

Administrasi Dan Pengelolaan Data Pemasaran Di DEKRANASDA Kepulauan Riau Melalui Program Magang

Nurfitri Diana^{1*}, Vicka Nuraini², Firdaus³, Handoko Moerdo⁴

^{1,2,3}Program Studi Manajemen Bisnis Syariah, STAIN Sultan Abdurrahman Kepulauan
Riau

⁴DEKRANASDA Provinsi Kepulauan Riau

Email: nrfridiana1411@gmail.com¹; vickanuraini123@gmail.com²;
firdaus@stainkepri.ac.id³; handokomoerdo603@gmail.com⁴

Received:

18 Juni 2026

Revised

23 Juni 2026

Accepted:

24 Juni 2026

Online available:

30 Juni 2026

***Correspondence:**

Name:

Nurfitri Diana

E-mail:

nrfridiana1411@gmail.com

DOI:

<https://doi.org/10.35961/emasha.v3i1.2978>

Abstract

This article describes the experience of implementing the Independent Learning and Independent Campus (MBKM) Program in the form of an internship at the Regional National Crafts Council (DEKRANASDA) of the Riau Islands Province from February to May 2026. The internship focused on administration and marketing data management, including product data input activities, managing incoming and returned goods, operating the Kasir Pintar digital cashier system, recording QRIS transactions, marketing products to visiting guests, and managing relationships with MSME partners. Using a descriptive-analytical approach based on direct work experience, this article analyzes the relevance of the internship to the academic competency achievements of students in the Sharia Business Management Study Program. The results show that direct involvement in DEKRANASDA operations provides contextual understanding that cannot be obtained through classroom learning alone, especially in terms of inventory management, marketing administration, and the use of digital technology to support MSME activities. This activity also strengthens students' professional competencies in communication, work discipline, responsibility, and adaptability in a real work environment.

Keywords: MBKM internship, Marketing Administration, Data Management, MSMEs, Smart Cashier.

Pendahuluan

Transformasi pendidikan tinggi di Indonesia melalui kebijakan Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) yang digagas oleh Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi membuka ruang yang lebih luas bagi mahasiswa untuk memperoleh pengalaman belajar yang tidak hanya berfokus pada teori di dalam kelas, tetapi juga melalui praktik langsung di dunia kerja. Kebijakan ini dirancang untuk menjawab kebutuhan dunia industri dan masyarakat yang terus berkembang, sehingga lulusan perguruan tinggi diharapkan memiliki kompetensi yang lebih adaptif, inovatif, dan siap bersaing di era globalisasi. Melalui program MBKM, mahasiswa diberikan kesempatan untuk mengembangkan keterampilan teknis (*hard skills*) maupun keterampilan nonteknis (*soft skills*) seperti kemampuan komunikasi, kerja sama tim, kepemimpinan, pemecahan masalah, serta kemampuan beradaptasi dengan lingkungan kerja yang nyata (Kemendikbud, 2020).

Salah satu bentuk implementasi MBKM yang paling banyak diminati mahasiswa adalah program magang atau praktik kerja. Program ini memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk terlibat secara langsung dalam aktivitas operasional suatu instansi, lembaga, maupun perusahaan yang relevan dengan bidang keilmuan yang dipelajari. Melalui kegiatan magang, mahasiswa dapat memahami bagaimana teori yang dipelajari selama perkuliahan diterapkan dalam praktik sehari-hari. Selain itu, magang juga menjadi sarana untuk membangun pengalaman kerja, memperluas jaringan profesional, serta meningkatkan kesiapan mahasiswa dalam menghadapi dunia kerja setelah menyelesaikan pendidikan tinggi.

DEKRANASDA (Dewan Kerajinan Nasional Daerah) Provinsi Kepulauan Riau merupakan salah satu lembaga yang mendukung pelaksanaan program pendidikan dengan menyediakan kesempatan kepada institusi pendidikan melakukan berbagai kegiatan seperti magang, praktek kerja, *study tour* maupun kegiatan lainnya. Sebagai lembaga yang berfokus pada pengembangan dan pemberdayaan industri kerajinan daerah, dewan ini memiliki peran penting dalam mendorong pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) khususnya yang bergerak di bidang kerajinan dan produk kreatif lokal. Berbagai program yang dijalankan meliputi pembinaan pelaku usaha, promosi produk unggulan daerah, pengembangan pemasaran digital, penyelenggaraan pameran, dan pengelolaan galeri produk kerajinan khas Kepulauan Riau Dimana dapat dipelajari oleh peserta didik.

Keberadaan DEKRANASDA Provinsi Kepulauan Riau menjadi sangat strategis dalam mendukung pengembangan ekonomi kreatif daerah. Melalui berbagai kegiatan yang dilakukan, lembaga ini berupaya meningkatkan daya saing produk lokal agar mampu bersaing di tingkat regional maupun nasional. Selain itu, DEKRANASDA juga berfungsi

sebagai jembatan antara pelaku UMKM dengan pasar yang lebih luas melalui pemanfaatan teknologi digital, kegiatan promosi, dan kerja sama dengan berbagai pihak. Kondisi tersebut menjadikan DEKRANASDA sebagai tempat yang tepat bagi mahasiswa untuk memperoleh pengalaman kerja yang beragam dan menantang. Fokus kajian akan dilakukan pada bidang kerja yang diberikan yaitu administrasi dan pengelolaan data pemasaran.

Bagi mahasiswa Program Studi Manajemen Bisnis Syariah, kegiatan magang di DEKRANASDA memberikan kesempatan yang sangat berharga untuk memahami penerapan berbagai konsep manajemen dalam lingkungan kerja yang nyata. Aktivitas yang dilakukan selama magang tidak hanya berkaitan dengan administrasi perkantoran, tetapi juga mencakup pengelolaan data, pelayanan pelanggan, dokumentasi kegiatan, pemasaran produk, hingga pendampingan pelaku UMKM. Berbagai kegiatan tersebut memberikan pengalaman langsung dalam menerapkan ilmu manajemen pemasaran syariah, manajemen keuangan syariah, manajemen sumber daya manusia syariah, serta manajemen produksi dan operasi yang telah dipelajari selama perkuliahan.

Selama pelaksanaan program magang MBKM di DEKRANASDA Provinsi Kepulauan Riau, peserta magang ditempatkan pada bidang administrasi dan pengelolaan data pemasaran. Dalam pelaksanaannya, penulis terlibat dalam berbagai tugas seperti pengarsipan dokumen, penginputan data produk UMKM, penyusunan laporan kegiatan, membantu proses administrasi pameran dan promosi, serta mendukung pengelolaan informasi yang digunakan dalam kegiatan pemasaran. Kegiatan-kegiatan tersebut memberikan pemahaman yang lebih mendalam mengenai pentingnya ketelitian, tanggung jawab, kedisiplinan, serta kemampuan bekerja sama dalam mendukung kelancaran operasional suatu lembaga.

Hasil observasi menunjukkan bahwa pelaksanaan magang berkontribusi terhadap peningkatan keterampilan teknis serta penguatan etika kerja profesional. Penulis belajar untuk beradaptasi dengan lingkungan kerja yang baru, berkomunikasi dengan berbagai pihak, menyelesaikan tugas sesuai target waktu, serta menghadapi berbagai tantangan yang muncul selama pelaksanaan kegiatan. Pengalaman tersebut menjadi bekal yang sangat penting dalam mempersiapkan diri untuk memasuki dunia kerja setelah menyelesaikan pendidikan di perguruan tinggi.

Artikel ini disusun berdasarkan data hasil observasi, dokumentasi, dan pengalaman pelaksanaan program Magang MBKM di DEKRANASDA Provinsi Kepulauan Riau. Pembahasan dalam artikel ini berfokus pada analisis jenis pekerjaan yang dilakukan selama magang, hambatan dan tantangan yang dihadapi beserta solusi yang diterapkan, serta relevansi kegiatan magang terhadap kompetensi akademik yang diperoleh selama perkuliahan. Selain itu, artikel ini juga bertujuan untuk memberikan gambaran mengenai

implementasi program MBKM dalam mendukung pengembangan kompetensi mahasiswa melalui pembelajaran berbasis pengalaman kerja (*work-based learning*). Untuk itu artikel ini menyajikan hasil kajian berjudul *Administrasi Dan Pengelolaan Data Pemasaran Di DEKRANASDA Kepulauan Riau Melalui Program Magang*

Kajian Literatur

1. Program MBKM dan Pembelajaran Berbasis Pengalaman

Dalam konteks pendidikan tinggi, skema magang merupakan salah satu instrumen terbaik untuk mentransfer pengetahuan akademik ke dalam kompetensi praktis (Kusurkar et al., 2013). Penelitian Suyatno dan Purwanto (2021) menunjukkan bahwa mahasiswa yang mengikuti program magang memiliki kesiapan kerja yang secara signifikan lebih tinggi dibandingkan mereka yang tidak. Faktor kunci yang membedakan bukan hanya keterampilan teknis, melainkan juga kemampuan komunikasi, pemecahan masalah, dan adaptasi terhadap budaya organisasi. Hal ini sejalan dengan temuan Wardani et al. (2022) yang menyatakan bahwa program MBKM efektif dalam meningkatkan kompetensi *softskill* mahasiswa, termasuk kerja sama tim, disiplin, dan etika kerja.

2. Manajemen Administrasi dan Pengelolaan Data Pemasaran

Administrasi pemasaran merupakan fondasi dari kegiatan operasional suatu organisasi yang berorientasi pada pemasaran produk. Menurut Kotler dan Keller (2016), pengelolaan data pemasaran yang akurat dan sistematis adalah prasyarat bagi pengambilan keputusan strategis yang efektif. Dalam konteks UMKM, lemahnya sistem administrasi sering menjadi hambatan utama dalam upaya perluasan pasar (Tambunan, 2019).

Pencatatan stok, pengelolaan barang masuk dan retur, serta pengarsipan dokumen merupakan komponen inti dari sistem informasi manajemen yang sederhana namun krusial. Heizer dan Render (2017) menyatakan bahwa pengendalian persediaan yang baik secara langsung berkontribusi pada efisiensi operasional dan kepuasan pelanggan. Dalam lingkungan UMKM yang dipasarkan melalui galeri seperti DEKRANASDA, ketelitian dalam pengelolaan stok menjadi kunci kelangsungan hubungan antara lembaga dengan para mitra pengrajin.

3. Digitalisasi UMKM dan Peran Teknologi Kasir Digital

Digitalisasi telah mengubah cara kerja UMKM secara mendasar. Prasetyo dan Trisyanti (2018) dalam kajiannya tentang revolusi industri 4.0 menegaskan bahwa adopsi teknologi digital merupakan keharusan bagi UMKM yang ingin tetap relevan dan kompetitif. Sistem *Point of Sale* (POS) berbasis *mobile* seperti Kasir Pintar merupakan representasi nyata dari transformasi digital ini, yang memungkinkan pencatatan

transaksi *real-time*, pengelolaan stok otomatis, dan pembuatan laporan penjualan secara instan.

Lebih jauh, penggunaan QRIS (*Quick Response Code Indonesian Standard*) sebagai instrumen pembayaran non-tunai mencerminkan pergeseran perilaku konsumen sekaligus mendorong transparansi transaksi keuangan (Bank Indonesia, 2021). Dari perspektif manajemen keuangan syariah, mekanisme pembayaran yang transparan, bebas riba, dan akuntabel selaras dengan prinsip-prinsip muamalah yang menekankan keadilan dan keterbukaan dalam setiap transaksi (Karim, 2018).

4. Pemasaran Produk UMKM dan Visual Merchandising

Strategi pemasaran produk UMKM melalui galeri berbasis komunitas seperti DEKRANASDA menggabungkan pendekatan *place marketing* dengan *community-based marketing*. Menurut Tjiptono (2019), keberhasilan pemasaran produk lokal sangat ditentukan oleh bagaimana produk tersebut disajikan kepada konsumen, termasuk aspek *visual merchandising*, *storytelling* produk, dan kualitas pelayanan tatap muka. Kegiatan menyambut tamu kunjungan, mendampingi delegasi, dan mempromosikan produk secara langsung merupakan praktik dari komunikasi pemasaran *interpersonal* yang sangat efektif dalam membangun citra merek lokal (Shimp & Andrews, 2013).

Metode Penelitian

Artikel ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif-analitis dengan metode studi kasus (*case study*), di mana objek kajiannya adalah pengalaman magang penulis di DEKRANASDA Provinsi Kepulauan Riau selama periode 9 Februari 2026 hingga 29 Mei 2026. Yin (2018) menyatakan bahwa studi kasus sangat tepat digunakan untuk menyelidiki fenomena kontemporer dalam konteks kehidupan nyata, terutama ketika batas antara fenomena dan konteksnya tidak sepenuhnya jelas.

Data primer diperoleh dari observasi partisipatif, yaitu penulis terlibat langsung dalam seluruh kegiatan operasional di lapangan, catatan harian dalam logbook kegiatan, serta dokumentasi foto dan dokumen kerja. Data sekunder dikumpulkan dari laporan internal DEKRANASDA, panduan program MBKM, literatur akademik yang relevan, serta kebijakan resmi Kementerian Pendidikan.

Analisis dilakukan melalui empat tahap: (1) reduksi data, yakni menyaring informasi yang paling relevan dari catatan lapangan; (2) penyajian data dalam bentuk narasi terstruktur dan tabel; (3) interpretasi kritis terhadap temuan berdasarkan kerangka teori yang digunakan; dan (4) penarikan kesimpulan yang menjawab tujuan penulisan. Keabsahan data dijaga melalui triangulasi sumber, yakni membandingkan data dari observasi, dokumentasi, dan catatan reflektif penulis sendiri.

Hasil dan Diskusi

1. Gambaran Umum Tempat Magang

DEKRANASDA Provinsi Kepulauan Riau beroperasi di DEKRANASDA *Creative Space* yang berlokasi di kawasan Taman Gurindam 12, Tepi Laut, Tanjungpinang. Fasilitas ini berfungsi sebagai pusat pengembangan ekonomi kreatif yang menaungi ratusan produk UMKM dari berbagai kabupaten dan kota di Kepulauan Riau. Produk yang dipasarkan mencakup kriya, wastra (kain tradisional Melayu), fashion, aksesoris, kuliner khas daerah, hingga kerajinan berbahan dasar laut.

Struktur organisasi yang relevan dengan kegiatan magang penulis meliputi Divisi Pemasaran dan Pengembangan Berbasis Teknologi Informasi yang dipimpin oleh Handoko Moerdo, S.H., serta Divisi Pembinaan dan Pengembangan Wastra dan Fashion di bawah Agung Kurniawan, S.Ak. Selama magang, penulis ditempatkan di bagian Administrasi dan Pengelolaan Data Pemasaran, bekerja di bawah koordinasi langsung Divisi Pemasaran.

2. Analisis Pekerjaan: Administrasi dan Pengelolaan Data

Kegiatan administrasi merupakan tulang punggung operasional galeri DEKRANASDA. Penulis terlibat dalam dua kategori besar pekerjaan administratif, yaitu pencatatan dan pengelolaan dokumen, serta penginputan data digital. Pencatatan laporan keuangan produk terjual dilakukan setiap hari menggunakan format yang telah ditetapkan oleh divisi pemasaran. Data yang dicatat mencakup nama produk, nama UMKM, jumlah terjual, harga satuan, dan total penjualan harian. Pencatatan ini merupakan dasar dari laporan bulanan yang disampaikan kepada masing-masing mitra UMKM. Dalam praktiknya, ketelitian adalah faktor paling kritis karena kesalahan satu angka dapat berdampak pada kepercayaan mitra UMKM kepada DEKRANASDA.

Pencatatan formulir barang masuk dan barang retur dilakukan setiap kali UMKM mengantar produk baru atau mengambil produk yang tidak laku terjual. Setiap formulir memuat identitas UMKM, nama produk, jumlah, kondisi barang, dan tanggal transaksi. Pengarsipan dokumen-dokumen ini dilakukan secara fisik dan diurutkan berdasarkan tanggal dan nama UMKM untuk memudahkan penelusuran di kemudian hari.

Penginputan data produk ke website resmi DEKRANASDA Kepri merupakan tugas yang membutuhkan kombinasi ketelitian teknis dan kreativitas penyajian. Setiap produk harus dilengkapi dengan nama, kategori, harga, deskripsi singkat, dan foto yang *representatif*. Tantangan terbesar dalam pekerjaan ini adalah memastikan konsistensi informasi antara data fisik di galeri dengan data yang tampil di platform digital. Hal ini relevan dengan konsep *data integrity* dalam manajemen informasi (Laudon & Laudon, 2020). Merupakan dasar dari laporan bulanan yang disampaikan kepada masing-masing

mitra UMKM. Dalam praktiknya, ketelitian adalah faktor paling kritis karena kesalahan satu angka dapat berdampak pada kepercayaan mitra UMKM kepada DEKRANASDA.

Pencatatan formulir barang masuk dan barang retur dilakukan setiap kali UMKM mengantar produk baru atau mengambil produk yang tidak laku terjual. Setiap formulir memuat identitas UMKM, nama produk, jumlah, kondisi barang, dan tanggal transaksi. Pengarsipan dokumen-dokumen ini dilakukan secara fisik dan diurutkan berdasarkan tanggal dan nama UMKM untuk memudahkan penelusuran di kemudian hari.

Tabel 1. Ringkasan Aktivitas Administrasi dan Pengelolaan Data

No.	Jenis Kegiatan	Frekuensi/Intensitas
1	Pencatatan laporan penjualan harian	Setiap hari kerja
2	Penginputan formulir barang masuk & retur	Kondisional (saat UMKM datang)
3	Pengarsipan dokumen barang masuk & retur	Setiap transaksi
4	Penginputan data produk ke website	Mingguan / sesuai produk baru
5	Pencatatan data UMKM pengiriman produk	Setiap kedatangan UMKM

Sumber: Data lapangan magang DEKRANASDA Kepri, 2026

1. Pengelolaan Persediaan (*Inventory Management*)

Pengelolaan persediaan di DEKRANASDA melibatkan serangkaian aktivitas yang saling berkaitan, mulai dari penerimaan barang, penghitungan stok, penyesuaian data fisik dengan laporan, hingga penanganan barang retur. Penulis secara rutin melakukan pengecekan stok produk di setiap booth, menghitung jumlah produk dari masing-masing UMKM, dan mencocokkan data tersebut dengan laporan persediaan yang ada.

Dalam praktiknya, penyesuaian stok fisik dengan laporan persediaan (*stock opname*) merupakan proses yang paling membutuhkan konsentrasi tinggi. Seringkali ditemukan selisih antara jumlah fisik dengan catatan, yang umumnya disebabkan oleh keterlambatan pencatatan transaksi atau kekeliruan saat penginputan data. Pengalaman ini memberikan pemahaman yang sangat konkret tentang pentingnya konsep *cycle counting* dalam manajemen inventaris (Heizer & Render, 2017).

Pengelolaan barang retur juga menjadi bagian yang cukup kompleks. Tidak semua produk yang dikembalikan berada dalam kondisi sempurna, sehingga penulis harus melakukan pemeriksaan kondisi fisik barang sebelum data retur dicatat. Pemantauan terhadap produk yang stoknya mulai menipis dilakukan secara visual setiap pagi sebelum galeri dibuka. Produk yang tersisa kurang dari tiga unit akan segera dilaporkan kepada staf senior agar UMKM terkait dapat segera dihubungi untuk pengiriman tambahan.

Mekanisme sederhana ini mencegah kekosongan produk di *booth* yang dapat mengurangi daya tarik galeri bagi pengunjung.

2. Pengelolaan Produk dan Display (*Visual Merchandising*)

Salah satu aspek yang paling menarik dan menantang selama magang adalah pengelolaan tampilan produk di galeri. Kegiatan ini mencakup penataan dan perapian *booth*, penggantian pakaian pada manekin *display*, pemasangan label harga, pembuatan barcode harga produk, serta pengecekan kerapian produk secara berkala.

Pembuatan barcode harga dilakukan menggunakan aplikasi sederhana yang tersedia di komputer kantor. Barcode yang dihasilkan harus memuat kode produk, nama UMKM, dan harga jual yang sudah disesuaikan (harga asal ditambah 10% sebagai margin DEKRANASDA). Proses ini mengajarkan penulis tentang mekanisme penetapan harga berbasis konsinyasi, di mana DEKRANASDA bertindak sebagai pihak ketiga yang memasarkan produk dengan sistem bagi hasil.

Dari perspektif *visual merchandising*, penataan *booth* yang dilakukan bukan sekadar urusan estetika, melainkan strategi pemasaran yang terukur. Penelitian Park, Jeon, dan Sullivan (2015) menunjukkan bahwa tata letak produk yang baik dapat meningkatkan kemungkinan pembelian impulsif hingga 40%. Di DEKRANASDA, produk wastra dan fashion yang ditampilkan di manekin terbukti lebih sering menarik perhatian pengunjung dibandingkan produk yang hanya ditumpuk di rak.

Penggantian tampilan manekin dilakukan setiap satu hingga dua minggu sekali, atau sesuai dengan produk baru yang masuk dari UMKM. Rotasi *display* ini merupakan strategi sederhana namun efektif untuk menciptakan kesan bahwa galeri selalu memiliki koleksi terbaru, sehingga mendorong pengunjung untuk kembali lagi.

3. Pengoperasian Sistem Kasir dan Pengelolaan Transaksi

Pengoperasian aplikasi Kasir Pintar merupakan keterampilan teknis yang paling intensif dipelajari penulis selama magang. Kasir Pintar adalah platform *Point of Sale* (POS) berbasis mobile yang digunakan oleh DEKRANASDA untuk mencatat setiap transaksi penjualan, mengelola data produk, dan menghasilkan laporan penjualan harian (Kasir Pintar, 2026).

Pada minggu-minggu awal, penulis mengikuti pelatihan langsung dari staf senior tentang cara mengoperasikan aplikasi ini. Fitur-fitur yang dipelajari meliputi penambahan produk ke keranjang transaksi, pemilihan metode pembayaran (tunai atau QRIS), pemrosesan pembayaran, pencetakan struk, serta pengecekan riwayat transaksi. Kurva pembelajaran cukup curam di awal, namun dengan latihan yang konsisten, penulis mampu menangani transaksi secara mandiri pada minggu ketiga.

Pencatatan dan penghitungan transaksi QRIS merupakan tugas harian yang dilakukan di akhir *shift*. Penulis harus mencocokkan total transaksi QRIS yang tercatat di aplikasi dengan notifikasi masuk di rekening DEKRANASDA. Proses rekonsiliasi ini secara langsung mengaplikasikan prinsip-prinsip akuntansi dasar, khususnya konsep *double entry verification* yang memastikan tidak ada transaksi yang terlewat atau tercatat ganda.

Tabel 2. Jenis Metode Pembayaran di Galeri DEKRANASDA Kepri

No.	Metode Pembayaran	Pencatatan	Keterangan
1	Tunai (Cash)	Kasir Pintar	Dominan pengunjung lokal
2	QRIS (Scan QR Code)	Kasir Pintar + rekening	Meningkat signifikan
3	Transfer Bank	Manual + slip konfirmasi	Pembelian jumlah besar

Sumber: Observasi lapangan magang DEKRANASDA Kepri, 2026

4. Pengelolaan Relasi dengan UMKM Mitra

Aspek relasional dalam pekerjaan ini sama pentingnya dengan aspek teknis. Setiap kali UMKM datang untuk mengantarkan produk atau mengambil barang retur, penulis bertugas menyambut mereka dengan ramah, memproses dokumen yang diperlukan, dan memastikan proses serah terima berjalan lancar dan tercatat dengan benar. Proses penyerahan barang retur kepada UMKM memerlukan komunikasi yang cermat. Penulis harus mampu menjelaskan kondisi barang yang dikembalikan, jumlah yang diretur, serta alasan pengembalian (misalnya masa penitipan berakhir atau produk tidak sesuai *standar display*). Kemampuan menyampaikan informasi yang berpotensi kurang menyenangkan dengan cara yang tetap profesional dan empatik merupakan keterampilan interpersonal penting yang terasah selama magang ini. Pengalaman ini sangat relevan dengan konsep Manajemen Hubungan Pelanggan (*Customer Relationship Management*) yang dalam konteks ini berlaku pula untuk hubungan antara lembaga dengan mitra penyedia produk.

5. Kegiatan Promosi dan Pelayanan Tamu Kunjungan

Salah satu pengalaman yang paling berkesan selama magang adalah berpartisipasi dalam penyambutan tamu kunjungan ke galeri DEKRANASDA. Tamu yang datang sangat beragam, mulai dari pejabat pemerintah termasuk kunjungan Gubernur Kepulauan Riau, peserta program edukasi dari sekolah-sekolah (*eduvisit*), hingga rombongan wisatawan dari dalam dan luar negeri yang mengikuti tur.

Dalam setiap kunjungan, penulis bertugas membantu staf senior dalam menjelaskan produk-produk UMKM yang dipamerkan, termasuk menceritakan latar belakang pengrajin, bahan baku yang digunakan, proses pembuatan, dan nilai budaya yang terkandung di dalamnya. Pendekatan *storytelling* dalam promosi produk ini terbukti lebih efektif dibandingkan sekadar menyebutkan harga dan spesifikasi teknis produk.

Untuk kunjungan wisatawan mancanegara, komunikasi dilakukan dengan memanfaatkan kemampuan bahasa Inggris dasar yang dimiliki serta bantuan brosur berbahasa Inggris yang telah disiapkan oleh DEKRANASDA. Setiap petugas dibekali dengan kemampuan berbahasa. Pengalaman ini memperluas wawasan penulis tentang dinamika pemasaran produk lokal dalam konteks pariwisata internasional, termasuk pentingnya kemasan informasi yang menarik dan mudah dipahami oleh konsumen dari berbagai latar belakang budaya.

6. Hambatan dan Strategi Mengatasinya

Selama pelaksanaan magang, penulis menghadapi sejumlah hambatan yang berasal dari keterbatasan pengalaman maupun dari karakteristik pekerjaan itu sendiri. Hambatan pertama adalah ketidakbiasaan dengan sistem kasir digital. Pada minggu pertama, penulis sering membutuhkan waktu lebih lama dalam memproses transaksi karena belum hafal lokasi fitur-fitur dalam aplikasi. Solusi yang diambil adalah mencatat langkah-langkah kunci dalam sebuah buku catatan pribadi dan berlatih menggunakan fitur simulasi di luar jam kerja. Karena pelatihan yang rutin kemudian dapat mengatasi hambatan.

Hambatan kedua adalah kompleksitas penginputan data ke *website*. Setiap produk memiliki spesifikasi yang berbeda dan terkadang UMKM tidak menyertakan informasi yang lengkap saat mengantar produk. Penulis mengatasi ini dengan proaktif menghubungi UMKM yang bersangkutan untuk mengklarifikasi detail produk, sebuah tindakan yang sekaligus mempererat hubungan komunikasi dengan mitra.

Hambatan ketiga muncul dalam kegiatan pengelolaan stok, yakni adanya selisih antara data pencatatan dengan kondisi fisik barang. Setelah investigasi bersama staf, ditemukan bahwa selisih tersebut disebabkan oleh beberapa transaksi yang belum sempat dicatat pada hari yang sama. Solusinya adalah menerapkan prosedur pencatatan instan: setiap transaksi penjualan langsung dicatat di aplikasi tanpa menunda, bahkan saat galeri sedang ramai.

7. Relevansi Kegiatan Magang dengan Mata Kuliah Program Studi

Pengalaman magang ini memiliki keterkaitan yang nyata dan terukur dengan sejumlah mata kuliah dalam Program Studi Manajemen Bisnis Syariah. Tabel berikut merangkum relasi tersebut:

Tabel 3. Relevansi Kegiatan Magang dengan Mata Kuliah Program Studi

No.	Mata Kuliah	Kegiatan Magang yang Relevan
1	Manajemen Keuangan Syariah	Pencatatan transaksi QRIS, laporan keuangan penjualan, rekonsiliasi harian
2	Manajemen Produksi & Operasi Syariah	Pengelolaan stok, penerimaan barang, penanganan retur, pengendalian persediaan

3	Manajemen SDM Syariah	Kerja sama tim, etika komunikasi, pelayanan UMKM mitra, adaptasi budaya kerja
4	Manajemen Pemasaran Syariah	Promosi produk kepada tamu kunjungan, visual merchandising, pengelolaan data pemasaran
5	Aplikasi Pengolah Data Kuantitatif	Penginputan data ke website, pendataan stok per UMKM, laporan penjualan terstruktur
6	Perpajakan	Mekanisme penyesuaian harga 10%, sistem konsinyasi, administrasi keuangan transaksi
7	Seminar Proposal	Dokumentasi kegiatan, pengumpulan data, penyusunan laporan akademik

Sumber: Analisis penulis berdasarkan kegiatan magang, 2026

Dari tabel di atas, terlihat bahwa hampir semua mata kuliah inti Program Studi Manajemen Bisnis Syariah memiliki aplikasi langsung dalam pekerjaan yang dilakukan selama magang. Ini mengkonfirmasi bahwa desain kurikulum yang dikombinasikan dengan program MBKM memberikan jalur pembelajaran yang holistik dan relevan (Kamaruzaman, 2026).

8. Peningkatan Kompetensi: Dari Teori ke Praktik

Penulis tidak hanya mengetahui apa itu manajemen stok, tetapi juga mampu mengidentifikasi kelemahan dalam sistem pencatatan yang ada dan menyarankan perbaikan *procedural*. Peningkatan keterampilan teknis yang paling signifikan meliputi pengoperasian sistem POS digital, pengelolaan dokumen administrasi secara fisik dan digital, serta kemampuan komunikasi dalam konteks pemasaran.

Sementara itu, peningkatan *softskill* yang paling terasa adalah disiplin waktu, kemampuan bekerja di bawah tekanan, dan adaptasi terhadap perubahan prioritas pekerjaan yang terjadi tiba-tiba. Hal yang tidak kalah penting adalah internalisasi nilai-nilai kerja profesional yang berlandaskan integritas dan amanah. Dalam perspektif manajemen bisnis syariah, setiap pekerjaan merupakan bentuk ibadah muamalah yang harus dilakukan dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab. Pengalaman mengelola data keuangan UMKM yang dipercayakan kepada DEKRANASDA menjadi pelajaran nyata tentang amanah dalam konteks bisnis (Karim, 2018).

9. Peningkatan Kompetensi: Dari Teori ke Praktik

Penulis tidak hanya mengetahui apa itu manajemen stok, tetapi juga mampu mengidentifikasi kelemahan dalam sistem pencatatan yang ada dan menyarankan perbaikan *procedural*. Peningkatan keterampilan teknis yang paling signifikan meliputi pengoperasian sistem POS digital, pengelolaan dokumen administrasi secara fisik dan digital, serta kemampuan komunikasi dalam konteks pemasaran. Sementara itu, peningkatan *softskill* yang paling terasa adalah disiplin waktu, kemampuan bekerja di

bawah tekanan, dan adaptasi terhadap perubahan prioritas pekerjaan yang terjadi tiba-tiba. Hal yang tidak kalah penting adalah internalisasi nilai-nilai kerja profesional yang berlandaskan integritas dan amanah. Dalam perspektif manajemen bisnis syariah, setiap pekerjaan merupakan bentuk ibadah muamalah yang harus dilakukan dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab. Pengalaman mengelola data keuangan UMKM yang dipercayakan kepada DEKRANASDA menjadi pelajaran nyata tentang amanah dalam konteks bisnis (Karim, 2018).

Kesimpulan, Limitasi dan Riset Mendatang

Program magang MBKM di DEKRANASDA Provinsi Kepulauan Riau merupakan pengalaman pembelajaran yang memberikan nilai strategis bagi mahasiswa Program Studi Manajemen Bisnis Syariah. Beberapa poin utama yang dapat ditarik dari pengalaman ini adalah sebagai berikut. *Pertama*, kegiatan administrasi dan pengelolaan data pemasaran yang dijalankan selama magang terbukti mencakup spektrum kompetensi yang luas, mulai dari pengelolaan dokumen fisik, penginputan data digital, pengendalian persediaan, hingga pengoperasian sistem kasir berbasis teknologi. Keluasan ini memberikan pemahaman integratif yang tidak mungkin diperoleh secara terpisah-pisah di dalam kelas. *Kedua*, terdapat keterkaitan yang kuat antara kegiatan magang dengan tujuh mata kuliah inti program studi, yang mengonfirmasi bahwa desain program MBKM telah dirancang untuk saling melengkapi antara kompetensi akademik dan kompetensi praktis. Konversi 20 SKS kegiatan magang ini secara substansial dapat dipertanggungjawabkan karena hampir seluruh mata kuliah konversi memiliki manifestasi nyata dalam pekerjaan di lapangan. *Ketiga*, hambatan-hambatan yang dihadapi selama magang menjadi media pembelajaran yang efektif. Kemampuan mengidentifikasi masalah, mencari solusi, dan beradaptasi secara cepat merupakan kompetensi yang hanya bisa dibentuk melalui keterlibatan langsung dalam situasi kerja yang nyata, bukan melalui simulasi di kelas. *Keempat*, nilai-nilai profesionalisme dan integritas yang ditanamkan melalui pengalaman magang di DEKRANASDA sejalan dengan visi Program Studi Manajemen Bisnis Syariah dalam mencetak lulusan yang tidak hanya kompeten secara teknis, tetapi juga berakhlak mulia dalam setiap aktivitas bisnisnya.

Limitasi penelitian ini terletak pada penggunaan pendekatan studi kasus pada satu lokasi magang sehingga hasilnya belum dapat digeneralisasi untuk seluruh pelaksanaan program MBKM. Penelitian selanjutnya disarankan melibatkan lebih banyak instansi mitra, menggunakan pendekatan komparatif atau *mixed methods*, serta mengukur dampak magang terhadap kompetensi mahasiswa secara kuantitatif agar diperoleh temuan yang lebih komprehensif.

Sebagai rekomendasi, program magang MBKM perlu terus diperkuat melalui peningkatan koordinasi antara perguruan tinggi dan instansi mitra, penyiapan mahasiswa yang lebih terstruktur sebelum penempatan, serta pengembangan mekanisme evaluasi capaian kompetensi yang lebih terstandar.

Ucapan Terimakasih

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Bapak Kamaruzaman, M.M selaku Ketua Program Studi Manajemen Bisnis Syariah dan Bapak Firdaus, M.H selaku Dosen Pembimbing Lapangan atas bimbingan dan dukungan yang diberikan selama pelaksanaan magang. Terima kasih juga kepada Bapak Maryadi, S.Sos. selaku Ketua DEKRANASDA *Creative Space* dan Bapak Handoko Moerdo, S.H. selaku Pembimbing Lapangan Industri atas kepercayaan dan kesempatan yang diberikan. Tidak lupa kepada seluruh staf DEKRANASDA Provinsi Kepulauan Riau, mitra UMKM, serta rekan sesama peserta magang yang telah menjadi bagian dari perjalanan pembelajaran ini.

Referensi

- Bank Indonesia. (2021). Laporan sistem pembayaran dan pengelolaan uang rupiah. Bank Indonesia.
- Dewan Kerajinan Nasional Daerah (DEKRANASDA) Provinsi Kepulauan Riau. (2026). Data penjualan dan pengelolaan produk UMKM. Tanjungpinang: DEKRANASDA Kepri.
- Heizer, J., & Render, B. (2017). Operations management: Sustainability and supply chain management (12th ed.). Pearson.
- Kamaruzaman. (2026). Panduan program magang MBKM Program Studi Manajemen Bisnis Syariah. STAIN Sultan Abdurrahman Kepulauan Riau.
- Karim, A. A. (2018). Ekonomi Islam: Suatu kajian kontemporer. Gema Insani.
- Kasir Pintar. (2026). Tentang Kasir Pintar: Platform POS untuk UMKM. Diakses dari <https://kasirpintar.co.id>
- Kemendikbud. (2020). Buku panduan Merdeka Belajar Kampus Merdeka. Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi, Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). Marketing management (15th ed.). Pearson.
- Kusurkar, R. A., Ten Cate, T. J., Vos, C. M. P., Westers, P., & Croiset, G. (2013). How motivation affects academic performance: A structural equation modelling *analysis*. *Advances in Health Sciences Education*, 18(1), 57–69.
- Laudon, K. C., & Laudon, J. P. (2020). Management information systems: Managing the digital firm (16th ed.). Pearson.

- Park, E. J., Jeon, Y., & Sullivan, P. (2015). Effects of *visual merchandising* on consumer behavior in fashion stores. *Fashion and Textiles*, 2(1), 1–15.
- Prasetyo, B., & Trisyanti, U. (2018). Revolusi industri 4.0 dan tantangan perubahan sosial. *Prosiding SEMATEKSOS 3*, 22–27.
- Shimp, T. A., & Andrews, J. C. (2013). *Advertising promotion and other aspects of integrated marketing communications* (9th ed.). South-Western Cengage Learning.
- Suyatno, & Purwanto, A. B. (2021). Pengaruh program magang terhadap kesiapan kerja mahasiswa: Studi pada perguruan tinggi di Indonesia. *Jurnal Pendidikan dan Pengajaran*, 54(2), 312–325.
- Tambunan, T. T. H. (2019). *UMKM di Indonesia: Perkembangan, kendala, dan potensi*. Ghalia Indonesia.
- Tjiptono, F. (2019). *Strategi pemasaran* (4th ed.). Andi.
- Wardani, D. T. K., Susilowati, T., & Arifiati, N. (2022). Efektivitas program magang kampus merdeka dalam meningkatkan kompetensi mahasiswa. *Jurnal Ilmu Pendidikan*, 28(1), 44–57.
- Yin, R. K. (2018). *Case study research and applications: Design and methods* (6th ed.). SAGE Publications.