



LAPORAN KEGIATAN
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT DOSEN

MENGELOLA DIRI DAN MEMASARKAN POTENSI UNTUK
PENGEMBANGAN KARIER

OLEH:

ASKARDIJA R. ADJI, ST, MM, DBA

NIDN: 0322106702

PROGRAM STUDI MAGISTER MANAJEMEN

UNIVERSITAS IPWIJA

2026

HALAMAN PENGESAHAN



UNIVERSITAS IPWIJA

LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Jl. Letda Natsir No.7 Cikeas Ds. Nagrak, Kec. Gunung Putri

Kab. Bogor. 16967 Telp. +62-21-8233737

lp2m@ipwija.ac.id <https://lp2m.ipwija.ac.id>

 UNIVERSITAS IPWIJA

PENGESAHAN
LAPORAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT DOSEN
UNIVERSITAS IPWIJA
No.089/IPWIJA.LP2M/PkM-00/2026

- | | | |
|---------------------------|---|--|
| 1. Nama Kegiatan | : | Seminar Nasional Pengembangan Diri |
| 2. Jenis Kegiatan | : | Insidental |
| 3. Tema | : | Pengembangan Potensi Diri, Karier, dan Kepemimpinan untuk Meningkatkan Kapasitas Individu dan Organisasi |
| 4. Mitra | : | Yayasan Global Harmoni Indonesia |
| 5. Cakupan wilayah | : | Nasional |
| 6. Narasumber/Pendamping | : | |
| a. Ketua | : | Ir. Askardija R. Adji, MM, DBA
NIDN: 0322106702 |
| b. Anggota 1 | : | -
NIDN: |
| c. Anggota 2 | : | -
NIDN: |
| d. Anggota 3 | : | -
NIDN: |
| 7. Waktu Pelaksanaan | : | Semester Genap TA 2025/2026 |
| 8. Jangka Waktu Penugasan | : | 20 Juni 2026 (1 hari) |
| 9. Lokasi | : | secara daring |
| 10. Dana | : | |
| a. Jumlah | : | Rp 1.000.000 (satu juta Rupiah) |
| b. Sumber | : | Dana pihak ketiga-Yayasan Global Harmoni Indonesia |
| 11. Hasil Kegiatan | : | Laporan kegiatan |

Bogor, 27 Juli 2026

Menyetujui dan Mengesahkan



Drs Jayadi, M.M.

Kepala LP2M

IDENTITAS DAN URAIAN UMUM

1. Identitas Kegiatan

Komponen	Keterangan
Judul Kegiatan	Webinar Pengembangan Potensi Diri, Karier, dan Kepemimpinan untuk Meningkatkan Kapasitas Individu dan Organisasi
Bidang Kegiatan	Pengembangan Diri dan Karier
Bentuk Kegiatan	Webinar Pengabdian kepada Masyarakat
Dosen/Pemateri	Askardija R. Adji, MM., MH., DBA
Institusi	Universitas IPWIJA
Sasaran	Masyarakat dan anggota komunitas binaan Yayasan Harmoni Sehat Indonesia
Jumlah Peserta	35
Tempat	Secara daring
Waktu	20 Juni 2026 jam 19:00-21:30
Tanggal	20 Juni 2026

2. Uraian Umum

Pengembangan sumber daya manusia tidak hanya berkaitan dengan peningkatan kompetensi teknis, tetapi juga kemampuan individu dalam mengenali, mengembangkan, dan mengomunikasikan nilai dirinya kepada lingkungan profesional.

Dalam lingkungan pendidikan dan dunia kerja yang semakin kompetitif, seseorang tidak cukup hanya memiliki kemampuan. Individu juga perlu mampu menunjukkan kontribusi, pengalaman, prestasi, serta keunikan yang dimilikinya sehingga dapat dipahami dan dihargai oleh pihak lain.

Materi kegiatan ini mengangkat konsep memasarkan diri dan karier, yaitu bagaimana seseorang dapat melihat dirinya sebagai sebuah nilai yang perlu dikembangkan dan dikomunikasikan secara tepat. Materi menekankan bahwa CV saja tidak cukup untuk “menjual” seseorang, sehingga diperlukan strategi yang lebih luas melalui konsep *product*, *promotion*, *place*, *price*, dan *positioning*.

Peserta juga diarahkan untuk mengenali dan mendokumentasikan berbagai prestasi, pengalaman, sertifikat, penghargaan, hasil pekerjaan, evaluasi kinerja, serta rekomendasi yang dapat menjadi bukti nilai profesional seseorang.

RINGKASAN

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat dengan tema “Mengelola Diri dan Memasarkan Potensi untuk Pengembangan Karier” merupakan kegiatan yang bertujuan meningkatkan pemahaman peserta mengenai pentingnya mengenali potensi diri, membangun citra profesional, serta mengomunikasikan kompetensi dan pengalaman secara efektif.

Kegiatan dilaksanakan melalui penyampaian materi, diskusi, studi kasus, dan latihan reflektif. Peserta diperkenalkan pada konsep bahwa pengembangan karier tidak hanya ditentukan oleh kemampuan yang dimiliki, tetapi juga oleh kemampuan individu dalam menunjukkan nilai dan kontribusinya.

Salah satu pendekatan yang digunakan adalah konsep *marketing mix* atau bauran pemasaran yang terdiri atas product, promotion, place, price, dan positioning, yang kemudian diterapkan dalam konteks pengembangan diri dan karier.

Peserta juga diarahkan untuk menyusun dan mengidentifikasi catatan prestasi sebagai dokumentasi atas pengalaman dan pencapaian yang dapat digunakan dalam pengembangan karier.

Melalui kegiatan ini diharapkan peserta memiliki kesadaran yang lebih baik terhadap potensi diri, mampu mengidentifikasi keunggulan dan pengalaman yang dimiliki, serta memiliki strategi yang lebih sistematis dalam membangun personal branding dan mengembangkan karier.

Kata kunci: potensi diri, personal branding, pemasaran diri, prestasi, pengembangan karier.

KATA PENGANTAR

Puji syukur ke hadirat Allah SWT atas terselenggaranya kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat dengan tema “Mengelola Diri dan Memasarkan Potensi untuk Pengembangan Karier.”

Kegiatan ini merupakan salah satu bentuk pelaksanaan Tri Dharma Perguruan Tinggi, khususnya dalam memberikan kontribusi nyata melalui transfer pengetahuan dan pengembangan kapasitas masyarakat.

Perubahan lingkungan kerja dan meningkatnya persaingan profesional menuntut setiap individu tidak hanya memiliki kompetensi, tetapi juga mampu mengenali nilai dirinya, mengomunikasikan kemampuan, dan membangun citra profesional secara tepat. Oleh karena itu, kegiatan ini dirancang untuk memberikan pemahaman praktis mengenai strategi memasarkan diri dan mengembangkan karier.

Ucapan terima kasih disampaikan kepada semua pihak yang telah mendukung terselenggaranya kegiatan ini, khususnya Yayasan Global Harmoni Indonesia, panitia, peserta, serta seluruh pihak yang telah memberikan dukungan.

Semoga laporan ini dapat memberikan manfaat dan menjadi dokumentasi pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat sekaligus menjadi bahan evaluasi untuk kegiatan berikutnya.

Depok, 22 Juni 2026

Askardija R. Adji

DAFTAR ISI

COVER DEPAN

HALAMAN PENGESAHAN

IDENTITAS DAN URAIAN UMUM

RINGKASAN

KATA PENGANTAR

DAFTAR ISI

BAB 1 PENDAHULUAN

1.1 Analisis Situasional

1.2 Permasalahan

BAB 2 SOLUSI DAN TARGET LUARAN

BAB 3 METODE PELAKSANAAN

BAB 4 PELAKSANAAN KEGIATAN

4.1 Jadwal Kegiatan

4.2 Peta Lokasi Mitra Sasaran

4.3 Gambaran IPTEK

4.4 Biaya

4.5 Hasil

BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN

LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Permohonan Narasumber

Lampiran 2 Surat Tugas Pengabdian Kepada Masyarakat

Lampiran 3 Materi Abdimas

Lampiran 4 Sertifikat Pemateri

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Analisis Situasional

Perkembangan dunia kerja dan lingkungan profesional menuntut individu untuk memiliki kemampuan yang semakin beragam. Kompetensi teknis tetap menjadi bagian penting dalam membangun karier, tetapi kompetensi tersebut perlu didukung oleh kemampuan untuk mengenali potensi diri, membangun hubungan profesional, menunjukkan prestasi, serta mengomunikasikan nilai yang dimiliki.

Dalam praktiknya, masih terdapat individu yang memiliki kompetensi dan pengalaman yang cukup tetapi belum mampu menyampaikan keunggulan tersebut secara sistematis. Mereka cenderung mengandalkan CV sebagai satu-satunya sarana untuk memperkenalkan diri, padahal pengembangan karier memerlukan proses yang lebih luas.

Materi yang diberikan dalam kegiatan ini menggunakan perspektif bahwa individu juga perlu memahami bagaimana dirinya dipersepsikan dan bagaimana nilai dirinya dapat dikomunikasikan. Konsep *marketing mix* yang terdiri dari *product*, *promotion*, *place*, *price*, dan *positioning* digunakan sebagai pendekatan untuk memahami strategi pemasaran diri dalam konteks karier.

Selain itu, peserta diperkenalkan dengan pentingnya dokumentasi prestasi. Prestasi tidak hanya berupa penghargaan formal, tetapi dapat mencakup hasil pekerjaan, evaluasi kinerja, rekomendasi, sertifikat, tulisan, maupun pengalaman yang menunjukkan kontribusi individu.

Dengan demikian, kegiatan ini diharapkan dapat membantu peserta melihat pengembangan karier secara lebih komprehensif, yaitu melalui pengenalan potensi, pembentukan positioning, komunikasi nilai diri, dan dokumentasi prestasi.

1.2 Permasalahan

Berdasarkan kondisi tersebut, beberapa permasalahan yang menjadi dasar pelaksanaan kegiatan antara lain:

1. Peserta belum seluruhnya memahami pentingnya mengenali dan mengartikulasikan nilai diri.
2. Peserta masih cenderung memandang CV sebagai sarana utama untuk memasarkan diri.
3. Peserta belum memiliki strategi yang sistematis dalam membangun personal branding.

4. Pengalaman dan prestasi yang telah dimiliki belum seluruhnya terdokumentasikan dengan baik.
5. Peserta membutuhkan pemahaman praktis mengenai bagaimana kompetensi dan pengalaman dapat dikomunikasikan untuk mendukung pengembangan karier.
6. Peserta membutuhkan kemampuan untuk menentukan positioning diri sesuai dengan kompetensi dan tujuan karier.

BAB 2

SOLUSI DAN TARGET LUARAN

2.1 Solusi yang Ditawarkan

Untuk menjawab permasalahan tersebut, kegiatan memberikan solusi dalam bentuk edukasi dan pelatihan mengenai:

1. Pengenalan potensi dan nilai diri.
2. Pemahaman konsep pemasaran diri.
3. Penerapan konsep *marketing mix* dalam pengembangan karier.
4. Penyusunan positioning profesional.
5. Strategi komunikasi dan promosi diri.
6. Identifikasi pengalaman dan prestasi.
7. Penyusunan catatan prestasi sebagai portofolio pengembangan karier.

Peserta diarahkan untuk tidak hanya bertanya “Apa yang saya bisa?”, tetapi juga “Nilai apa yang saya berikan?” dan “Bagaimana saya dapat mengomunikasikan nilai tersebut secara tepat?”

2.2 Target Luaran

Target luaran kegiatan meliputi:

1. Meningkatnya pemahaman peserta mengenai pentingnya pengembangan diri dan karier.
2. Peserta mampu mengidentifikasi kompetensi dan potensi dirinya.
3. Peserta memahami konsep dasar personal branding.
4. Peserta mampu menentukan positioning dirinya.
5. Peserta mampu mengidentifikasi dan mendokumentasikan prestasi.
6. Peserta memiliki rancangan awal strategi memasarkan diri untuk mendukung karier.
7. Tersedianya dokumentasi kegiatan sebagai bagian dari pelaksanaan Pengabdian kepada Masyarakat.

BAB 3

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan kegiatan dilakukan melalui pendekatan edukatif, partisipatif, dan aplikatif.

1. Penyampaian Materi

Dosen memberikan pemaparan mengenai konsep memasarkan diri dan pengembangan karier. Materi mencakup pengenalan nilai diri, personal branding, *marketing mix*, positioning, promosi diri, dan pencatatan prestasi.

2. Diskusi Interaktif

Peserta diberikan kesempatan untuk mengajukan pertanyaan dan mendiskusikan permasalahan yang berkaitan dengan pengembangan diri dan karier.

3. Studi Kasus

Peserta diberikan contoh kasus mengenai individu yang berusaha mengembangkan dan memasarkan dirinya untuk memperoleh peluang karier. Pendekatan studi kasus digunakan agar peserta dapat memahami bahwa keberhasilan pengembangan karier tidak hanya ditentukan oleh kompetensi, tetapi juga oleh kemampuan memosisikan dan mengomunikasikan diri.

4. Refleksi Potensi Diri

Peserta diarahkan untuk mengidentifikasi kompetensi, pengalaman, keunggulan, dan kontribusi yang telah dimiliki.

5. Identifikasi Catatan Prestasi

Peserta diarahkan untuk menginventarisasi pengalaman dan pencapaian yang dapat menjadi bukti kompetensi, seperti hasil pekerjaan, penghargaan, sertifikat, rekomendasi, maupun pengalaman profesional lainnya. Pendekatan ini sesuai dengan materi mengenai pentingnya *catatan prestasi*.

6. Evaluasi

Evaluasi dilakukan melalui tanya jawab, respons peserta, dan refleksi terhadap materi yang telah diberikan.

BAB 4

PELAKSANAAN KEGIATAN

4.1 Jadwal Kegiatan

No.	Kegiatan	Waktu	Pemateri/Penanggung Jawab
1	Pembukaan	19.00– 19.10	Panitia
2	Materi 1: Mengelola Diri dan Memasarkan Potensi untuk Pengembangan Karier	19.10– 19.40	Dosen 1
3	Materi 2: Membangun Kepemimpinan Efektif melalui Pengelolaan Diri dan Tim	19.40– 20.10	Dosen 2
4	Diskusi dan tanya jawab	20.10– 20.35	Dosen 1 & Dosen 2
5	Refleksi dan <i>Action Plan</i> peserta	20.35– 20.45	Dosen 1 & Dosen 2
6	Evaluasi dan pengisian presensi melalui Google Form	20.45– 21.20	Panitia
7	Penutupan	21.20– 21.30	Panitia

4.2 Peta Lokasi Mitra Sasaran

Kegiatan dilaksanakan di:

Nama Mitra : Yayasan Global Harmoni Indonesia
Alamat Mitra : Kota Depok, Jawa Barat
Media Pelaksanaan : Zoom Meeting
Waktu Pelaksanaan : 19.00–21.00 WIB
Tanggal : 20 Juni 2026

4.3 Gambaran IPTEK

Gambaran IPTEK dalam kegiatan ini berupa penerapan konsep pemasaran dalam pengembangan sumber daya manusia.

Kerangka yang digunakan dapat digambarkan sebagai berikut:

ALUR MEMBANGUN DIRI

• Menuju Karier yang Bermakna dan Berdampak •



KENALI DIRI, KEMBANGKAN DIRI, MAKSIMALKAN POTENSI, RAIH KARIER YANG ANDA INGINKAN!

Dalam pendekatan ini, peserta belajar memahami dirinya sebagai individu yang memiliki nilai, kompetensi, pengalaman, dan kontribusi yang perlu dikomunikasikan secara tepat.

Konsep *marketing mix* digunakan sebagai salah satu kerangka untuk memahami strategi tersebut, meliputi:

- **Product** → kompetensi, pengalaman, dan nilai yang dimiliki.
- **Promotion** → bagaimana seseorang mengomunikasikan kemampuan dan prestasinya.
- **Place** → lingkungan atau ruang profesional tempat nilai tersebut dikembangkan.
- **Price** → nilai atau penghargaan yang terkait dengan kompetensi yang ditawarkan.
- **Positioning** → bagaimana seseorang ingin dikenal dan dipersepsikan dalam lingkungan profesional.

Kerangka tersebut bersumber dari materi *Memasarkan Diri dan Karier* yang menempatkan konsep *marketing mix* sebagai pendekatan untuk membuat pengembangan karier menjadi lebih strategis.

4.4 Biaya

No.	Komponen Biaya	Volume	Jumlah
1	Honorarium pemateri/dosen	2 orang	Rp500.000
2	Persiapan dan penyusunan materi	2 materi	Rp150.000
3	Publikasi dan desain kegiatan	1 paket	Rp100.000
4	Sertifikat digital dan administrasi peserta	1 paket	Rp100.000
5	Dokumentasi dan pelaporan kegiatan	1 paket	Rp100.000
6	Operasional/dukungan teknis kegiatan daring	1 paket	Rp50.000
	TOTAL		Rp1.000.000

4.5 HASIL

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat berjalan dengan baik dan mendapatkan respons positif dari peserta.

Melalui penyampaian materi, peserta memperoleh pemahaman bahwa pengembangan karier tidak hanya berkaitan dengan kemampuan teknis, tetapi juga dengan kemampuan mengenali dan menyampaikan nilai diri.

Beberapa hasil yang diperoleh dari kegiatan antara lain:

1. Peningkatan pemahaman mengenai pemasaran diri

Peserta memahami bahwa pemasaran diri bukan berarti membanggakan diri, tetapi merupakan proses mengomunikasikan kompetensi, pengalaman, kontribusi, dan nilai diri secara tepat.

2. Peserta memahami pentingnya positioning

Peserta memahami pentingnya menentukan bagaimana dirinya ingin dikenal dalam lingkungan profesional dan bagaimana kompetensi yang dimiliki dapat diarahkan pada bidang yang sesuai.

3. Peserta memahami pentingnya dokumentasi prestasi

Peserta memperoleh pemahaman bahwa pengalaman dan prestasi perlu didokumentasikan secara sistematis. Dokumentasi tersebut dapat berupa sertifikat, penghargaan, hasil pekerjaan, evaluasi, rekomendasi, tulisan, maupun bentuk bukti kontribusi lainnya.

4. Peserta mulai mengidentifikasi nilai dirinya

Melalui refleksi dan diskusi, peserta diarahkan untuk mengenali kompetensi, pengalaman, keunggulan, serta kontribusi yang selama ini telah dimiliki.

5. Peserta memperoleh strategi awal pengembangan karier

Peserta memperoleh kerangka untuk menghubungkan:

Kompetensi → Nilai Diri → Positioning → Personal Branding → Peluang Karier.

Dengan demikian, kegiatan tidak berhenti pada pemahaman teoritis, tetapi diarahkan agar peserta dapat menerapkan konsep tersebut dalam kehidupan akademik maupun profesional.

BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat dengan tema “Mengelola Diri dan Memasarkan Potensi untuk Pengembangan Karier” memberikan pemahaman kepada peserta mengenai pentingnya mengenali potensi, kompetensi, pengalaman, dan prestasi sebagai bagian dari pengembangan karier.

Peserta memahami bahwa kemampuan yang dimiliki perlu dikomunikasikan secara tepat. Konsep *marketing mix*, positioning, personal branding, dan dokumentasi prestasi memberikan kerangka praktis bagi peserta untuk mulai mengembangkan strategi pemasaran diri.

Kegiatan ini diharapkan dapat mendorong peserta menjadi lebih aktif dalam mengelola pengembangan karier dan tidak hanya menunggu datangnya peluang, tetapi mampu mempersiapkan serta mengomunikasikan nilai dirinya secara lebih baik.

5.2 Saran

Beberapa saran yang dapat diberikan berdasarkan pelaksanaan kegiatan adalah:

1. Peserta perlu melakukan evaluasi diri secara berkala untuk mengetahui perkembangan kompetensi dan potensi yang dimiliki.
2. Peserta perlu mulai membangun dan memperbarui dokumentasi prestasi secara sistematis.
3. Personal branding perlu dibangun secara konsisten berdasarkan kompetensi dan kontribusi yang nyata.
4. Peserta perlu meningkatkan kemampuan komunikasi profesional dan membangun jejaring yang relevan dengan tujuan karier.
5. Kegiatan lanjutan dapat diberikan dalam bentuk workshop praktis, seperti penyusunan CV, portofolio, profil profesional, dan strategi komunikasi diri.

LAMPIRAN 1

SURAT PERMOHONAN NARASUMBER



YAYASAN GLOBAL HARMONI INDONESIA

Jl. Durian 1 No 42, Beji Pladen, Depok 16421

Telp. 021-7522698 ; +62 821 8057 4857

Depok, 15 Juni 2026

No. : 01/SPN/VI/2026

Hal : Permohonan Narasumber (Dosen)

Kepada Yth.

Kepala LP2M

Universitas IPWIJA

di Tempat

Dengan hormat,

Bersama ini, kami dari Yayasan Global Harmoni Indonesia mengajukan permohonan kepada Bapak/Ibu untuk dapat menugaskan dua orang dosen Universitas IPWIJA sebagai narasumber dalam kegiatan Webinar Pengembangan Potensi Diri, Karier, dan Kepemimpinan untuk Meningkatkan Kapasitas Individu dan Organisasi, yang akan dilaksanakan pada:

Hari/Tanggal : Sabtu, 20 Juni 2026

Waktu : 19.00–21.30 WIB

Tempat : Secara Daring (Online)

Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan wawasan dan kapasitas peserta dalam pengembangan potensi diri, karier, serta kepemimpinan.

Kami berharap narasumber dari Universitas IPWIJA dapat memberikan wawasan dan pengalaman yang bermanfaat bagi para peserta Webinar.

Demikian surat permohonan ini kami sampaikan. Atas perhatian dan kerja sama Bapak/Ibu, kami ucapkan terima kasih.

Hormat kami,

Yayasan Global Harmoni Indonesia



Karisa Zeisha Sahela, ST, MBA, Ph. D

Pembina

LAMPIRAN 2

SURAT TUGAS PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT



UNIVERSITAS IPWIJA

LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Jl. Letda Natsir No.7 Cikeas Ds. Nagrak, Kec. Gunung Putri

Kab. Bogor. 16967 Telp. +62-21-8233737

lp2m@ipwija.ac.id <https://lp2m.ipwija.ac.id>

 UNIVERSITAS IPWIJA

SURAT TUGAS PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

No: 075/IPWIJA.LP2M/PkM-00/2026

Berdasarkan Surat Edaran Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) Semester Genap 2025/2026 No. 024/IPWIJA.LP2M/PkM-00/2026 tanggal 2 Maret 2026 dan surat permohonan dari Yayasan Global Harmoni Indonesia No.01/SPN/VI/2026 tanggal 15 Juni 2026 perihal permohonan Narasumber, Pendamping dan Pemberi Materi, dengan ini Kepala LP2M Universitas IPWIJA menugaskan:

Ir. Askardiya Radmoyo Adjie, M.M., DBA. (NIDN: 0322106702)

Untuk menjadi Narasumber dalam kegiatan seminar yang akan dilaksanakan pada:

Hari / tanggal	: Sabtu, 20 Juni 2026
Waktu	: 19.00–21.30 WIB
Media	: secara daring
Tema	: “Pengembangan Potensi Diri, Karier, dan Kepemimpinan untuk Meningkatkan Kapasitas Individu dan Organisasi.”

Setelah pelaksanaan kegiatan Dosen yang ditugaskan diwajibkan membuat Laporan Pelaksanaan Kegiatan kepada pemberi tugas (LP2M Universitas IPWIJA). Mohon bantuan penanggungjawab kegiatan membantu menyediakan berkas yang diperlukan untuk pembuatan laporan pelaksanaan kegiatan.

Demikian Surat Tugas ini disampaikan untuk dapat dilaksanakan dengan penuh tanggung jawab.

Bogor, 19 Juni 2026

Drs Javadi, M.M.

Kepala LP2M

LAMPIRAN 3
MATERI ABDIMAS



Memasarkan diri dan karier

Askadija R. Adji, MM., MH., DBA



Why should we marketing ourselves?

Ada susi dan sani, memiliki kompetensi yang sama , lulusan jurusan yang sama,kerajinan yang hamper sama bahkan susi lebih rajin ,tanpa pernah absen namun ternyata sani mendapatkankenaikan karier/promosi yang lebih cepat karena ia sering menceritakan keberhasilannya. kira-kira anda mau yang mana ..seperti sani atau susi?



1. Kerja saja yang benar nanti waktu akan menunjukkan bahwa kita baik dan layak untuk dapat kenaikan karier/promosi
2. Kita tak pantas menonjolkan diri dan banyak bicara

Alasan kita tidak memasarkan diri

1. Tidak terbiasa memasarkan diri
2. Tidak pernah diajarkan cara memasarkan diri
3. Melihat contoh yang tidak baik di lingkungan kerja
4. Tidak punya waktu memasarkan diri
5. Takut ditolak

Apa manfaat dari bisa memasarkan diri?

1. Kebebasan memilih pekerjaan dan jenisnya sesuai yang anda inginkan
2. Rasa percaya diri dan pengendalian diri
3. Pekerjaan yang lebih menarik
4. Imbalan yang layak



Marketing mix/bauran pemasaran (CV Tidak cukup 'menjual' anda)



Bauran pemasaran adalah strategi untuk menjual produk

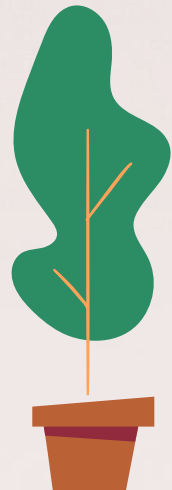
1. Product
2. Promotion
3. Place
4. Price
5. Positioning





Positioning

- ✓ Pelajari diri sendiri untuk bisa mempromosikan diri dengan efektif
- ✓ Pertimbangkan citra apa yang akan di tunjukkan, bagaimana caranya Perjelas siapa yang akan jadi "pembeli"
- ✓ Tentukan harga sesuai tampilan, ketrampilan dan tujuan bekerja



Produk

More than just CVs

Produk = ketrampilan, prestasi, Pendidikan formal , kredibilitas , pelatihan yang diikuti, latar belakang, pengalaman , jabatan, kepribadian, penampilan dan sikap

To Insert a 3D Model:

Strategi tergantung pada kesan yang ingin ditampilkan

Karakter apa yang paling penting dalam karier sekarang atau yang akan datang?

Promosi

Fokuskan :

Pesan apa yang akan disampaikan

Cara penyampaianya

Siapa penerimanya



Naskah pemasaran diri



Tempat /place

Identifikasi tempat-tempat Di mana kehidupan professional dan pribadi kita berlangsung.

Memasarkan diri harus dilakukan secara terus menerus jika ingin berhasil

Price/harga

Harga sesuai dengan citra yang anda sampaikan, produk yang anda tawarkan, pasar yang anda akan masuki:

- Jangan terlalu tinggi
- Jangan terlalu rendah





Catatan prestasi (suatu paket produk)/packaging

- Apa yang telah dilakukan
 - Apa yang bisa diberikan pada orang lain
 - Keunggulan
 - Manfaatdiri
- 



Catatan prestasi

- Dokumen pendukung
 - Evaluasi kinerja
 - Semua surat rekomendasi
 - Tulisan yang menyangkut diri (pernah dimuat dalam bulletin/media internal Perusahaan, majalah dsb)
 - Semua penghargaan dan sertifikat , professional maupun volunteer
 - Contoh contoh pekerjaan yang telah dilakukan
 - Surat yang menyatakan kepuasan dari para pelanggan, peserta pelatihan dsb
 - Catatan prestasi yang ditulis dalam kartu berukuran 3x5 cm
- 

Keuntungan menulis Catatan prestasi

- Kepercayaan diri meningkat
- Fokus pada apa yang telah dilakukan dan apa hasilnya
- Memberikan jawaban yang konsisten dan mudah dipahami oleh semua orang
- Melihat pola dan tema dari ketrampilan atau prestasi diri
- Menulis hal hal yang disukai



Menulis catatan prestasi

- Informasi (data hasil keberhasilan), bisa dari atasan maupun rekan kerja
- tidak semua pekerjaan dapat diukur hasilnya. Tapi semua memiliki hasil akhir



- Tanyakan pertanyaan "apa yang telah terjadi /apa yang akan terjadi jika saya tidak melakukan ini "

- 
- 
- Mengurangi pengeluaran biaya dan overhead dengan pengamatan yang ketat dan pengawasan bantuan keuangan dan prosedur pembayaran ulang
 - Memberikan pelatihan selama 15jam kepada tenaga kerja paruh waktu yang baru; meningkatkan keefektifan organisasi sebesar 50%
 - Mendirikan Perusahaan real estate saat masih kuliah di fakultas hukum
 - Membangun tempat praktik dokter gigi mandiri di rumah hanya dalam waktu 3 tahun paska lulus menjadi dokter gigi dan sampai saat ini sudah berjalan hampir 7 tahun dan mendapatkan lebih dari 200 google review positif organik dari customer
 - Saat menjabat sebagai sekretaris komite medis maupun PKRS, telah berhasil Menyusun dokumentasi/inventaris lengkap per kegiatan dan bisa diakses sehingga bisa lulus evaluasi saat akreditasi rumah sakit



Rumus membuat catatan prestasi

- Situasi/masalah yang dihadapi
- Tindakan yang dilakukan (gunakan banyak kata kerja Tindakan)
- hasil yang dicapai (ukurlah, jika mungkin dengan persentase dan perkiraan-perkiraan)

Ketrampilan hubungan antarpribadi

- Situasi (sekretaris Komite medis dan PKRS): saya adalah penghubung antara manajemen RS dengan para tim dokter
- Tindakan: saya mengadakan hubungan dengan para dokter
- Hasil : melakukan koordinasi dengan para dokter dan mendokumentasikannya serta membuat project yang sejalan dengan konsep dari manajemen namun tetap sesuai ranah expert /evidence-based
- Catatan prestasi: bertindak sebagai penghubung/jembatan antara manajemen RS dan para tim dokter .mengadakan hubungan dengan back office RS dan mendorong terjadinya project promosi rumah sakit dan exposure dari para dokter untuk menarik minat Masyarakat berobat

Kapan menggunakan catatan prestasi?

- Ketika berbincang dengan para kolega
- Rapat kerja dengan para sejawat
- Saat acara darmawisata Perusahaan dengan atasan
- Saat mengikuti kelas pelatihan



Catatan prestasi dalam situasi formal

- Dalam CV
- Cover letter
- Surat lamaran kerja
- Saat wawancara kerja
- Saat evaluasi kinerja

- **Sesuaikan harga dengan apa yang telah dicapai dan bisa dilakukan**
- **Tetapkan sasaran kerja dan tingkatkan dari tahun ke tahun**



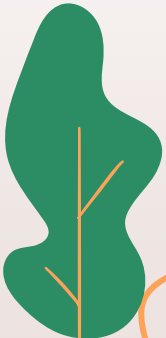


Menyusun strategi untuk berada di waktu dan tempat yang tepat

Manfaatkan aktivitas dan relasi

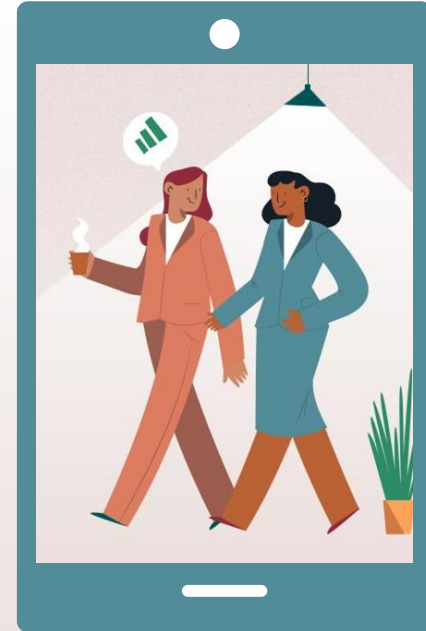
Dimana kita bisa tampil?

1. kehidupan professional
2. kehidupan pribadi



Kehidupan profesional

- Saya bisa memasarkan diri.....
 - Di kantin
 - Pada pertemuan rekan kerja
 - Kelas pelatihan
 - Zoom meeting
 - Saat berada dalam lift kantor
 -



Kehidupan pribadi

- Saya dapat berhubungan dengan orang-orang di ...
 - Pertandingan sepak bola anak-anak
 - Kegiatan keagamaan (di masjid dsb)
 - Pertemuan antar tetangga
 - Ruang tunggu rumah sakit
 -





- *Anda selaluberada di tempat yang tepat dan waktu yang tepat pula , tangkap peluang didepan dan fokuskan energi pada pemasaran diri di setiap situasi*

Kata-kata tanpa didukung oleh Tindakan=
citra yang tidak baik Tindakan tanpa dikung
oleh kata-kata= seringkali diabaikan



Pentingnya naskah pemasaran diri

"hai, saya rex Stanford, saat ini saya sedang dalam keadaan peralihan. Saya berkecimpung dalam bidang sumber daya manusia dan saya sedang mencari pekerjaan di kota ini "

"hai, saya rex Stanford, saya mendalami bidang sumber daya manusia selama 15 tahun di berbagai jenis industry. Keahlian khusus saya adalah menciptakan system sumber daya manusia yang berhasil baik untuk karyawan dan organisasi. Saya akan senang sekali bila diberi kesempatan untuk dapat berbicara dengan Sebagian besar dari anda, yang barangkali membutuhkan ketrampilan dan kemampuan yang sesuai dengan apa yang saya miliki "



Naskah pemasaran diri

- Keadaan sekarang , pengalaman , apa keistimewaan dan kesuksesan dalam peran saat ini
- Rencana dan sasaran –tujuan karier yang umum dan khusus
- Ketrampilan dan kualitas yang dimiliki

Pernyataan latar belakang

- Saya memiliki latar belakang di bidang back office di RS sebagai Ex- Sekretaris Komite Medis & Promkes RS selama bersamaan masing-masing 2 tahun, Saya mencari peluang bekerja sama dengan mereka yang membutuhkan keahlian manajemen operasional klinis dan strategi retensi pasien secara fleksibel seperti peran *Medical Virtual Assistant* sebagai *side hustle* yang selektif. . Saat ini, saya mengelola dan masih terus berpraktik di praktik dokter gigi mandiri saya di rumah sebagai pemilik sekaligus dokter gigi utama yang memiliki tanggung jawab untuk bisa membuat tempat praktik mandiri saya bertahan dan bertumbuh.



- Ungkapkan ketrampilan dengan jelas dan bahkan jika perlu lakukan pengulangan
- "singkatnya, saya merasa mampu menerapkan ketrampilan komunikasi antarpribadi dan interpersonal, dan mampu menyelesaikan tugas-tugas yang dibutuhkan sebagai medical virtual assistant seperti mengurus kredensial dokter, Menyusun nota rapat, mengelola arsip dan memastikan kepatuhan regulasi klinis. Sekaligus sebagai tenaga medis yang berpraktik langsung sehingga saya sangat memahami aspek klinis ditambah regulasi, etika profesi dan administrasi pasien "

Buat naskah pemasaran diri

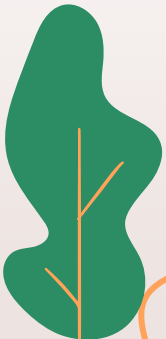
- Pilih bidang karier yang anda minati .
Ketrampilan dan pengalaman apa yang dibutuhkan karier tersebut
- Ketrampilan dan pengalaman anda yang mana yang dapat diterapkan pada karier tersebut.
- Berlatih dan keluarkan sebanyak-banyaknya

(1 MENIT)



Meningkatkan kualitas penampilan anda

- Yakin terhadap citra yang anda hadirkan = keefektifan pribadi meningkat= pemasaran diri sukses
- Lihat cara berpakaian orang yang posisinya anda incar
- Jangan meremehkan kata-kata dan citra yang ditampilkan
- Selalu tingkatkanlah 'paket produk' anda untuk memilih karier atau posisi yang kita inginkan



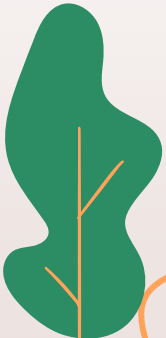
Pengayaan kerja

- Pengayaan kerja adalah sesuatu yang mengacu pada pilihan sadar yang anda lakukan terhadap bagian kerja tertentu yang dapat memperkaya pekerjaan anda
- Meningkatkan kinerja saat ini dengan mengidentifikasi area kelemahan dan dengan sengaja bekerja pada kelemahan tersebut (misal; sewaktu dulu, saya tidak begitu menguasai program excel , saya memilih belajar tentang hal itu)
- Misalnya ketika saya sudah merasa bisa, maka saya menerima tawaran untuk diminta bantuan sebagai sekretaris baik di komite medis maupun PKRS





- Menerima tugas, proyek a tau acara yang memungkinkan anda belajar dan mencoba ketrampilan yang belum pernah dicoba
- Karena saaya sering sekali menjadi pemateri/narasumber . Saya ingin merasakanmenjadi panitia acara, sehingga sewaktu ada kegiatan terutama PKRS, saya terlibat dalam kegiatan lapangan seperti mendekorasi Gedung, menghubungi sponsor, mengatur peserta dan sebagai penerima tamu



Satu Pekerjaan



lakukan pengayaan kerja



Memilih tugas yang di inginkan dan memperoleh ketrampilan barudi dalam atau di luar Perusahaan atau bahkan Bersiap naik jabatan dan dinilai mampu dipromosikan

Membahas karier dengan atasan

- Jika kita memang siap dan merupakan calon terbaik untuk promosi itu, maka segera beritahukan orang lain/atasan anda bahwa anda siap
- Dengan syarat atasan anda bisa memberikan perhatian penuh pada anda, mendengarkan secara aktif dan penuh perhatian serta memberikan komentar atas ide, tujuan dan rencana anda



1. Membuat penilaian atas diri sendiri

Analisis Hasrat, ketrampilan dan keinginan sebelum memilih karier\

Memperkirakan jalurkarier anda

Buatlah daftar alternatif jalur karier dan cermati perasaananda mengenai alternatif tersebut. Tanyakan juga pada orang yang mengenal anda dan pekerjaan anda untuk memberikan arah masukan mengenai pengembangan karier anda saat ini

ikutilah, aktivitas, komite atau proyek yang memudahkan berkomunikasi dengan orang-orang yang jarang kita temui

Menyaipkan gagasan

Setelah membuat daftar pilihan karier untuk diperlihatkan pada atas,kemudian tulislah gagasan, pertanyaan dan perasaan anda mengenai kemungkinan jalur-jalurkarier tersebut

Tanyakan jugasumber daya yang dibutuhkan, Gambaran jalur karier, uraian pekerjaan, rekan konsultasi atau peluang pelatihan

Memasarkan Diri Dan Karier

- _____ 1. Menilai diri secara menyeluruh.
- _____ 2. Meminta tiga orang berbeda yang Anda percayai, untuk memberikan umpan balik mengenai keterampilan dan kemampuan Anda.
- _____ 3. Menawarkan diri secara sukarela bagi berbagai komite atau panitia yang menarik bagi Anda.
- _____ 4. Mengikuti sebanyak mungkin kelas pelatihan yang dibiayai oleh perusahaan.
- _____ 5. Mengikuti pelatihan yang Anda perlukan, meskipun tidak dibiayai perusahaan.
- _____ 6. Mengikuti perkembangan bisnis dan industri Anda melalui jurnal dan surat kabar.
- _____ 7. Memahami bagaimana meningkatkan kualitas catatan prestasi Anda.
- _____ 8. Menyiapkan berkas dokumen pendukung Anda.
- _____ 9. Membahas karier dengan atasan Anda setahun sekali.
- _____ 10. Menciptakan naskah pemasaran diri untuk setiap kesempatan.
- _____ 11. Mencari kesempatan untuk memperkaya kerja Anda.
- _____ 12. Mengungkapkan catatan prestasi Anda pada atasan Anda saat evaluasi kinerja.
- _____ 13. Memeriksa sistem penempatan kerja dalam organisasi Anda dan memanfaatkannya, bila sesuai untuk Anda.
- _____ 14. Menjalin koneksi baru, dan tetap membina hubungan baik dengan koneksi lama.
- _____ 15. Memastikan bahwa citra pribadi Anda sesuai dengan tempat yang dituju.
- _____ 16. Selalu terlihat sebagai orang yang percaya diri (*tataplah mata orang, selalu tersenyum, berjabat tangan dengan mantap, santai, dan penuh keyakinan*).
- _____ 17. Jika Anda takut berbicara di depan umum, ikutilah kursus yang bisa membantu.

Mempromosikan Diri Dalam Organisasi

- _____ 18. Mengambil manfaat dari setiap kesempatan yang muncul dalam kehidupan sehari-hari.
- _____ 19. Membuat persiapan untuk menjamin bahwa Anda telah memberikan “harga” Anda dengan sesuai.
- _____ 20. Bergabung di organisasi profesi yang sesuai dengan bidang Anda dan menghadiri pertemuan-pertemuannya.
- _____ 21. Memastikan apakah Anda telah siap untuk pindah atau naik jabatan dalam perusahaan Anda.



*Thank
you!*

LAMPIRAN 4
SERTIFIKAT PEMATERI



YAYASAN
GLOBAL HARMONI
INDONESIA

No. 007/SK-YAGHI/VI/2026

Sertifikat

Diberikan kepada

Askardija R. Adji, MM, MH, DBA

Sebagai

PEMATERI

dalam kegiatan

Webinar Pengembangan Potensi Diri, Karier, dan Kepemimpinan
untuk Meningkatkan Kapasitas Individu dan Organisasi

Daring, 20 Juni 2026

Karisa Zeisha Sahela, ST, MBA, Ph.D.
Pembina
Yayasan Global Harmoni Indonesia