANG PROGRAM MB-KM
STRATEGI DALAM MENINGKATKAN PENGUNJUNG
WISATA TAMAN RIA KABUPATEN DEMAK
PADA BAGIAN PEREKONOMIAN DAN SUMBER DAYA ALAM
SEKRETARIAT DAERAH KABUPATEN DEMAK

Oleh :

Khovifah Indriyani
NIM. 30401800172

Telah dipertahankan di depan penguji

Susunan Dewan Penguji

Dosen Pembimbing Lapangan


(Dra. Hi Sitty Yualliatin, MM)

NIK.220491024

Dosen Penguji I

Prof. Dr. Drs.
Hendar, M.Si
2022.03.07
19:48:51 +07'00'


(Prof. Dr. Hendar, SE, M.Si.)

NIDN. 0602016301

Dosen Penguji II


Drs. Noor Kholis, MM

NIDN. 0619105901

Laporan akhir magang MB-KM telah diterima sebagai salah satu
persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen

Tanggal 10 Januari 2022

Ketua Studi Manajemen


Dr. H. Ardian Adhama, SE., M.M

NIDN. 0626027201

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN

Nama : Khovifah Indriyani
NIM : 30401800172
Program Studi : S1 Manajemen
Judul Laporan : Strategi Dalam Meningkatkan Pengunjung Wisata Taman Ria
di Kabupaten Demak

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul “ **Strategi Dalam Meningkatkan Pengunjung Wisata Taman Ria di Kabupaten Demak** “ merupakan karya peneliti sendiri dan tidak ada unsur plagiarisme dengan cara yang tidak sesuai etika atau tradisi keilmuan. Peneliti siap menerima sanksi apabila dikemudian hari ditemukan pelanggaran etika akademik dalam proposal penelitian ini



Semarang, 27 Mei 2022
Yang membuat pernyataan

Khovifah Indriyani
NIM. 30401800172

PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH

Saya yang menyatakan serta bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Khovifah Indriyani
NIM : 30401800172
Program Studi : S1 Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Universitas : Universitas Islam Sultan Agung Semarang

Bersama ini saya menyampaikan dengan sebenarnya bahwa skripsi saya yang memiliki judul “ **STRATEGI DALAM MENINGKATKAN PENGUNJUNG WISATA TAMAN RIA DI KABUPATEN DEMAK** “ dan mengizinkan untuk dijadikan hak milik fakultas ekonomi universitas islam sultan agung dan juga memberikan hak kebebasan *loyalty non eksklusif* guna di simpan, dialihkan media, di kelola di pusat data, di publikasi melalui internet atau sarana lain guna kepentingan akademik selama masih memakai nama penulis sebagai hak cipta.

Pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya. Apabila dikemudia hari dapat dibuktinya adanya pelanggaran hak cipta serta plagiarisme dalam skripsi ini, maka segala bentuk tuntutan hukum yang timbul akan saya tanggung secara pribadi tanpa melibatkan pihak Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung.

Semarang, 27 Mei 2022
Yang membuat pernyataan



Khovifah Indriyani
NIM. 30401800172

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum wr.wb

Puji Syukur Alhamdulillah Penulis panjatkan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa atas berkat, rahmat, taufik, dan hidayah-Nya. Sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan ini dengan judul "Strategi Dalam Meningkatkan Pengunjung Wisata Taman Ria Kabupaten Demak". laporan ini digunakan sebagai pengganti skripsi guna memenuhi persyaratan kelulusan. Laporan ini disusun berdasarkan hasil Magang Kerja pada Bagian Perekonomian dan Sumber Daya Alam Sekretariat Daerah Kabupaten Demak tanggal 1 April 2021 – 30 Juni 2021.

Adanya program baru yaitu kegiatan MB-KM sebagai sarana untuk mengenalkan mahasiswa pada kondisi nyata dilapangan. Program MB-KM yang telah diadakan oleh Universitas Islam Sultan Agung Semarang dapat membantu mahasiswa untuk menemukan suatu permasalahan dan solusi dalam Instansi. Saya menyadari bahwa dalam penyusunan laporan Magang program MB-KM penulis masih jauh dari kata sempurna.

Dalam penulisan laporan ini penulis banyak mendapat bantuan dari berbagai pihak, sehingga laporan ini dapat selesai pada waktunya. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada Bapak atau Ibu yang telah membantu penulis dan mendukung penulis di dalam melaksanakan Magang ini. Demikian juga penulis Mengucapkan terimakasih kepada pihak kantor dan pihak kampus yang telah memberikan bimbingan selama melaksanakan Magang, yaitu :

1. Allah SWT yang telah memberikan kesehatan sehingga dapat memperlancar penulis untuk menyelesaikan laporan
 2. Orang tua yang telah memberikan dukungan baik moral maupun material sehingga laporan ini dapat terselesaikan
 3. Dosen yang telah memberikan ilmu sehingga dapat memperluas wawasan penulis
 4. Rekan-rekan yang telah mendukung dan memberikan semangat dan tak bosannya memotivasi sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan ini.
- Semoga Allah SWT membalas dengan pahala yang besarnya kepada mereka atas dukungan dan kebaikan kepada penulis dalam melaksanakan penyusunan laporan ini

Atas bantuan dan kerjasamanya penulis ucapkan terimakasih dan semoga bermanfaat

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Demak , 20 Mei 2021



ABSTRAK

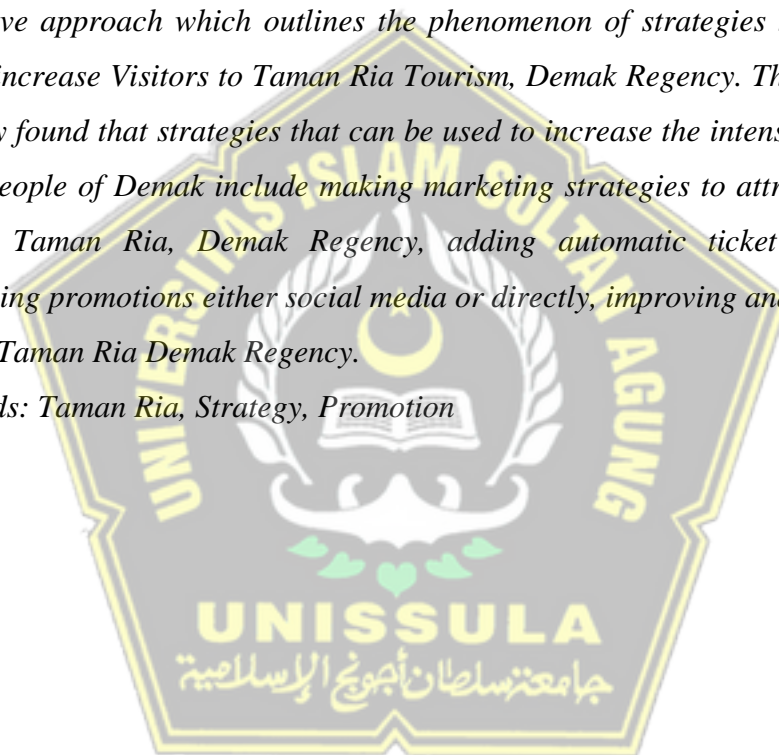
Taman Ria merupakan unit usaha PT Demak ANWUSA (Perseroda) Yang mana PT Demak ANWUSA merupakan salah satu BUMD milik Pemerintah Kabupaten Demak dengan pemegang usahanya yaitu Bupati Demak. Seiring berkembangnya Covid-19 di Inodnesia, Taman Ria mengalami sepi pengunjung yang berakibat pada turunnya pendapatan kota Demak. Penelitian ini bertujuan untuk menjawab rumusan permasalahan mengenai bagaimana strategi yang dapat dilakukan untuk meningkatkan Pengunjung Wisata Kabupaten Demak. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif yang mana menguraikan fenomena mengenai strategi yang dapat digunakan untuk meningkatkan Pengunjung Wisata Taman Ria Kabupaten Demak. Hasil penelitian mendapati jika startegi yang dapat digunakan untuk meningkatkan intensitas kunjungan masyarakat Demak antara lain yakni membuat strategi marketing untuk menarik minat wisatawan agar berkunjung ke Taman Ria Kabupaten Demak, menambah mesin tiket otomatis, menggencarkan promosi baik sosial media atau secara langsung, memperbaiki dan membaharui wahana Taman Ria Kabupaten Demak.

Kata Kunci: Taman Ria, Strategi, Promosi

ABSTRACT

Taman Ria is a business unit of PT Demak ANWUSA (Perseroda) where PT Demak ANWUSA is one of the BUMDs owned by the Demak Regency Government with its business holder, the Regent of Demak. Along with the development of Covid-19 in Indonesia, Taman Ria experienced a lack of visitors which resulted in a decrease in the income of the city of Demak. This study aims to answer the formulation of problems regarding how strategies can be carried out to increase Tourist Visitors of Demak Regency. This research uses a qualitative approach which outlines the phenomenon of strategies that can be used to increase Visitors to Taman Ria Tourism, Demak Regency. The results of the study found that strategies that can be used to increase the intensity of visits by the people of Demak include making marketing strategies to attract tourists to visit Taman Ria, Demak Regency, adding automatic ticket machines, intensifying promotions either social media or directly, improving and updating rides of Taman Ria Demak Regency.

Keywords: Taman Ria, Strategy, Promotion



DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN	i
LEMBAR PERSETUJUAN	ii
LAPORAN MAGANG PROGRAM MB-KM.....	ii
KATA PENGANTAR	iii
ABSTRAK	iv
DAFTAR ISI.....	v
BAB I PENDAHULUAN.....	1
BAB II PROFIL INSTANSI DAN AKTIVITAS MAGANG	4
2.1 Profil Instansi	4
2.1.1 Visi Misi Sekretariat Daerah Kabupaten Demak beserta Motto dan janji layanan	5
2.1.2 Struktur Organisasi	5
2.1.3 Profil Bagian Perekonomian dan SDA Sekretariat Daerah Kabupaten Demak	6
2.1.4 Deskripsi Tugas Bagian Perekonomian dan SDA Setda Kabupaten Demak	7
2.1.1 Sub Bagian Pembinaan BUMD dan BLUD	7
2.1.2 Sub Bagian Perekonomian.....	8
2.1.3 Sub Bagian Sumber Daya Alam.....	9
2.1.4 Bagan Struktur Organisasi Bagian Perekonomian dan Sumber Daya Alam Sekretariat Daerah Kabupaten Demak.....	11
2.2 Aktivitas Magang.....	11
BAB III IDENTIFIKASI MASALAH	13
3.1 PERMASALAHAN PADA INSTANSI	13
3.1.1 Permasalahan	13
3.1.2 Tabel Pengunjung Wisatawan dan Pendapatan Operasional.....	14
BAB IV	15
KAJIAN PUSTAKA.....	15
4.1 MARKETING MIX.....	15
4.1.1 MARKETING MIX MENURUT PARA AHLI	15
4.1.2 Tujuan Marketing Mix.....	18
BAB V.....	20
ANALISIS DAN PEMBAHASAN	20
5.1 Topik Pembahasan	20
5.1.1 Bagan Struktur Organisasi Taman Ria Kabupaten Demak	21
5.2 Analisis Data Perbandingan.....	23
5.2.1 Tabel Pengunjung Wisatawan Taman Ria Kabupaten Demak	24
5.2.2 Tabel Pendapatan Operasional Taman Ria Kabupaten Demak.....	24
BAB VI	25
KESIMPULAN DAN REKOMENDASI.....	25
6.1 Kesimpulan	25

6.2 Rekomendasi.....	25
BAB VII.....	27
REFLEKSI DIRI.....	27
7.1 Hal Positif dari Perkuliahan yang Bermanfaat terhadap Pekerjaan Selama Magang	27
7.2 Manfaat Magang terhadap Pengembangan Soft-Skill Mahasiswa.....	27
7.3 Manfaat Magang terhadap Pengembangan Kemampuan Kognitif Mahasiswa	27
7.4 Kunci Sukses Bekerja Berdasarkan Pengalaman Magang.....	28
7.5 Rencana Pengembangan Diri, Karir dan Pendidikan Mahasiswa.....	29
DAFTAR PUSTAKA	29
Lampiran Absen dan Logbook Bulan April	31
Lampiran Absen dan Logbook Bulan Mei.....	37
Lampiran Absen dan Logbook Bulan Juni	48
Lampiran Bimbingan	55
Lampiran penilaian	57



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan kota-kota di Indonesia begitu pesat menuju kota yang maju dan kompetitif. Seiring dengan pertumbuhan fisik kota yang kurang terkontrol, banyak menimbulkan masalah yang dapat mengganggu psikologis manusia, dimana mereka mudah stress dan tertekan. Begitu juga dengan pertumbuhan dan perkembangan kota Demak yang meliputi perkembangan jumlah penduduk, laju industrialisasi, serta pertumbuhan pemukiman, menciptakan kebutuhan baru akan adanya fasilitas rekreasi. Saat ini ketersediaan sarana rekreasi di Demak masih minim membuat masyarakat Demak dan sekitarnya berusaha mencari tempat untuk melepas keruwetan dan kesibukan dengan mendatangi tempat rekreasi di daerah pegunungan atau pantai di luar kota, walau dengan konsekuensi banyak menghabiskan waktu untuk perjalanannya. Kebutuhan akan berekreasi diharap dapat dipenuhi bagi warga kota tanpa harus jauh meninggalkan tempat tinggal mereka. Oleh karena itu diharapkan tersedianya fasilitas rekreasi yang terletak tidak jauh dari pusat kota. Selain itu ternyata penyediaan tempat rekreasi dalam skala fisik kota memegang peranan dalam memberi landmark bagi kota, dimana keberadaan fasilitas rekreasi baik dalam bentuk ruang tertutup maupun terbuka sebagai pusat kegiatan masyarakat kota akan mewarnai bentuk fisik kota bahkan bias membentuk citra dan identitas kota itu sendiri. Sudah waktunya penyediaan fasilitas rekreasi yang dekat dengan pusat kota mendapat perhatian lebih serius, fungsinya sebagai pelepas beban psikologis dan juga sebagai simpul pertemuan masyarakat kota menjadikannya fasilitas yang penting. Untuk memenuhi kebutuhan tersebut, maka direncanakan sebuah kawasan rekreasi Taman Ria. Taman Ria merupakan salah satu jenis rekreasi yang diharapkan dapat menarik minat pengunjung, dimana selain penyediaan fasilitas yang beragam dan interaktif, dibutuhkan juga penampilan bangunan yang atraktif. Dengan penyediaan Taman Ria diharapkan dapat memberi alternative baru bagi masyarakat Kota Demak dan sekitarnya dalam pemenuhan kebutuhan berekreasi serta mendukung Kota Semarang dan sekitarnya dalam pengembangan dari segi ekonomis, social budaya, dan pariwisata.

Taman Ria merupakan unit usaha PT Demak ANWUSA (Perseroda) Yang mana PT Demak ANWUSA merupakan salah satu BUMD milik Pemerintah Kabupaten Demak dengan pemegang usahanya yaitu Bupati Demak. Bupati Demak selaku pemegang saham PT Demak ANWUSA bertanggung jawab penuh atas pelaksanaan operasional perusahaan.

Dalam hal tersebut Bupati Demak mengangkat direksi dan dewan komisaris guna melaksanakan operasional dan pengawasan.

Terdapat 9 Badan Usaha Milik Daerah yaitu :

1. PT. BPR BKK Demak
2. PT. Demak Sarana Sehat (Perseroda)
3. PT. LKM Demak Sejahtera
4. PT. Bank Jateng
5. PT. BKK Jateng
6. Jankrida Jateng
7. PT. PRPP Jateng
8. PUDAM
9. PT. ANWUSA (Perseroda)

Dalam hal ini penulis memilih untuk meneliti salah satu BUMD yaitu PT. Aneka Wira Usaha dan terdapat 6 Unit Usaha dalam PT. ANWUSA yaitu :

1. Pabrik Es
2. SPBUN Morodemak
3. SPBUN Wedung
4. Wisata Bahari Morosari
5. PT. ANWUSA Gas Demak
6. Taman Ria Kabupaten Demak

Untuk melanjutkan penelitian. Penulis meneliti yang paling mendominasi penurunan pendapatan secara berturut-turut adalah Taman Ria Kabupaten Demak. Tidak hanya itu Taman Ria Kabupaten Demak juga terjadi penurunan pengunjung. Untuk itu perlu adanya gebrakan baru agar Taman Ria Kabupaten Demak menjadi Wisata yang banyak diminati Masyarakat dalam maupun luar. Praktik magang ini bertujuan untuk membantu



meningkatkan kinerja pemasaran dalam meningkatkan Pengunjung Wisata Taman Ria Kabupaten Demak.

Pengamatan dan pengumpulan data telah dilakukan selama 3 bulan magang di Bagian Perekonomian dan Sumber Daya Alam Sekretariat Daerah Kabupaten Demak. Kajian teori secara kritis telah dilakukan untuk menjelaskan beberapa masalah yang ditemui terkait Strategi Dalam Meningkatkan Pengunjung Wisata Taman Ria di Kabupaten Demak.

Melalui teori Marketing Mix telah ditemukan pentingnya Taman Ria Kabupaten Demak untuk meningkatkan kinerja pemasarannya. Dengan melakukan pengecekan secara langsung pada saat di lapangan dan pengecekan secara pembukuan. Penulis menawarkan solusi yang sangat menarik tentang Taman Ria Kabupaten Demak dalam mendorong kinerja pemasaran serta meningkatkan pengunjung yang berwisata di Taman Ria Kabupaten Demak.

1.2 Tujuan Magang

Beberapa tujuan yang dapat dicapai dalam pelaksanaan program magang ini adalah Dalam kegiatan magang, kita memiliki kesempatan untuk mengaplikasikan semua ilmu yang telah dipelajari di bangku kuliah dan mempelajari detail tentang seluk beluk standar kerja yang profesional. Pengalaman ini kemudian menjadi bekal dalam menjalani jenjang karir yang sesungguhnya . Selain itu Mahasiswa juga dapat menambah wawasan mengenai dunia industri dan meningkatkan keterampilan serta keahlian praktek kerja dan banyak manfaat yang di dapat bagi mahasiswa seperti Meningkatkan Wawasan Berkesempatan Untuk Dapat Pekerjaan Mendapat penghasilan tambahan Menambah skill dan ketrampilan baru.

Berikut adalah tujuan magang yaitu :

- a. Meningkatkan pengunjung Wisata Taman Ria Kabupaten Demak
- b. Pengoptimalan promosi Taman Ria Kabupaten Demak
- c. Meningkatkan pendapatan Taman Ria Kabupaten Demak
- d. Solusi penambahan tenaga kerja dan penambahan permainan anak

1.3 Sistematika Laporan

Adapun sistematika dalam laporan magang ini sebagai berikut :

1. Bab I Pendahuluan

Menjelaskan mengenai latar belakang masalah tentang Taman Ria Kabupaten Demak. Menjelaskan tujuan kegiatan magang serta menjelaskan tentang sistematika penulisan laporan magang.

2. BAB II Profil Instansi dan Aktivitas Magang

Menjelaskan mengenai profil sekretariat Kabupaten Demak beserta Bagian Perekonomian dan Sumber Daya Alam secara spesifik dan mengiuraikan seluruh aktivitas selama magang.

3. BAB III Identifikasi Masalah

Menjelaskan mengenai permasalahan tentang Taman Ria Kabupaten Demak

4. BAB IV Kajian pustaka

Menjelaskan tentang Teori-teori menurut para ahli dan menjelaskan teori tentang marketing mix



BAB II

PROFIL INSTANSI DAN AKTIVITAS MAGANG

2.1 Profil Instansi

Sekretariat Daerah Kabupaten Demak atau biasa disebut SETDA merupakan kantor koordinator seluruh satuan perangkat kerja pemerintah daerah guna mendukung kebijakan Kepala Daerah, Sekretariat Daerah yang berada di Jalan Kyai Singkil Nomor 7 Demak, Kode Pos 59511, Telepon : (0291) 685322, Faximile : (0291) 685625, E-mail : setda@demakkab.go.id.

2.1.1 Visi Misi Sekretariat Daerah Kabupaten Demak beserta Motto dan janji layanan

Visi :

Terwujudnya kualitas administrasi pemerintahan daerah yang bersih, profesional, efektif, efisien, dan akuntabel

Misi :

1. Meningkatkan kualitas aparatur pemerintahan daerah yang profesional, efektif, efisien, dan akuntabel berdasarkan prinsip reformasi birokrasi.
2. Membina dan mengembangkan budaya kerja yang "pasti"
3. Membina dan mengembangkan komunikasi dan koordinasi antar SKPD dan mitra kerja
4. Mensinergikan kebijakan pusat dan daerah

Motto :

Kami adalah PNS yang ideal (Ikhlas, Inovatif, Disiplin, Dedikasi, Empati, Akuntabel, Low Profile)

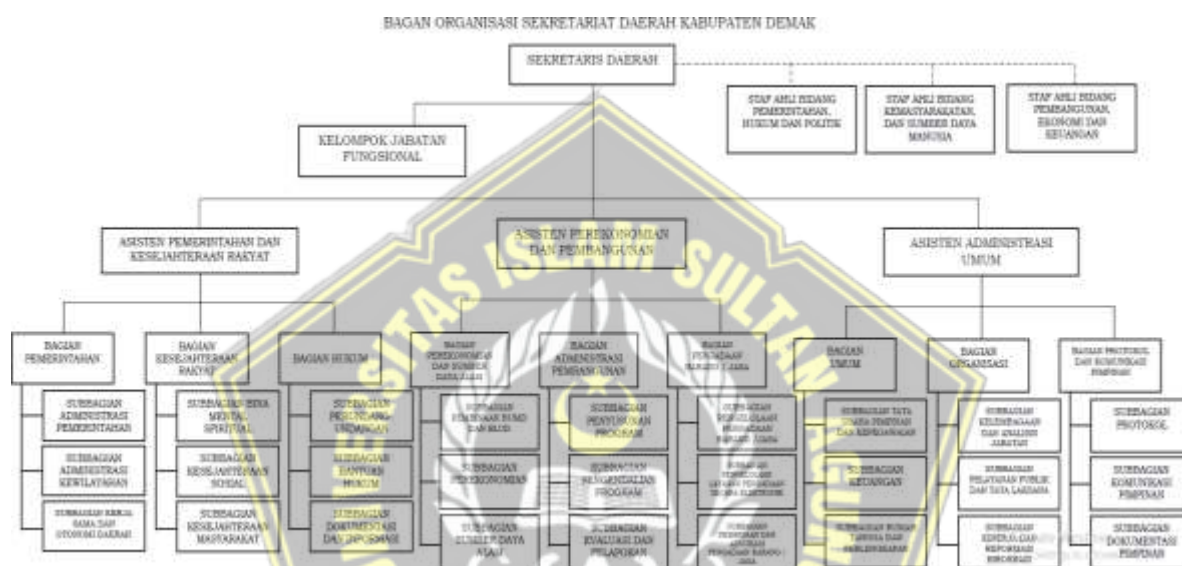
Janji Layanan :

Kami melayani dengan : Hati, Cepat, Tetap, dan Berkualitas

2.1.2 Struktur Organisasi

Berdasarkan peraturan bupati undang-undang Nomor 93 Tahun 2019 tentang Kedudukan Susunan Organisasi Tugas dan Fungsi Serta Tata Kerja Sekretariat Daerah dan Staf Ahli Bupati Kabupaten Demak. Sekretariat Daerah Kabupaten Demak dipimpin oleh Sekretris Daerah Kabupaten Demak dan dibantu oleh 3 orang Asisten dan 9 Kepala Bagian.

STRUKTUR ORGANISASI
SEKRETARIAT DAERAH KABUPATEN DEMAK



2.1.3 Profil Bagian Perekonomian dan SDA Sekretariat Daerah Kabupaten Demak

Tugas Sekretariat Daerah (setda) yang utama adalah sebagai koordinator seluruh satuan perangkat kerja pemerintah daerah untuk mendukung kebijakan Kepala Daerah agar desentralisasi dan tugas pembantuan dapat dipenuhi. Sekretariat Daerah sebagai instansi Pemerintah Daerah dijabat oleh seorang Sekretaris Daerah (Setda). Di lingkup Sekretariat Daerah terdapat Asisten, Staf Ahli Bupati dan 9 Bagian yang mana itu langsung di bawahi oleh Sekretaris Daerah Kabupaten Demak.

Bagian Perekonomian dan Sumber Daya Alam Sekretariat Daerah Kabupaten Demak merupakan salah satu organ Sekreatriat Daerah Kabupaten Demak. Adapun dasar pembentukan Sekreatriat Daerah Kabupaten Demak adalah berdasarkan Perda Nomor Peraturan Daerah Kabupaten Demak Nomor 5 Tahun 2016 tentang Pembentukan dan Susunan Perangkat Daerah Kabupaten Demak.

Bagian Perekonomian dan Sumber Daya Alam Sekretariat Daerah Kabupaten Demak dipimpin oleh seorang Kepala Bagian dan terbagi atas 3 Sub Bagian yaitu :

1. Subbagian Pembinaan BUMD dan BLUD;
2. Subbagian Perekonomian
3. Subbagian Sumber Daya Alam

2.1.4 Deskripsi Tugas Bagian Perekonomian dan SDA Setda Kabupaten Demak :

2.1.1 Sub Bagian Pembinaan BUMD dan BLUD

Kepala Subbagian Pembinaan BUMD dan BLUD mempunyai tugas melaksanakan sebagian tugas Kepala Bagian Perekonomian dan Sumber Daya Alam dalam penyiapan bahan perumusan kebijakan, penyiapan bahan pelaksanaan kebijakan, fasilitasi, pengoordinasian, pemantauan, pengelolaan, evaluasi dan pelaporan kegiatan di bidang pembinaan BUMD dan BLUD.

Untuk melaksanakan tugas sebagaimana dimaksud pada ayat (1), Kepala Subbagian Pembinaan BUMD dan BLUD mempunyai uraian tugas:

- a) menyusun rencana dan program kerja Subbagian Pembinaan BUMD dan BLUD;
- b) mempelajari dan melaksanakan peraturan perundangundangan yang terkait dengan Subbagian Pembinaan BUMD dan BLUD;
- c) membagi tugas, memberi petunjuk dan membimbing bawahan dalam melaksanakan tugas berdasarkan jabatan;
- d) melaksanakan konsultasi dan koordinasi dengan pihak terkait;
- e) menyiapkan bahan pengoordinasian perumusan kebijakan daerah bidang penanaman modal
- f) menyiapkan bahan perumusan penetapan kebijakan teknis pengelolaan Badan Usaha Milik Daerah dan Badan Layanan Umum Daerah;
- g) menginventarisasi dan menganalisis data dan bahan yang berkaitan dengan BUMD dan BLUD;
- h) menyiapkan bahan pembinaan pengelolaan Badan Usaha Milik Daerah dan Badan Layanan Umum Daerah;
- i) melaksanakan koordinasi dengan BUMD dan BLUD guna pengembangan BUMD dan BLUD;
- j) melaksanakan bimbingan teknis dalam rangka pengembangan kegiatan BUMD dan BLUD;
- k) melakukan analisa perkembangan dan pencapaian kinerja Badan Usaha Milik

Daerah dan dan Badan Layanan Umum Daerah;

- l) melaksanakan pembinaan dan pengembangan pengelolaan BUMD dan BLUD; m. melakukan monitoring dan evaluasi kinerja Badan Usaha Milik Daerah dan Badan Layanan Umum Daerah;
- m) melaksanakan penilaian prestasi kerja bawahan berdasarkan sasaran kerja pegawai dan perilaku kerja sesuai ketentuan;
- n) mengevaluasi hasil pelaksanaan kegiatan Subbagian Pembinaan BUMD dan BLUD berdasarkan program kerja;
- o) membuat laporan pelaksanaan kegiatan Subbagian Pembinaan BUMD dan BLUD sesuai dengan hasil pelaksanaan kegiatan;
- p) melaksanakan tugas kedinasan lain yang diberikan oleh atasan

2.1.2 Sub Bagian Perekonomian

Kepala Subbagian Perekonomian mempunyai tugas melaksanakan sebagian tugas Kepala Bagian Perekonomian dan Sumber Daya Alam dalam penyiapan bahan perumusan kebijakan, penyiapan bahan pelaksanaan kebijakan, fasilitasi, pengoordinasian, pemantauan, pengelolaan, evaluasi dan pelaporan kegiatan di bidang perekonomian.

Untuk melaksanakan tugas sebagaimana dimaksud pada ayat (1), Kepala Subbagian Perekonomian mempunyai uraian tugas:

- a) menyusun rencana dan program kerja Subbagian Perekonomian;
- b) mempelajari dan melaksanakan peraturan perundangundangan yang terkait dengan Subbagian Perekonomian;
- c) membagi tugas, memberi petunjuk dan membimbing bawahan dalam melaksanakan tugas berdasarkan jabatan;
- d) melaksanakan konsultasi dan koordinasi dengan pihak terkait;
- e) menyusun bahan dan data serta analisa pengembangan pariwisata, koperasi, UMKM, perindustrian, perdagangan, perhubungan, pekerjaan umum, penataan ruang, perumahan dan kawasan permukiman;
- f) menginventarisir dan menelaah data dan bahan yang terkait dengan pengembangan pariwisata, koperasi, UMKM, perindustrian, perdagangan, perhubungan, pekerjaan umum, penataan ruang, perumahan dan kawasan permukiman;
- g) menyusun bahan perumusan kebijakan pengembangan pariwisata, koperasi,

UMKM, perindustrian, perdagangan, perhubungan, pekerjaan umum, penataan ruang, perumahan dan kawasan permukiman;

- h) melaksanakan koordinasi dengan instansi terkait terhadap pelaksanaan kegiatan pengembangan pariwisata, koperasi, UMKM, perindustrian, perdagangan, perhubungan, pekerjaan umum, penataan ruang, perumahan dan kawasan permukiman;
- i) menyusun bahan penyusunan petunjuk pelaksanaan dan pedoman umum pengembangan pariwisata, koperasi, UMKM, perindustrian, dan perdagangan, perhubungan, pekerjaan umum, penataan ruang, perumahan dan kawasan permukiman;
- j) melaksanakan pemantauan, evaluasi dan pelaporan pengembangan pariwisata, koperasi, UMKM, perindustrian, perdagangan, perhubungan, pekerjaan umum, penataan ruang, perumahan dan kawasan permukiman;
- k) memfasilitasi dan pembinaan di bidang pengembangan pariwisata, koperasi, UMKM, perindustrian, perdagangan, perhubungan, pekerjaan umum, penataan ruang, perumahan dan kawasan permukiman;
- l) melaksanakan penilaian prestasi kerja bawahan berdasarkan sasaran kerja pegawai dan perilaku kerja sesuai ketentuan;
- m) mengevaluasi hasil pelaksanaan kegiatan Subbagian Perekonomian berdasarkan program kerja;
- n) membuat laporan pelaksanaan kegiatan Subbagian Perekonomian sesuai dengan hasil pelaksanaan kegiatan;
- o) melaksanakan tugas kedinasan lain yang diberikan oleh atasan.

2.1.3 Sub Bagian Sumber Daya Alam

Kepala Subbagian Sumber Daya Alam mempunyai tugas melaksanakan sebagian tugas Kepala Bagian Perekonomian dan Sumber Daya Alam dalam menyiapkan bahan perumusan kebijakan, menyiapkan bahan pelaksanaan kebijakan, fasilitasi, pengoordinasian, pemantauan, pengelolaan, evaluasi dan pelaporan kegiatan di bidang sumber daya alam.

Untuk melaksanakan tugas sebagaimana dimaksud pada ayat (1), Kepala Subbagian Sumber Daya Alam mempunyai uraian tugas:

- a) menyusun rencana dan program kerja Subbagian Sumber Daya Alam;
- b) mempelajari dan melaksanakan peraturan perundangundangan yang terkait

dengan Subbagian Sumber Daya Alam;

- c) membagi tugas, memberi petunjuk dan membimbing bawahan dalam melaksanakan tugas berdasarkan jabatan;
- d) melaksanakan konsultasi dan koordinasi dengan pihak terkait;
- e) menyusun bahan, data dan perumusan kebijakan di bidang pertanian, perkebunan, ketahanan pangan, peternakan, kelautan, perikanan, sumber daya alam dan lingkungan hidup;
- f) mengoordinasikan secara administratif atas pelaksanaan tugas perangkat daerah bidang pertanian, perkebunan, ketahanan pangan, peternakan, kelautan, perikanan, sumber daya alam dan lingkungan hidup;
- g) melaksanakan pemantauan dan evaluasi serta pelaporan di bidang pertanian, perkebunan, ketahanan pangan, peternakan, kelautan, perikanan, sumber daya alam dan lingkungan hidup;
- h) memfasilitasi dan pembinaan di bidang pertanian, perkebunan, dan ketahanan pangan, peternakan, kelautan, perikanan, sumber daya alam, dan lingkungan hidup;
- i) memfasilitasi kegiatan di bidang pertanian, perkebunan, dan ketahanan pangan, peternakan, kelautan, perikanan, sumber daya alam, dan lingkungan hidup;
- j. melaksanakan tata usaha bagian;
- j) melaksanakan penilaian prestasi kerja bawahan berdasarkan sasaran kerja pegawai dan dperilaku kerja sesuai ketentuan;
- k) mengevaluasi hasil pelaksanaan kegiatan Subbagian Sumber Daya Alam berdasarkan program kerja;
- l) membuat laporan pelaksanaan kegiatan Subbagian Sumber Daya Alam sesuai dengan hasil pelaksanaan kegiatan;
- m) melaksanakan tugas kedinasan lain yang diberikan oleh atasan.

2.1.4 Bagan Struktur Organisasi Bagian Perekonomian dan Sumber Daya Alam Sekretariat Daerah Kabupaten Demak sebagai berikut :

**STRUKTUR ORGANISASI
SEKRETARIAT DAERAH KABUPATEN DEMAK
BAGIAN PEREKONOMIAN DAN SDA**



2.2 Aktivitas Magang

Bentuk Kegiatan Magang selama masa pelaksanaan pada Sekretariat Daerah Kabupaten Demak Bagian Perekonomian dan Sumber Daya Alam meliputi :

1. Kegiatan pengagendaan surat meliputi kegiatan mencatat surat masuk, surat keluar, surat undangan, nota dinas, serta menyampaikan surat yang sudah diagenda kepada Kepala Bagian Perekonomian dan Sumber Daya Alam untuk diberikan disposisi serta mendistribusikan surat dari kepala bagian kepada Kasubag sesuai dengan dispo pimpinan.
2. Kegiatan administrasi surat menyurat terdiri dari menerima surat masuk, mengagenda surat, memberikan nomor surat keluar, memberikan nomor nota dinas, menyampaikan surat sesuai dengan alamat yang dituju dan menulis dispo dari pimpinan di papan kegiatan.
3. Kegiatan kearsipan meliputi kegiatan penyimpanan dokumen surat khususnya dokumen untuk subbagian pembinaan BUMD dan BLUD seperti laporan keuangan, undangan dan arsip surat keluar bagi BUMD.

4. Kegiatan praktik kerja lain nya yaitu mengunjungi Taman Ria Kabupaten Demak guna mengetahui kondisi atau perkembangan dari Taman Ria Kabupaten Demak.

Prosedur Kerja meliputi kepatuhan kedisiplinan waktu kerja, seragam kerja dan juga nilai-nilai budaya kerja pada organisasi Sekretariat Daerah Kabupaten Demak.

1. Jam Kerja

Jam kerja yang telah ditetapkan dengan jadwal sebagai berikut :

Hari	Seragam	Jam Masuk	Jam Pulang
Senin	Batik	7.30 WIB	15.30 WIB
Selasa	Batik	7.30 WIB	15.30 WIB
Rabu	Batik	7.30 WIB	15.30 WIB
Kamis	Batik	7.30 WIB	15.30 WIB
Jumat	putih	7.30 WIB	15.00 WIB

2. Seragam Kerja

Seragam Kerja untuk peserta magang kerja disesuaikan dengan aturan seragam kerja yang berlaku di Universitas serta dikombinasikan dengan seragam kerja yang berlaku di Sekretariat Daerah. Adapun seragam kerja ditetapkan sebagai berikut :

Senin : Bebas rapi menggunakan jas almameter kampus
Selasa-Kamis : Batik/Lurik
Jumlat : Batik/Bebas Rapi

3. Prosedur Tambahan yaitu dalam rangka mendukung program pencegahan dan penularan COVID-19 , peserta magang diwajibkan memakai masker.

Budaya Kerja Setda Kab. Demak

Sekretariat Daerah Kabupaten Demak mengembangkan budaya kerja yang disingkat dengan 10 budaya malu yaitu :

1. Terlambat masuk kantor
2. Tidak ikut apel
3. Sering tidak masuk kantor tanpa alasan
4. Sering minta izin tidak masuk kerja
5. Bekerja tanpa program
6. Pulang sebelum waktu
7. Sering meninggalkan meja kerja tanpa alasan penting
8. Bekerja tanpa pertanggung jawaban
9. Pekerjaan terbengkalai
10. Berpakai seragam tidak rapi dan tanpa atribut lengkap

BAB III

IDENTIFIKASI MASALAH

3.1 PERMASALAHAN PADA INSTANSI

Di dalam suatu Instansi pasti terdapat tanggung jawab masing-masing antar individu maupun kelompok, akan tetapi Instansi juga terdapat masalah baik masalah kecil maupun besar di dalam kantor yang harus diselesaikan bersama untuk didiskusikan guna mendapat kenyamanan antara satu sama lain. Terdapat permasalahan dalam instansi yaitu BUMD PT ANWUSA khususnya Unit Usaha Taman Ria Kabupaten Demak

3.1.1 Permasalahan

Dalam melaksanakan operasional usaha bisnisnya Taman Ria Kabupaten Demak tidak terlepas dari adanya tantangan dan hambatan atau permasalahan yang dihadapi, dan permasalahan yang dialami oleh Taman Ria Kabupaten Demak yaitu :

1. Menurunnya pengunjung wisata Taman Ria
2. Kurang nya jumlah tenaga kerja Taman Ria
3. Kurang nya promosi sosial media
4. Banyaknya permainan yang sudah tidak berfungsi
5. Menurun nya pendapatan Taman Ria

Untuk itu sangat dibutuhkan strategi yang dapat dilakukan untuk meningkatkan Pengunjung Wisata Kabupaten Demak agar kembali menjadi pusat wisata keluarga yang tuju baik dari kalangan anak-anak, dewasa maupun orang tua.

3.1.2 Tabel Pengunjung Wisatawan dan Pendapatan Operasional

Terdapat penurunan pengunjung Wisata Taman Ria Kabupaten Demak

No	Bulan	Wisatawan
1.	April	735 pengunjung
2.	Mei	816 pengunjung
3.	Juni	441 pengunjung

Terdapat penurunan pendapatan operasional

No	Tahun	Jumlah Pendapatan Operasional
1.	2019	Rp. 64,955,088,647
2.	2020	Rp. 60,174,638,880



BAB IV

KAJIAN PUSTAKA

4.1 MARKETING MIX

Marketing mix yaitu suatu strategi penjualan yang digunakan sebagai upaya menarik respon konsumen, untuk mengenali dan membeli barang atau jasa guna meningkatkan keuntungan perusahaan. Namun saat melakukannya, pengguna dituntut untuk memberikan informasi yang sesuai dengan keadaan. Tidak diperbolehkan melebih-lebihkan karena bisa merusak pemasaran itu sendiri.

Dalam upaya meraih keberhasilan usaha, dibutuhkan strategi pemasaran dan pengelolaan manajemen yang tepat. Maka dari itu mempelajari pengertian marketing mix adalah salah satu cara terbaik untuk menuju ke kesuksesan. Jadi hal ini mampu mempengaruhi meningkatnya keuntungan perusahaan. Berbagai pendapat marketing mix menurut para ahli menjelaskan betapa pentingnya hal ini dalam meningkatkan laba perusahaan. Berikut beberapa pengertian marketing mix:

4.1.1 MARKETING MIX MENURUT PARA AHLI

- Dhaimesta & Irwan

Menurut Dhaimesta dan Irwan marketing mix merupakan, suatu sarana yang digunakan oleh perusahaan untuk memenuhi keinginan serta kebutuhan pembeli. Jadi seluruh konsepnya berpatok pada respon konsumen terhadap produk. Bisa dikatakan bahwa perusahaan akan mengeksplor dahulu apa saja yang sedang disukai oleh kebanyakan masyarakat, bukan hanya dari satu tingkatan tapi bahkan seluruh lapisan. Hal ini bertujuan untuk memenuhi kebutuhan konsumen.

Tanpa adanya marketing mix ini, suatu usaha pasti tidak akan berjalan dengan baik. Karena manajemen dan pemasaran merupakan salah satu kunci kesuksesan dalam menjalankan bisnis, sehingga hal ini selalu fokus dipikirkan secara serius.

- Buchari Alma

Menurut pendapat Buchari Alma, marketing mix merupakan suatu strategi pemasaran yang berupa kombinasi dari berbagai kegiatan. Dengan begitu, bisa menciptakan hasil maksimal dan dapat mencapai target sesuai dengan keinginan perusahaan.

Strategi pemasarannya terdiri dari campuran aktivitas marketing yang dibuat sedemikian rupa sehingga dapat menguasai pasar dan memberikan kepuasan bagi para konsumen. Jadi bisa dikatakan bahwa semuanya telah direncanakan sematangnya untuk mencapai keberhasilan penjualan.

Hasil penjualan dengan hasil memuaskan memang tidak dapat diperoleh secara mudah, namun dengan usaha perusahaan dalam merencanakan strategi bisa membuat pencapaian lebih maksimal. Paduan yang selaras dan taktis akan menjadikan upaya pemasaran semakin menarik konsumen.

Kesimpulan dari marketing mix menurut para ahli yaitu marketing mix merupakan strategi pemasaran yang digunakan perusahaan untuk memenuhi keinginan serta kebutuhan pembeli guna menciptakan hasil yang maksimal dan dapat mencapai target bukan hanya dari satu tingkatan tapi seluruh lapisan.

Marketing mix memiliki konsep pemasaran yaitu 4P yang nantinya dipadukan. Dengan begitu, menciptakan suatu strategi jitu dalam menarik konsumen untuk membeli produk dari perusahaan Anda. Namun hal ini memang membutuhkan ketepatan rancangan dengan konsep seperti berikut:

- Produk (Product)

Produk merupakan elemen utama dalam menjalankan bisnis. Karena tanpa adanya hal ini, maka transaksi jual beli pun tidak dapat berlangsung. Maka dari itu, keberadaan stoknya harus tetap stabil dan tersedia sehingga tidak membuat konsumen merasa kecewa sebab kehabisan.

Namun, menciptakan sebuah produk baik berupa barang atau jasa harus disesuaikan dengan kebutuhan dan keinginan konsumen. Tambahkan berbagai inovasi menarik yang bisa membuatnya lebih terlihat oleh pelanggan dibanding lainnya. Maka dari itu, seorang pebisnis harus benar-benar memikirkannya secara serius. Karena di dalamnya harus terkandung berbagai nilai, kualitas, fungsional dan Unique Selling Proposition. Hal ini bertujuan untuk tetap bertahan di tengah-tengah kompetitor.

- Tempat (Place)

Tempat juga merupakan elemen pemasaran yang harus diperhatikan dengan baik, karena apabila lokasi pendistribusian sulit dijangkau pasti mempengaruhi minat beli konsumen. Jadi apabila ingin meraih kesuksesan dalam penjualan, maka pasanglah beberapa cabang untuk menyalurkan produk.

Selain pembukaan cabang di beberapa lokasi, Anda juga dapat membuat toko penjualan secara virtual. Terlebih lagi saat ini sudah sangat banyak terdapat pasar-pasar online yang banyak dikunjungi konsumen untuk mencari berbagai barang dan jasa sesuai kebutuhan mereka.

Berbagai kemudahan sudah ditawarkan saat ini untuk mencakup seluruh konsumen bukan hanya di dalam negeri, namun juga mampu melebar hingga ke

mancanegara. Maka dari itu, untuk untuk melancarkan marketing mix, perhatikan juga tempat pendistribusian agar lebih terjangkau.

Dalam penjualan suatu produk pastilah harus memiliki nilai jual berupa harga yang telah ditentukan sesuai modal awal pembuatan. Hal ini harus diperhatikan dengan baik agar kelak perusahaan tidak mengalami kerugian.

- **Harga (Price)**

merupakan sebuah nilai yang ditanamkan pada sebuah barang sebagai imbalan atas kerumitan proses dan tawaran inovasinya. Maka dari itu, pada umumnya penentuan nilainya diperhitungkan secara rinci serta detail karena perusahaan mengharapkan suatu keuntungan sebagai hasil kerja kerasnya.

Jadi sebagai pengusaha, apabila benar-benar serius membesarkan perusahaannya pasti akan menetapkan harga secara tepat. Sebab hal ini dapat menciptakan bauran pemasaran yang sempurna sehingga mampu menarik konsumen dengan mudah.

- **Promosi (Promote)**

Setelah memahami pengertian marketing mix dengan baik, maka Anda juga pasti paham bahwa hal yang satu ini tidak mungkin diabaikan begitu saja. Karena promosi merupakan alat penting dalam proses pemasaran produk kepada konsumen. Dengan promosi yang tepat, inovatif dan berkualitas akan mampu mempengaruhi para konsumen untuk mencoba produk andalan perusahaan. Karena sebagus apapun suatu barang atau jasa apabila tidak dirasakan terlebih dahulu, maka pelanggan tak akan mengetahui keunggulannya.

Kegiatan promosi ini memiliki beberapa teknis, seperti salah satunya berupa katalog dengan tampilan gambar serta grafis menawan bisa membuat konsumen tersihir untuk membelinya. Atau dapat juga berupa iklan, pameran, word of mouth dan lain-lain.

4.1.2 Tujuan Marketing Mix

Beberapa bauran pemasaran adalah sebagai berikut :

- **Advertising (Periklanan)**

Tujuan penggunaan marketing mix adalah periklanan. Perusahaan menggunakan cara ini untuk memberitahukan informasi terkait layanan atau layanannya kepada konsumen. Dilakukannya kegiatan ini untuk meningkatkan penjualan. Produknya sangat bervariasi berdasarkan kepemilikan suatu usaha.

Periklanan ini umumnya menggunakan berbagai cara mulai dari iklan

internet hingga media cetak. Perusahaan terkadang memakai metode unik seperti baliho demi menyiarkan produknya. Hasilnya sangat efisien. Berkat diiklankan, suatu barang dapat lebih cepat laku di pasaran.

Penggunaan periklanan ini juga bisa memberikan citra pada perusahaan sehingga produk terlihat lebih bernilai. Sebagai contoh, beriklan lewat televisi diminati karena membuat barang cepat terkenal. Hal itu dikarenakan penampilannya jauh lebih menarik. Apalagi dibuat dengan menggandeng artis.

- Sales Promotion (Promosi Penjualan)

Selain periklanan, tujuan marketing mix adalah promosi penjualan. Penggunaan pemasaran bauran ini bertujuan agar pelanggan bersedia membeli barang atau jasa yang dijual oleh perusahaan. Berbeda dari advertising, aktivitas ini dilakukan hanya tertentu dan secara langsung kepada konsumen.

Ada beberapa kegiatan yang bisa dilakukan untuk menarik pelanggan, antara lain, memberikan sampel produk atau voucher dan mengadakan perlombaan dengan hadiah menarik. Berkat promosi ini, calon konsumen dapat mengetahui keberadaan serta keunggulan dari barang atau layanannya.

Umumnya, sales promotion ini menggunakan karyawan seperti SPG atau SPB untuk mempromosikan secara langsung. Karena sifatnya langsung, konsumen dapat bertanya langsung mengenai keistimewaannya pada staf tersebut.

- Direct Marketing (Pemasaran Langsung)

Tujuan marketing mix adalah melakukan pemasaran langsung. Direct marketing ini dilakukan dengan cara menargetkan konsumen tertentu agar potensi barang terbeli semakin besar. Penggunaan metode itu berpotensi menguntungkan perusahaan karena klien lebih tertarget.

Tertarget di sini maksudnya perusahaan mengirimkan promosi langsung ke calon pembeli seperti email berisikan katalog atau penawaran menarik. Direct marketing ini juga minim biaya dan hasilnya bisa berkualitas jika pebisnis memanfaatkannya dengan baik.

Agar direct marketing berhasil, maka pengiriman email harus sopan dan harus stand by di depan laptop atau gadget. Sewaktu-waktu konsumen mengontak, pihak perusahaan dapat melayaninya. Dengan pemasaran langsung, pelanggan akan lebih merasa disesialkan dibandingkan cara lainnya.

BAB V

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

5.1 Topik Pembahasan

Terdapat beberapa permasalahan di Taman Ria Kabupaten Demak yaitu :

1. Menurunnya pengunjung wisatawan. Penurunan pengunjung wisatawan tidak luput dari munculnya covid19 yang mengharuskan semua wisata harus tutup karena diberlakukan nya PPKM level. Tidak hanya itu, Hal ini juga dikarenakan kurang nya strategi pemasaran dalam menarik minat pelanggan sehingga berdampak pada pendapatan operasional dan menyebabkan perusahaan tidak optimal dalam menghasilkan laba. Untuk itu sangat dibutuhkan Strategi Pemasaran agar Taman Ria Kabupaten Demak dapat beroperasi lebih baik. Strategi pemasaran adalah perencanaan bisnis secara keseluruhan untuk menjangkau calon konsumen dan mengubahnya menjadi pelanggan. Salah satu kunci kesuksesan dalam bisnis dapat dilihat dari cara perusahaan dalam menggaet konsumen dan klien.

Untuk bisa melakukannya dengan baik haruslah melalui sebuah strategi atau kiat-kiat tertentu. Dalam dunia bisnis hal seperti itu sering disebut dengan istilah strategi pemasaran atau strategi marketing. Tujuannya yaitu agar produk atau jasa yang ditawarkan bisa menjadi pemenang diantara usaha produk atau jasa yang sejenis. Menurut Robert W. Palmatier dan Shrihari Sridhar "Strategi pemasaran adalah sesuatu yang terdiri dari keputusan dan tindakan yang difokuskan pada membangun keunggulan diferensial yang berkelanjutan, relatif terhadap pesaing, di benak pelanggan, untuk menciptakan nilai bagi pemangku kepentingan".

2. kurang nya jumlah tenaga kerja yang ada di Taman Ria Kabupaten Demak. Kurang nya tenaga kerja pada tempat wisata akan berdampak pada pelayanan. Hal itu dikarenakan segala sesuatu nya kurang terkoordinasi dengan baik, terdapat 5 karyawan dan berikut adalah struktural dari Taman Ria Kabupaten Demak :

5.1.1 Bagan Struktur Organisasi Taman Ria Kabupaten Demak



Masing-masing karyawan memiliki jobdesk sesuai struktural yang ada. Sedangkan untuk tempat wisata yang terhitung besar dan luas seperti Taman Ria Kabupaten Demak harus memiliki karyawan lebih dari 5 dikarenakan Tempat wisata seperti itu membutuhkan perawatan dan perhatian khusus. Tidak hanya itu, minim nya tenaga kerja juga sangat berpengaruh pada kebersihan Taman Ria Kabupaten Demak. Selain itu kurang nya tenaga kerja mengakibatkan kerja yang kurang maksimal karena salah satu karyawan merangkap dua pekerjaan seperti bapak dwi maryanto selaku keuangan yang juga merangkap sebagai admin, contoh lainnya seperti bapak suyitno selaku operator tiket yang juga merangkap sebagai petugas kebersihan. Hal tersebut dapat diselesaikan dengan cara menggunakan mesin tiket umum, tiket kolam dewasa, tiket kolam anak-anak. Karena dengan adanya mesin tiket yg otomatis dapat mengoptimalkan pekerjaan karyawan dan mesin tiket yang otomatis dapat digunakan masa panjang. Sehingga karyawan lebih fokus pada pekerjaan nya dan lebih efisien.

3. kurang nya promosi terutama promosi terutama promosi di sosial media. Permasalahan kali ini dapat dilihat dari akun instagram Taman Ria Kabupaten Demak yang aktif terakhir pada tahun 2018. Untuk itu saya membuat instagram Taman Ria Kabupaten Demak yang berisikan informasi agar wisatawan tau situasi dan kondisi terkini di Taman Ria Kabupaten Demak. Pentingnya promosi pariwisata di sosial media menjadi salah satu kunci penting untuk keberhasilan upaya meningkatkan angka kunjungan turis di suatu objek wisata. Melalui promosi maka wisatawan akan mengetahui bahwa ada lokasi yang menarik untuk disinggahi. Dan tentunya promosi wisata di sosial media wajib dilakukan guna memberikan informasi kepada publik. Dengan promosi yang optimal, semua potensi yang dimiliki suatu tempat tujuan wisata dapat diketahui masyarakat luas dan dapat menggenjot pembangunan sektor pariwisata di suatu daerah khususnya Kabupaten Demak. promosi pariwisata Taman Ria Kabupaten Demak pada saat ini memerlukan terobosan seperti . Misalnya, dengan melakukan pembauran promosi wisata lewat internet atau media sosial, yang dikenal istilah komunikasi atau promosi digital. Pasalnya, pada era digital promosi pariwisata memang tidak cukup hanya dilakukan melalui media konvensional. Media konvensional yang dimaksud misalkan iklan luar ruang, seperti baliho. Media tersebut dinilai berbiaya tinggi, tidak interaktif, kurang dapat diperbaharui setiap saat, dan sulit diprediksi efektivitasnya. Selain itu, tidak dapat diketahui secara langsung respons, minat, dan motif kunjungan wisatawan ke suatu tempat wisata. Padahal, hal itu sangat penting agar para pihak terkait dapat melakukan pembenahan di seluruh sektor guna menarik minat wisatawan. Taman Ria Kabupaten Demak perlu adanya promosi yang tepat sasaran, promosi yang "kekinian", promosi yang efektif menarik minat wisatawan untuk datang berkunjung. Atas dasar itulah, perlu ada terobosan untuk promosi potensi pariwisata dengan memanfaatkan berbagai aplikasi media sosial yang ada. Pada saat ini, ada beragam aplikasi media sosial yang bisa dimanfaatkan untuk memperkuat promosi

pariwisata. Misalkan saja, website, instagram, tik tok, facebook, youtube, dan berbagai aplikasi media sosial lainnya yang bisa dimanfaatkan oleh para pemangku kepentingan, mulai dari pemerintah daerah hingga pengelola objek wisata. Selain kurang nya promosi sosial media, Taman Ria Kabupaten Demak juga membutuhkan promosi di luar media sosial contohnya seperti brosur koran dan radio.

4. Banyak nya wahana yang sudah tidak berfungsi. Hal ini akan membuat para wisatawan merasa kurang puas dengan fasilitas yang diberikan oleh Taman Ria Kabupaten Demak. Salah satu cara adalah melakukan cat ulang pada wahana yang masih bisa digunakan dan melakukan pembaharuan untuk wahana yang benar-benar tidak bisa di gunakan kembali. Jika belum dalam proses pembaharuan diharapkan dari pihak Taman Ria Kabupaten Demak agar memberi peringatan agar wahana tidak digunakan berbentuk tulisan di wahana tersebut, Karena jika tidak diberi peringatan akan membahayakan wisatawan yang berkunjung. Artinya, perlu dilakukan audit rutin, khususnya terkait dengan standar operasional dan prosedur (SOP) keamanan maupun keselamatan wahana yang ada di tempat-tempat wisata. Audit rutin tersebut perlu dilakukan agar diketahui secara pasti perkembangan dan pelaksanaan SOP di tempat wisata. Terlebih SOP wahana permainan dan spot lainnya apakah sudah dioperasikan dengan benar atau tidak oleh pengelola. Dari audit tersebut, maka akan bisa diketahui, apakah SOP keamanan dan keselamatan sudah berjalan dan dipenuhi oleh pengelola tempat wisata dan itu berlaku untuk seluruh wahana yang ada di semua tempat wisata.

5.2 Analisis Data Perbandingan

Untuk menganalisis masalah terkait dengan meningkatkan Pengunjung Wisata Taman Ria Kabupaten Demak secara mendalam, penulis menggunakan bantuan Data rekapitulasi Taman Ria Kabupaten Demak untuk mengetahui penurunan dan kenaikan pengunjung selama

diberlakukan nya PPKM hingga sekarang. Berikut adalah perbandingan pengunjung wisatawan Taman Ria Kabupaten Demak :

5.2.1 Tabel Pengunjung Wisatawan Taman Ria Kabupaten Demak

No	Bulan	Wisatawan
1.	April	735 Pengunjung
2.	Mei	816 Pengunjung
3.	Juni	441 Pengunjung
4.	Juli	8 Pengunjung
5.	Agustus	46 Pengunjung
6.	September	821 Pengunjung
7.	Oktober	2.042 Pengunjung

Terlihat jelas pada tabel Pengunjung Wisatawan Taman Ria Kabupaten Demak bahwa terdapat penurunan di bulan juni, juli dan agustus. Hal ini terjadi karena diberlakukan nya PPKM level dan mengakibatkan penurunan yang sangat drastis sehingga membut jumlah wisatawan menurun. Tidak hanya itu, penurunan pengunjung wisatawan ini tentu sangat berpengaruh besar pada pendapatan operasional Taman Ria Kabupaten Demak. Hal ini dapat ditunjukkan melalui rekapitulasi pendapatan operasional Taman Ria Kabupaten Demak :

5.2.2 Tabel Pendapatan Operasional Taman Ria Kabupaten Demak

No	Tahun	Jumlah Pendapatan Operasional
1.	2019	Rp. 64,955,088,647
2.	2020	Rp. 60,174,638,880
3.	2021	Rp. 423,684,760.000

Dapat dilihat pada tabel pendapatan operasional di atas bahwa jumlah pendapatan operasional menurun di tahun 2020 dan terjadi kenaikan pada tahun 2021. Hal ini tidak luput dari menghilangnya virus corona sehingga dapat memulihkan pendapatan operasional Taman Ria Kabupaten Demak.

BAB VI

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan yang telah dipaparkan pada laporan ini, dapat disimpulkan bahwa Taman Ria Kabupaten Demak memiliki 4 masalah sebagai berikut:

1. Menurun nya pengunjung wisatawan sehingga berdampak pada pendapatan operasional serta tidak optimal nya laba Taman Ria Kabupaten Demak.
2. Kurang nya jumlah tenaga kerja Taman Ria Kabupaten Demak
3. Kurang dalam mempromosikan di sosial media
4. Banyak nya wahana yang sudah tidak berfungsi

Dan dengan selesainya pelaksanaan kegiatan MBKM selama 3 bulan yang dimulai sejak 8 April 2021 sampai 15 juli 2021 sangatlah memberi manfaat yang besar bagi penulis sebagai peserta. Dan program baru yang diadakan oleh Universitas Islam Sultan Agung merupakan salah satu sarana untuk meningkatkan kedisiplinan, keterampilan, dan ketertiban, serta mempersiapkan diri untuk dapat mandiri di dunia kerja, baik kami sebagai pelaksana magang saat ini maupun angkatan berikutnya yang tidak akan lepas dalam mengikuti magang kerja tahun depan.

6.2 Rekomendasi.

Rekomendasi untuk Taman Ria Kabupaten Demak adalah :

1. Membuat strategi marketing untuk menarik minat wisatawan agar berkunjung ke Taman Ria Kabupaten Demak.
2. Menambah mesin tiket otomatis
3. Gencarkan promosi baik sosial media atau secara langsung
4. Memperbaiki dan membaharui wahana Taman Ria Kabupaten Demak

5. Investasi Sarana dan Prasarana

Rekomendasi untuk mahasiswa MBKM selanjutnya :

Mahasiswa yang akan melaksanakan magang tahun depan. Disarankan agar mencari tempat magang dari jauh-jauh hari, agar mendapatkan tempat magang yang diinginkan. Dan tentunya mahasiswa mendapatkan tempat magang sesuai jurusan, sehingga dalam membuat laporan tidak ada kesulitan dalam mencari data. Demikian harapan penulis, penulis mengucapkan banyak terimakasih terhadap instansi karena telah memberikan izin dan tempat untuk melaksanakan magang.



BAB VII

REFLEKSI DIRI

7.1 Hal Positif dari Perkuliahan yang Bermanfaat terhadap Pekerjaan Selama Magang

Selama melaksanakan kegiatan magang di Sekertariat Kabupaten Demak, saya belajar banyak hal khususnya di Bagian Perekonomian Dan Sumber Daya Alam. Saya mendapatkan ilmu yang tidak saya temukan di perkuliahan, sedangkan ilmu yang saya terima selama perkuliahan sangat bermanfaat dan berguna di dunia kerja. seperti pembelajaran yang berkaitan dengan manajemen dan khususnya konsentrasi saya yaitu pemasaran. Dengan bekal kemampuan komunikasi, berdiskusi dan bekerja sama dalam tim membuat saya menjadi lebih mudah untuk bekerja sama dengan orang lain. Dan perkuliahan adalah salah satu alasan saya dapat berkomunikasi dengan baik serta sopan santun terhadap karyawan dan petugas lain dalam perusahaan.

7.2 Manfaat Magang terhadap Pengembangan Soft-Skill Mahasiswa

Kegiatan magang di Sekertariat Daerah Kabupaten Demak khususnya Bagian Perekonomian Dan Sumber Daya Alam terkhusus Bagian BUMD dan BLUD dan Taman Ria Kabupaten Demak terdapat di dalam nya sangat membantu dalam pengembangan soft skill maupun hard skill kepada saya. Yang mana, selama kegiatan magang berlangsung saya dapat meningkatkan kemampuan berfikir dan beradaptasi saya terhadap lingkungan yang sangat asing untuk mahasiswa. Saya juga banyak belajar tentang cara bagaimana menghadapi persoalan yang terjadi dalam pekerjaan tersebut dan menganalisa permasalahan dan saya juga belajar dengan sabar dan cermat dalam melihat permasalahan sehingga solusi akan muncul dengan seiring waktu.

7.3 Manfaat Magang terhadap Pengembangan Kemampuan Kognitif Mahasiswa

Kemampuan kognitif adalah kemampuan berfikir secara kritis. Kegiatan magang ini dapat mengembangkan kemampuan kognitif saya. Seperti

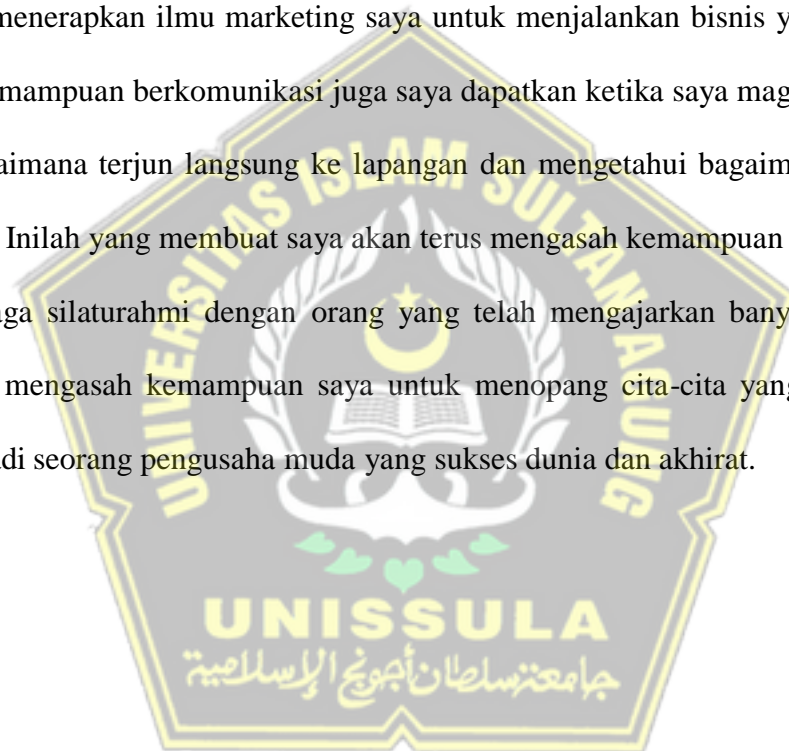
hal nya kemampuan melakukan promosi kepada konsumen serta menambah pengetahuan saya khususnya strategi pemasaran yang sesuai sehingga dapat tepat sasaran dan saya dapat mengaplikasikannya dengan baik. Selain itu saya juga belajar untuk memperhatikan dan focus selama proses magang. Jika sebelumnya, ketika proses perkuliahan saya sering tidak focus dengan apa yang sedang dibahas, dikarenakan akibat yang diterima hanya ditanggung oleh saya sendiri. Sedangkan dalam proses magang, saya berusaha untuk focus. Karena ketika ada kesalahan dari saya, maka perusahaan yang akan dirugikan. Kegiatan magang juga mengajarkan saya untuk dapat berfikir dengan luas, saya diajarkan untuk tidak hanya melihat suatu hal dari satu sudut pandang saja sehingga dapat menghasilkan suatu gagasan baru serta berbeda dari yang lain. Kemampuan untuk berfikir secara luas juga menjadikan buah gagasan yang kuat serta memiliki dampak yang dapat dirasakan secara meluas.

7.4 Kunci Sukses Bekerja Berdasarkan Pengalaman Magang

Dalam proses magang, saya mendapatkan banyak sekali pengalaman dan manfaat yang bisa saya ambil dari kegiatan ini. Salah satu pembelajaran yang bisa saya dapatkan dalam kegiatan magang adalah kunci sukses dalam bekerja, untuk mencapai kesuksesan dalam bekerja diperlukan tanggung jawab yang besar, disiplin yang tinggi, Integritas, Attitude, kejujuran, Komunikasi dan kerjasama, kecepatan dan ketepatan dalam menyelesaikan pekerjaan. Sehingga dalam proses bekerja dapat terselesaikan dengan tepat. Hal tersebut adalah hasil yang bisa saya petik selama proses magang, baik dalam proses magang maupun ketika bersosialisasi dengan karyawan atau petugas yang lainnya.

7.5 Rencana Pengembangan Diri, Karir dan Pendidikan Mahasiswa

Kegiatan magang telah membuat saya berpikir untuk menyiapkan dengan matang tentang masa depan yang akan saya jalani. Saya berencana untuk selalu mengembangkan diri saya dari kegiatan kegiatan online maupun offline yang bisa saya ikuti, contohnya adalah saya mengikuti seminar online dan saya juga bekerja di salah satu butik fashion wanita di Semarang sebagai content creator dan saya juga bekerja freelance sebagai Tim Wedding Organizer, dan membuka jasa endorsement, sehingga kemampuan persuasive dan juga saya akan menerapkan ilmu marketing saya untuk menjalankan bisnis yang sedang saya bangun. Kemampuan berkomunikasi juga saya dapatkan ketika saya magang, karena saya belajar bagaimana terjun langsung ke lapangan dan mengetahui bagaimana situasi kerja yang nyata. Inilah yang membuat saya akan terus mengasah kemampuan komunikasi saya serta menjaga silaturahmi dengan orang yang telah mengajarkan banyak ilmu kepada saya. Saya mengasah kemampuan saya untuk menopang cita-cita yang saya inginkan, yaitu menjadi seorang pengusaha muda yang sukses dunia dan akhirat.



DAFTAR PUSTAKA

Alenezi Abdulkareem Khalid, Al Shaikhli Fakhri Taha Imad dan Aldabbagh

Mahmood Salim Sufyan. 2017. The Influence of Internet and Social Media on Purchasing Decision in Egypt and a Comparison Between Egypt and Kuwait, International Journal of Management, Volume 178. No 5.

Kotler, Philip dan Gary Amstrong. 2018. Principles of Marketing. Edisi 15 Global Edition. Pearson.

Abdullah, M. M. (2017). Manajemen Komunikasi Periklanan. Yogyakarta: Aswaja Pressindo.

Sumarwan, U., & Tjiptono, F. (2018). Strategi Pemasaran dalam Perspektif Perilaku Konsumen. Jakarta: IPB Press.

Suryati, L. (2019). Manajemen Pemasaran: Suatu Strategi dalam Meningkatkan Loyalitas Pelanggan. Yogyakarta: Deepublish.

Tjiptono, F., & Chandra, G. (2017). Pemasaran Strategik. Yogyakarta: CV Andi Offset.

Ananingsih, Hasiholan B dan Hadi W. (2018). Pengaruh Kualitas Produk, Promosi, Harga dan Saluran Distribusi Terhadap Keputusan Pembelian Produk Johnson And Johnson Indonesia. Semarang :Universitas Pandanaran Semarang.

Firmansyah A. (2018). Perilaku Konsumen (Sikap dan Pemasaran). Yogyakarta : Deepublish CV. Budi Utama.

Permadi G, Arifin Z dan Sunarti (2017). Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian dan Dampaknya Terhadap Kepuasan Konsumen

Alma, Buchori. 2018. Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa. Wibowo dan Priansa. 2017. Manajemen Komunikasi dan Pemasaran.

Priansa, D. J. (2017). Komunikasi Pemasaran Terpadu. Bandung: CV Pustaka Setia.

Sumber lain nya :

https://jdih.demakkab.go.id/produk_hukum/detail/746

<https://jdih.demakkab.go.id/prokum/perbup-no-93-tahun-2019.pdf>

https://www.google.com/search?q=logo+kab+demak&safe=strict&rlz=1C1CHNY_enID844ID844&source=lnms&tbm=isch&sa=X&ved=2ahUKEwj2jcuD4o_rAhXS8HMBHXtdAQ0Q_AUoAXoECAwQAw&biw=1024&bih=489#imgsrc=H2SUYcuWbQ8snM

https://id.wikipedia.org/wiki/Taman_Ria_Demak.

<https://www.google.com/amp/s/projasaweb.com/pengertian-strategi-pemasaran/%3famp>

<https://www.google.com/amp/s/jateng.antaranews.com/amp/berita/186631/menggenjot-promosi-pariwisata-lewat-media-sosial>

<https://www.google.com/amp/s/repjogja.republika.co.id/amp/qt&t3q399/sop-keamanan-wahana-wisata-perlu-audit-rutin>

