

LAPORAN PRAKTIK PENGALAMAN LAPANGAN

JURUSAN MANAJEMEN BISNIS SYARIAH

**STRATEGI MENINGKATKAN MINAT KONSUMEN DI MASA
PANDEMI COVID19 PADA SENNA VAPOR TULUNGAGUNG**



Diajukan Untuk Memenuhi Tugas Akhir
Praktik Pengalaman Lapangan Jurusan Manajemen Bisnis Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Tulungagung

Oleh

DESKA RAMADHAN

NIM. 12405173122

Dosen Pembimbing Lapangan

Dr. MASHUDI, M. Pd. I

NIP. 196901312001121003

**JURUSAN MANAJEMEN BISNIS SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
IAIN TULUNGAGUNG**

2020

HALAMAN PERSETUJUAN
PRAKTIK PENGALAMAN LAPANGAN

Laporan akhir Praktik Pengalaman Lapangan (PPL) Jurusan Manajemen Bisnis Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Tulungagung ini telah di setujui dan disahkan pada:

Hari : Kamis

Tanggal : 12 November 2020

Di : Tulungagung

Judul Laporan : Strategi Meningkatkan Minat Konsumen Di Masa Pandemi Covid19 Pada Senna Vapor Tulungagung

MENYETUJUI

Dosen Pembimbing Lapangan

(Dr. Mashudi. M.Pd.I.)

NIP. 197407162009011006

Mengesahkan

a.n. Dekan

Kepala Laboratorium Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam

(Siswahyudianto, M.M.)

NIDN. 201506840

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT atas berkat rahmat dan karuniaNya, sehingga program Praktik Pengalaman Lapangan (PPL) dan penyusunan laporan ini dapat berjalan sebagaimana yang diharapkan, dan pada akhirnya dapat menyusun laporan PPL yang berjudul **“Strategi Meningkatkan Minat Konsumen Di Masa Pandemi Covid19 Pada Senna Vapor Tulungagung”**.

Dalam pelaksanaan PPL sampai dengan penyusunan laporan PPL banyak pihak yang telah membantu kelancaran pelaksanaan kegiatan sehingga tak lupa penyusun menyampaikan terimakasih kepada :

1. Bapak Dr. Maftuhin, M.Ag, selaku Rektor IAIN Tulungagung.
2. Bapak H. Dede Nurohman, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam .
3. Bapak Nur Aziz Muslim, M.HI. selaku ketua jurusan Manajemen Bisnis Syariah.
4. Bapak Siswahyudianto, M.M. selaku kepala laboratorium Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Tulungagung
5. Bapak Dr. Mashudi, M.Pd.I. selaku Dosen Pembimbing Lapangan yang telah memberi arahan dan koreksi sehingga saya mampu menyelesaikan laporan ini
6. Mas Sedy Mahendra F. selaku pemilik Senna Vapor Tulungagung, yang telah menyediakan tempat untuk pelaksanaan Praktik Pengalaman Lapangan (PPL)

Penulis menyadari bahwa laporan Praktik Pengalaman Lapangan (PPL) ini masih banyak terdapat kekurangan serta keterbatasan kemampuan, baik dalam melaksanakan maupun dalam penulisan laporan PPL ini. Oleh karena itu, penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun dan menambah wawasan.

Segenap mahasiswa PPL meminta maaf yang sebesar-besarnya kepada semua pihak apabila dalam melaksanakan program maupun penyusunan laporan banyak terdapat kesalahan. Semoga segala bantuan dan kebaikan yang telah diberikan mendapatkan balasan pahala dari Allah SWT.

Akhir kata, penulis berharap laporan pertanggung jawaban ini dapat bermanfaat bagi semua pihak

Tulungagung, November 2020

Penulis

DESKA RAMADHAN

NIM. 12405173122

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	
HALAMA PENGESAHAN.....	i
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	iv
BAB I : PENDAHULUAN	
A. Dasar Pemikiran.....	1
B. Tujuan dan Kegunaan.....	2
C. Waktu dan Tempat Pelaksanaan.....	3
BAB II : PELAKSANAAN PRAKTIK	
A. Profil Lembaga.....	4
B. Pelaksanaan Praktik.....	4
C. Permasalahan Lapangan.....	4
D. Tanggapan dari pihak Senna Vapor.....	4
BAB III : PEMBAHASAN	
A. Strategi yang di lakukan Senna Vapor.....	6
BAB IV PENUTUP	
A. Kesimpulan.....	9
B. Saran.....	10
DAFTAR PUSTAKA.....	11
LAMPIRAN – LAMPIRAN	
Berita Acara Individual.....	12
Form Bukti Konsultasi dengan DPL.....	14
Foto – Foto Kegiatan DPL.....	15

BAB I

PENDAHULUAN

A. Dasar Pemikiran

Senna Vapor yang beralamat di Dsn. Tambaksumber Ds. Tambakrejo RT03 RW02 Kec. Sumbergempol Kab. Tulungagung, yang merupakan sebuah toko Vapor (rokok elektrik) yang menjual macam – macam jenis vapor dan perlengkapannya. Pada saat ini, Senna Vapor sudah mulai di kenal masyarakat, terutama bagi yang ingin membeli perlengkapan dan jenis jenis vapor. Seperti kita ketahui, banyak sekali bermunculan toko-toko vapor yang menyediakan macam – macam jenis vapor dan perlengkapannya yang berkualitas di daerah perkotaan. Seiring dengan perkembangan teknologi saat ini, toko-toko vapor lain tentunya di tuntutan untuk terus berinovasi dalam memikat dan memuaskan para konsumennya.

Jadi apa yang kami lakukan untuk Toko Senna Vapor adalah untuk menarik konsumen untuk membeli vapor dan perlengkapannya . Karena apabila hanya terpaku di tempat, maka Toko Senna Vapor akan kalah saing oleh kompetitor-kompetitor toko vapor lainnya yang ada di sekitar. Dan bagaimana melakukannya, ada berbagai cara meningkatkan eksistensi toko ini seperti menyebarkan brosur, spanduk, kartu nama dan lain-lain di sejumlah tepat. Saat ini telah tersedia berbagai macam pilihan dalam dunia promosi, sehingga konsumen dapat memperoleh kemudahan dalam memilih tempat toko Vapor yang sesuai dengan kebutuhannya. Konsumen pun tidak perlu khawatir dan takut dalam memenuhi semua kebutuhan . Namun di sisi lain, hal ini dapat menimbulkan dampak berupa persaingan ketat antar toko vapor, khususnya dalam menarik dan memuaskan konsumen.

Untuk menjawab tantangan tersebut, melalui Praktik Pengalaman Lapangan (PPL) ini, penulis membantu pihak Toko Senna Vapor dalam menghadapi era teknologi yang baru. Karena dalam hal ini, penulis melihat kekurangan pada sistem promosi yang di terapkan oleh Toko Senna Vapor pada saat ini masih

menggunakan sistem promosi dari mulut ke mulut sehingga berdampak pada kurangnya eksistensi toko tersebut di tengah tengah masyarakat luas apalagi dengan masa pandemi covid19 ini. Supaya toko Senna Vapor bisa eksistensi di masyarakat luas, maka harus menerapkan sebuah sistem promosi yang tepat, handal, dan efisien supaya dapat memperoleh konsumen yang banyak tanpa harus menghabiskan banyak waktu dan tenaga. Hal ini merupakan salah satu cara yang dapat di gunakan untuk menyaingi para kompetitor-kompetitor toko vapor lainnya. Dan penulis bertujuan untuk meningkatkan eksistensi Toko Senna Vapor. Dalam hal ini penulis menawarkan sebuah solusi yaitu melakukan promosi dengan media sosial.

B. Tujuan dan Kegunaan

1. Tujuan

Tujuan diadakan Praktik Pengalaman Lapangan mahasiswa jurusan Manajemen Bisnis Syariah di IAIN Tulungagung adalah:

- a. Untuk mengetahui bagaimana upaya strategi pemasaran yang dilakukan pada Senna Vapor Tulungagung untuk meningkatkan minat konsumen.
- b. Mahasiswa nantinya siap terjun di dunia kerja dengan terampil dan inovatif dalam mengembangkan tugasnya dan amanah yang berkaitan dengan dunia bisnis.

2. Kegunaan

Dengan diadakannya Praktik Pengalaman Lapangan (PPL) ini sangat berguna bagi mahasiswa dengan pengalaman kerja nyata sesuai dengan program keahlian masing-masing sehingga mahasiswa dapat mengembangkan diri selaras dengan perkembangan Dunia Usaha/Dunia industri, serta dapat memahami teori yang diterima dibangku perkuliahan dengan praktik yang dilakukan di lapangan yang nantinya bisa bermanfaat bagi mahasiswa sebelum memasuki dunia kerja yang sesungguhnya.

C. Waktu dan Tempat Pelaksanaan

Pratik Pengalaman Lapangan (PPL) dilaksanakan di Senna Vapor Tulungagung. Berikut ini waktu dan informasi data Lembaga tempat pelaksanaan PPL:

Nama Instansi :Senna Vapor

Alamat :Dsn. Tambaksumber Ds. Tambakrejo RT.03
RW.02 Kec. Sumbergempol Kab. Tulungagung

No. Telepon :082381110005

Tanggal Pelaksanaan :05 Oktober 2020 – 06 November 2020

BAB II

PELAKSANAAN PRAKTIK

A. Profil Lembaga

Senna Vapor adalah sebuah toko Vapor (rokok elektrik) yang berdiri ditahun ini 2020. Yang beralamatkan di Dsn. Tambaksumber Ds. Tambakrejo RT03 RW02 Kec. Sumbergempol Kab. Tulungagung. Menjual berbagai jenis Vapor dan Perlengkapannya dengan harga yang terjangkau.

Dengan pengalaman pemilik toko Senna Vapor sebelumnya, menjalin relasi dengan para konsumen terutama para pemakai Vapor .Menambah minat konsumen untuk kembali membeli vapor di toko tersebut. dan toko ini merupakan usaha yang dikelola oleh perseorangan/individu. Jadi usaha ini beda dari Perusahaan lain, yang memiliki struktur organisasi.

B. Pelaksanaan Praktik

Pelaksanaan praktik dimulai tanggal 05 Oktober 2020 sampai dengan 06 November 2020, yang bertempat di Senna vapor. Pada saat masa praktik, 10 kali masuk di tempat praktik dengan melakukan beberapa kegiatan yaitu melakukan melayani konsumen, menata produk, diajak untuk membeli stok vapor dan perlengkapannya.

Selama masa praktik penulis mendapat cukup pengalaman kerja, mulai dari pengalaman di dalam usaha yang biasa diisi dengan pertanggung jawaban hingga membantu pelayanan. Selain itu, penulis juga mendapat pengalaman untuk terjun langsung dan melihat langsung ditempat.

C. Permasalahan Dilapangan

Permasalahan yang ditemukan dan dihadapi selama kegiatan Praktik Pengalaman Lapangan (PPL) berlangsung yaitu bila melihat pada pertumbuhan toko vapor di Tulungagung dalam tahun terakhir ini memberikan tingkat persaingan yang signifikan, oleh karena itu konsumen akan memilih barang dengan harga yang lebih murah berkualitas yang dapat memenuhi harapannya.

Dalam pemasaran produk, konsumen adalah pihak yang cenderung memberikan penilaian terhadap mutu pelayanan, dan kualitas produk. Mereka menilai dengan membandingkan apa yang mereka terima dengan apa yang mereka harapkan. Suatu Toko Vapor dapat meraih reputasi baik apabila mutu pelayanannya senantiasa memenuhi harapan konsumen. Senna Vapor berusaha untuk memenuhi kebutuhan konsumen dalam hal pemenuhan kebutuhan serta pelayanan dengan menyajikan berbagai produk vapor dan perlengkapannya dengan tujuan akhir kepuasan konsumen.

D. Tanggapan Dari Pihak Lembaga Tempat Praktik

Tanggapan dari tempat praktik pengalaman lapangan sangat baik dengan kami yang ingin mengetahui mengenai strategi maupun bentuk pelayanan yang dilakukan Senna Vapor untuk meningkatkan minat konsumen dan apa yang menjadi persoalan dari kami. Kami juga diberi arahan sebelum menjalankan kegiatan-kegiatan yang akan dilakukan agar dapat berjalan lancar. Dalam kesehariannya diberikan bantuan baik dalam pelayanan maupun manajemen produk toko, dan beberapa kegiatan lainnya yang berkaitan dengan kegiatan yang ada di Senna Vapor.

BAB III

PEMBAHASAN

A. Strategi pemasaran yang dilakukan Senna Vapor

Peningkatan penjualan pada perusahaan untuk suatu kegiatan usaha yang bergerak dalam bidang penjualan kelengkapan vapor, untuk mendapatkan keuntungan yang menjadi penentu kelangsungan hidup suatu usaha yang dilakukan. Vapor sudah menjadi barang yang sangat ramai dipakai di kalangan masyarakat, maka dari itu banyaknya penjualan vapor indonesia untuk memenuhi kebutuhan. Selain itu, penjualan memegang peranan penting bagi perusahaan agar produk yang dihasilkan perusahaan dapat terjual dan memberikan penghasilan bagi perusahaan. Era Globalisasi menimbulkan adanya persaingan yang ketat diantara semua negara. Demikian pula dengan negara Indonesia, perkembangan dunia usaha tidak lepas dari semakin meningkat dan semakin beranekaragamnya kebutuhan masyarakat Indonesia terhadap segala hal¹.

Dalam penetapan strategi pemasaran yang akan dijalankan perusahaan haruslah terlebih dahulu melihat situasi dan kondisi pasar serta menilai posisinya dipasar. Dengan mengetahui keadaan dan situasi serta posisinya dipasar dapat ditentukan kegiatan pemasaran yang harus dilaksanakan.

Dalam menjalankan sebuah bisnis apapun tentu dibutuhkan sebuah strategi, seperti usaha material bangunan. Dengan melihat pesaing sekitar membuat para pemilik usaha di tuntut untuk lebih inovatif dalam menjalankan bisnisnya. Salah satunya adalah pelayanan terhadap konsumen. Jika konsumen puas terhadap apa yang diberikan kepada penjual maka tinggi pula keinginan untuk membeli kembali produk ke toko tersebut.

¹ Suyoto Tri Ginanjar Laksana, “*Peningkatan Penjualan Bahan Bangunan Melalui Penerapan Bisnis Intelligence Menggunakan Metode Olap (Online Analytical Process)*”, (Jurnal Online ICT – STMIK IKMI Cirebon), ISSN : 2302-0261, e-ISSN : 2303-3363

Adapun beberapa strategi pemasaran yang dilakukan Senna Vapor diantaranya yaitu:

1. Analisis Pasar

Pemasaran suatu produk dalam suatu perusahaan harus terlebih dahulu dan yang paling terpenting adalah menganalisis pasar. Dengan analisis pasar, suatu Perusahaan akan mengetahui siapa segmen pasar yang diharapkan akan membeli produknya, kelompok mana saja yang akan membeli serta apa kebutuhan dan keinginannya. Semakin spesifik target pasar, semakin besar peluang untuk sukses. Seperti Senna Vapor bergerak di bidang Vapor . Maka Senna Vapor dapat menargetkan pasar dengan penyesuaian pada produk yang dibutuhkan para konsumen Vapor di Tulungagung.

2. Karakteristik Produk

Produk merupakan segala sesuatu yang dapat ditawarkan produsen untuk diperhatikan, diminta, dicari, dibeli, digunakan, atau dikonsumsi pasar sebagai pemenuhan kebutuhan atau keinginan pasar yang bersangkutan. Produk dapat didefinisikan sebagai persepsi konsumen yang dijabarkan oleh produsen melalui hasil produksinya. Secara lebih terinci konsep produk total meliputi barang, kemasan, mereka, label, pelayanan, dan jaminan, yang mempunyai tujuan akhir untuk mencapai kepuasan pelanggan.

3. Mementingkan kualitas produk

Hal yang paling utama untuk diperhatikan adalah kualitas dari produk yang akan dihasilkan. Maka dari itu, Senna Vapor berusaha membuat planning atau perencanaan agar produk produk yang di butuhkan memiliki kualitas yang baik. Sehingga nantinya, akan dikenal sebagai suatu produsen. Seperti merk produk vapor yang memiliki kualitas yang berbeda-beda. Untuk dapat bersaing maka produk seperti ini Senna Vapor melakukan invosi pada produk-produk tertentu seperti menyuplai barang baru dengan jaminan kulaitas lebih bagus dari merk lain. Walaupun setiap merk memiliki kelebihan dan kekurangan masing-masing. Jika kualitas yang dijaminan sesuai dengan apa yang dikatakannya maka akan tercapainya kepuasan konsumen.

4. Berusaha menekan harga semurah mungkin

Memang point keempat ini kedengarannya sangat tidak relevan dengan point pertama. Sebab disana dikatakan bahwa harus mengutamakan kualitas produk, namun disini menjualnya dengan harga yang murah. Memang seperti inilah upaya untuk memperkenalkan produk ke pasaran dengan cara membuat banyak kalangan di dalam pasaran merasa tertarik dengan produk Senna Vapor . Fungsi dari upaya menekan harga semurah mungkin adalah cara ampuh untuk membuat banyak orang tertarik dengan produk, terutama toko-toko atau konsumen langsung sekalipun, pasti merasa senang ada produk dengan mutu tinggi namun harganya murah.

5. Promosi

Promosi adalah segala macam bentuk komunikasi persuasi yang dirancang untuk menginformasikan pelanggan tentang produk atau jasa dan untuk memengaruhi mereka agar membeli barang atau jasa tersebut yang mencakup publisitas, penjualan perorangan dan periklanan.²

Dalam Praktik Pengalaman Lapangan (PPL) kali ini menggunakan promosi lewat media sosial seperti whatsapp, instagram, youtube. Dengan adanya media sosial tersebut memudahkan untuk mencari konsumen.

² Samhis Setiawan. “*Pengertian Promosi – Tujuan, Fungsi, Komponen, Bentuk, Para Ahli*”. <https://www.gurupendidikan.co.id/pengertian-promosi/>. diakses pada 02 November 2020

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dengan adanya Praktik Pengalaman Lapangan (PPL) penyusun dapat merasakan secara langsung bagaimana praktik didunia usaha, khususnya toko material. Hal ini dapat dijadikan sebagai gambaran kedepannya tentang mencari suatu pekerjaan tentunya yang bias memerdekakan dirinya sendiri, sehingga dapat menghargai apa arti uang dengan hasil kerja keras. Dari kegiatan Praktik Pengalaman Lapangan (PPL) tersebut dapat diambil dan diterapkan dalam kehidupan sehari-hari yang meliputi sikap menghargai waktu, bekerja dilakukan dengan rapi.

Adapun kesimpulan materi yaitu Semua perencanaan yang telah dilakukan menjadi acuan dalam pelaksanaan kegiatan praktik bisnis, akan tetapi ada perencanaan- perencanaan yang tidak sesuai dengan praktik yang terjadi di lapangan sehingga pelaku usaha mengambil kebijakan lain untuk menjaga usahanya agar tetap berjalan.

Selama kegiatan praktik usaha, kami menemukan strategi-strategi baru, dimana strategi ini digunakan untuk menarik dan mendapatkan konsumen tetap maupun konsumen baru, strategi ini tidak terpikirkan sebelumnya pada saat penyusunan proposal dan ketika diterapkan mendapatkan respon positif dari para konsumen.

B. Saran

1. Untuk Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
 - a. Melakukan kerjasama dengan baik kepada pihak lembaga yang akan digunakan PPL supaya nantinya program PPL di Lembaga tersebut dapat terus berlanjut.
 - b. Memberikan pemahaman kepada mahasiswa sebelum terjun ke lapangan tidak hanya satu kali.
2. Untuk Senna Vapor
 - a. Buatlah jadwal buka dan tutup toko dengan jelas
 - b. Memberi konsumen bonus atau diskon untuk pelanggan tetap
 - c. Peningkatan kualitas pelayanan
3. Bagi Mahasiswa
 - a. Mahasiswa lebih mempersiapkan diri untuk melakukan praktik pengalaman lapangan
 - b. Peserta praktik lebih aktif lagi di tempat PPL agar proses praktik berjalan dengan baik.

DAFTAR PUSTAKA

Samhis Setiawan. “Pengertian Promosi – Tujuan, Fungsi, Komponen, Bentuk, Para Ahli”. <https://www.gurupendidikan.co.id/pengertian-promosi/>. diakses pada 02 November 2020.

Tri Ginanjar Laksana, Suyoto. “Peningkatan Penjualan Bahan Bangunan Melalui Penerapan Bisnis Intelligence Menggunakan Metode Olap (Online Analytical Process)”. Jurnal Online ICT – STMIK IKMI Cirebon. ISSN : 2302-0261, e-ISSN : 2303-3363.

LAMPIRAN - LAMPIRAN

LAPORAN KEGIATAN HARIAN

PRAKTIK PENGALAMAN LAPANGAN (PPL) GELOMBANG III

JURUSAN MANAJEMEN BISNIS SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM IAIN TULUNGAGUNG

TAHUN 2020

Nama Mahasiswa : Deska Ramadhan
NIM : 12405173122
Jurusan : Manajemen Bisnis Syariah
Lembaga PPL : Senna Vapor

NO	Hari/Tgl	Pukul	Kegiatan
1	01 Oktober 2020	09.00	Pendalaman materi PPL yang dilaksanakan oleh pelaksana PPL Gel 3 melalui via online yaitu YouTube serta membuat ringkasan materi yang telah di jelaskan dalam segi pendalaman materi
2	04 Oktober 2020	09.00	Mencari informasi tentang Senna Vapor bersama Mas Sendy selaku pemiliknya

2	05 Oktober 2020	13.00	Datang ke Senna Vapor melakukan praktik lapangan sekaligus meminta izin melakukan observasi selama sebulan di tempat PPL tersebut.
	07 Oktober 2020	18.00	Membuat rancangan untuk bahan observasi
	08 Oktober 2020	10.00	Melakukan wawancara kepada pemilik Senna Vapor dan merangkum informasi yang diberikan oleh narasumber.
	09 Oktober 2020	10.00	Merangkum informasi tanggal 8 oktober 2020 yg diberikan oleh narasumber, Mengerjakan tugas review pendalaman materi
	10 Oktober 2020	14.00	Melanjutkan mengerjakan laporan PPL
	11 Oktober 2020	19.00	Mengerjakan laporan berita acara harian
	12-16 Oktober 2020	08.00	Melakukan praktikum di tempat PPL untuk menjadi Customer Service
	19-20 Oktober 2020	10.00	Melanjutkan mengerjakan laporan
	21 Oktober 2020	08.00	Mengamati permasalahan dilapangan terkait laporan PPL serta menentukan permasalahan yang telah ditemui dilapangan
	22 Oktober 2020	18.00	Mencari judul yang tepat sesuai dengan permasalahan yang dihadapi di lapangan
	23 Oktober 2020		Konsultasi kepada DPL terkait judul yang akan di observasi dan langsung mendapat acc mengenai judul yang gunakan.
	24 Oktober 2020	10.00	Melanjutkan mengerjakan laporan PPL
	25 Oktober 2020	10.00	Membuat berita acara dan merekapnya menjadi laporan PPL
	26-30 Oktober 2020	08.00	Datang ke tempat lembaga dan mengamati permasalahan yang terjadi

	01-04 November 2020	10.00	Melanjutkan mengerjakan laporan PPL
	05 November 2020		Meminta izin kepada Mas Sendy selaku pemilik Senna Vapor untuk berpamitan dan berterimakasih telah memberikan bimbingan dan arahan serta bantuan dalam mensukseskan PPL selama sebulan penuh.

Tulungagung, 06 November 2020

Deska Ramadhan

NIM. 12405173122

BUKTI BIMBINGAN MAHASISWA PPL GELOMBANG III

JURUSAN MANAJEMEN BISNIS SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM IAIN TULUNGAGUNG

TAHUN 2020

Nama Mahasiswa : Deska Ramadhan

Nama DPL : Dr.Mashudi, M. Pd. I

Lokasi PPL : Tulungagung

Alamat Lokasi PPL : Dsn. Tambaksumber Ds. Tambakrejo RT03 RW02 Kec. Sumbergempol Kab. Tulungagung

NO	TANGGAL	LAPORAN MAHASISWA	BIMBINGAN DPL
1.	23-10-2020	Mengajukan judul PPL	Menghilangkan kata dalam di judul laporan “Strategi Dalam Meningkatkan Minat Konsumen Di Masa Pandemi Covid19 Pada Senna Vapor Tulungagung”
2.		Durasi Video Laporan PPL	Durasi Minimal 10 Menit

Tulungagung, 31 Oktober 2020

Mengetahui,

Dr. Mashudi. M.Pd.I.

NIP. 197407162009011006

FOTO KEGIATAN PPL



Foto Bersama Pemilik Senna Vapor Mas Sedy Mahendra



Membantu Melayani Konsumen yang datang

Penampilan Berbagai Macam Produk yang di jual di Senna Vapor

