

Urgensi Pemahaman Konsep Personal Marketing Bagi Lulusan Administrasi Perkantoran Profesional Di Perusahaan

Istiadi

Program Studi Administrasi Perkantoran dan Sekretari
Program Pendidikan Vokasi Universitas Indonesia

Email: istiadi_soenarto@vokasi.ui.ac.id

Abstrak

Karyawan baru biasa diindetikkan dengan karyawan yang belum memiliki pengalaman kerja yang cukup sehingga ketika memasuki dunia kerja tidak siap baik dari aspek hard skill maupun soft skill. Walaupun sebenarnya hal tersebut tidaklah selalu benar. Pemahaman terhadap konsep personal marketing bagi karyawan baru akan sangat membantu bahwa dirinya memang perlu memiliki kompetensi yang siap dipasarkan dan bekerja didalam perusahaan. Konsep marketing pada dasarnya tidak hanya dapat diaplikasikan didalam memasarkan produk perusahaan, tetapi juga didalam memasarkan ketrampilan diri seorang karyawan baru didalam perusahaan. Orang atau person seperti layaknya sebuah produk dapat dipasarkan sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen atau perusahaan. Untuk itulah agar berhasil dialam memasarkan dirinya kepada perusahaan (personal marketing) perlu strategi khusus yang harus secara konsisten -diterapkan oleh seseorang. Strategi – strategi ini tidak terlepas dari strategi differensiasi didalam marketing. Suatu strategi personal yang berusaha untuk memberikan ‘service’ yang berbeda dalam artian positif agar dapat memiliki kinerja yang lebih unggul dibandingkan apa yang dilakukan oleh orang lain. Adapun tujuan dari makalah ini adalah memberikan pemahaman akan betapa pentingnya konsep personal marketing bagi seorang karyawan baru, khususnya mereka yang berasal dari Prodi Administrasi Perkantoran. Sementara itu metode penelitian yang dipakai dalam adalah metode deskriptif kualitatif

Kata Kunci: personal marketing, karyawan baru, hard skill dan soft skill, dunia kerja.

PENDAHULUAN

Perkembangan lingkungan yang begitu pesat dewasa ini bukan hanya berpengaruh bagi perusahaan-perusahaan sebagai suatu lembaga yang menghasilkan produk atau jasa kepada masyarakat atau konsumen sehingga menuntut perusahaan untuk memasarkan produknya semakin profesional dan unggul . Disamping itu juga menuntut kepiawaian seorang lulusan dari Prodi Administrasi Perkantoran (Lulusan AP) sebagai calon karyawan baru didalam memasarkan keahliannya didalam perusahaan . Seorang karyawan baru selama ini dikenal hanya sebagai karyawan yang siap menerima tugas dari atas sebenarnya juga dituntut untuk dapat memasarkan dirinya sebagaimana karyawan lainnya yang memang harus dapat memasarkan dirinya sehingga dia memiliki nilai lebih didalam perusahaan sehingga dengan demikian ia dapat mengambil setiap peluang yang ada yang mungkin datang secara cepat menjadi sangat bernilai didalam perusahaan.

Untuk itulah maka karyawan baru harus memahami dengan baik konsep pemasaran

khususnya konsep personal marketing. Konsep personal marketing atau pemasaran diri (pribadi) sebenarnya bukanlah konsep baru. Ia merupakan bagian dari pada konsep pemasaran itu sendiri dimana pemahaman seseorang mengenai “produk” tidak hanya meliputi barang-barang yang kelihatan saja fisik tetapi juga produk yang tidak kelihatan tetapi biasa ditawarkan kepada pihak lain untuk tujuan mendapatkan penjualan .

Ketrampilan seseorang pun sebenarnya dapat “dipasarkan” kepada pihak lain. Karena menurut Kotler, skope pemasaran bukan hanya pada barang yang sifatnya tangible (kelihatan) tetapi meliputi berbagai obyek yang dapat ditawarkan kepada pihak lain seperti : *service, experiences (pengalaman), events, persons, places, properties, organizations, information, ideas*. Ini berarti bahwa orang juga dapat dipasarkan (yaitu berupa ketrampilan atau keahliannya) Untuk itulah setiap karyawan dituntut untuk dapat memasarkan dirinya agar dapat diterima oleh konsumennya (yaitu perusahaan). Agar berhasil dalam pemasaran diri maka . setiap orang atau karyawan harus bisa mengemas dirinya agar tampil beda

dengan orang lain. Termasuk ketrampilan seorang karyawan atau pula seorang lulusan administrasi perkantoran/ sekretaris didalam menawarkannya tentu saja sebagai mana produk pada umumnya perlu suatu strategi ataupun tips untuk memasarkan.

Pengertian Marketing

Konsep marketing dikenal sebagai suatu ilmu yang biasa digunakan didalam memasarkan suatu produk dari suatu perusahaan kedalam suatu pasar. Perkembangan konsep ini berkembang begitu cepat seiring dengan perkembangan lingkungan luar perusahaan sampai akhirnya muncul berbagai konsep pemasaran yang banyak berkembang sekarang ini .

Berbagai ahli mendefisikan marketing dengan definisi yang agak berbeda. Marketing kadang dikatakan sebagai penjualan, marketing kadang didefinisikan sebagai promosi. Ada juga yang menyatakan marketing itu adalah seni, yaitu seni menjual sesuatu. Kenapa disebut seni ? karena seperti seni, efektifitas dari penjualan tersebut dicapai melalui cara yang berbeda-beda tidak hanya terpaku pada satu cara untuk mencapai efektifitas pemasaran.

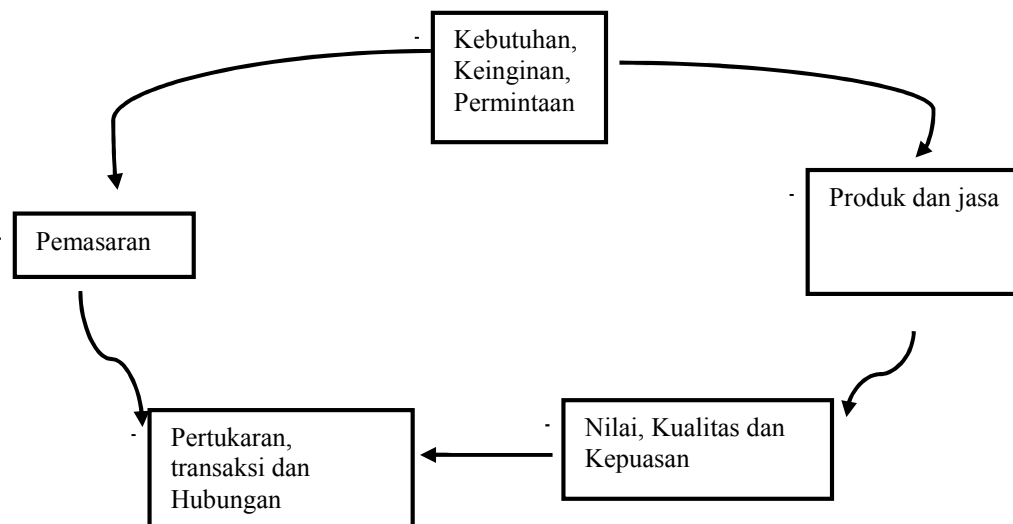
Namun menurut Kotler dan Armstrong (2010, 29) pemasaran didefinisikan sebagai :

“Marketing is the process by which companies created value for customers and build strong customer relationships in order to capture value from customers in return ”

Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa marketing adalah suatu proses dimana perusahaan menciptakan nilai (*value*) bagi pelanggannya serta membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan agar memperoleh nilai kembali dari konsume. Definisi diatas juga dapat diaplikasikan kepada karyawan atau sekretaris agar dalam bekerja didalam perusahaan, seorang karyawan adalah produsen dari pada ketrampilan/jasa agar karyawan bukan sekedar bekerja dan bekerja, tetapi menghasilkan value yang berguna bagi perusahaan dan berusaha untuk membangun hubungan yang kuat dengan perusahaan ataupun kepada atasan sehingga tercipta hubungan emosional yang kuat yang pada akhirnya karyawan dapat memperoleh apa yang dinginkannya dari perusahaan sebagai imbal balik dari jasa yang dia berikan kepada perusahaan.

Konsep Dasar Pemasaran

Konsep pemasaran diawali oleh adanya suatu kebutuhan atau suatu keinginan. Dimana pengertian kebutuhan berbeda dengan keinginan . kebutuhan merupakan segala sesuatu yang kita butuhkan, seperti makan supaya tubuh kita kuat, minum supaya kita tidak haus, pakaian untuk menutupi tubuh kita ,atau kendaraan untuk kita gunakan dalam bepergian. Keinginan (*wants*) adalah bagaimana cara seseorang didalam merealisasikan kebutuhan tersebut . Keinginan satu orang dengan orang lainnya bisa jadi berbeda walaupun kebutuhan mereka sama. Sama sama butuh makan tetapi antara satu orang dengan orang lainnya berbeda . Si A ketika makan mungkin memilih makan nasi goreng tetapi Si ketika lapar memilih makan bubur untuk memuaskan keutuhannya tersebut.itulah yang disebut sebagai *wants*. Dari adanya *wants* muncullah suatu *demand* atau permintaan.Yaitu permintaan terhadap produk. Produk yang diminta tentunya adalah produk yang memiliki nilai (*value*) dan dan kualitas serta memuaskan kan konsumen. Maka terjadilah pertukaran antara produk tersebut dan uang yang berasal dari konsumen. Pertukaran produk dengan uang tersebut terjadi di pasar. Pasar disini didefinisikan sebagai tempat pertemuan pembeli dan penjual . Jika di gambarkan dalam bentuk skema konsep dasar pemasaran adalah sebagai berikut :



Gambar 1. Konsep Dasar pemasaran

Bagi seorang karyawan baru perusahaan, konsep pemasaran diatas berlaku pula. Munculnya kebutuhan dan keinginan mendorong seseorang menciptakan/memproduksi produk atau jasa yang kemudian ditawarkan kepada perusahaan . Perusahaan akan “membeli” produk atau jasa yang memiliki nilai kualitas dan kepuasan yang dihasilkanoleh karyawan. Sehingga kemudian terjadilah apa yang disebut pertukaran transaksi dan hubungan antara jasa yang di produksi oleh karyawan dengan imbalan yang diberikan oleh perusahaan

METODE PENELITIAN

Adapun metode penulisan yang digunakan didalam penulisan paper ini adalah kajian literatur dari berbagai sumber yang mendukung tema paper ini. Kajian literatur meliputi kajian kualitatif yang berasal dari buku, hasil seminar/workshop jurnal, tulisan-tulisan pribadi serta buku aturan standa kompetensi.

Hasil Dan Pembahasan

1. Konsep Personal Marketing :

Seorang calon karyawan sudah seleyaknya memaham konsep pemasaran khususnya konsep personal Marketing. Apa itu konsep personal marketing? Personal marketing merupakan konsep yang menyatakan bahwa setiap individu harus memiliki kemampuan untuk memasarkan dirinya di kantor ataupun didunia kerja. Kenapa demikian karena setiap karyawan pada dasarnya harus

memiliki kemampuan ‘menjual’ ketrampilan dan ilmunya kepada perusahaan. Agar perusahaan ‘membeli’ dan mempertahankan apa yang dibelinya dari seorang karyawan, maka karyawan harus bisa memuaskan keinginan perusahaan dengan cara tetap menyediakan ketrampilandan ilmu yang memuaskan atau sesuai dengan kebutuhan perusahaan . Sebagaimana profesi lainnya, seorang lulusan Administrasi Perkantoran yang profesional juga harus menyadari konsep personal marketing, sehingga dirinya dapat terus memberikan kontribusi yang dibutuhkan oleh perusahaan. Untuk dapat menyediakan jasa yang dibutuhkan oleh perusahaan Menurut A. Tetuwo, minimal ada 5 hal mendasar yang perlu diperhatikan oleh seorang karyawan baru didalam tugasnya agar memiliki pengaruh /daya tarik tersendiri bagi atasannya antara lain adalah :

a. Penampilan dalam bekerja

Penampilan seseorang didepan umum merupakan bagian dari citra diri seseorang dihadapan lingkungannya. Penampilan diri dari seorang karyawan bisa berdampak baik positif ataupun negative bukan hanya bagi dirinya sendiri tetap juga bagi perusahaan tempatnya bekerja.

Bagi seorang karyawan penampilan diri merupakan hal yang sangat penting dan perlu dijaga kerapihannya setiap hari. Kenapa demikian karena seorang sekretaris biasa bekerja baik

dengan pihak internal yaitu atasnya maupun dengan external perusahaan atau tamu-tamu mitra perusahaan. Salah satu faktor yang menentukan penampilan sekretaris adalah cara berpakaian dari sekretaris yang bersangkutan. Berpakaian yang baik dan rapi bukan berarti harus selalu memakai pakaian yang serba mahal. Berpakaian yang baik tentunya memperhatikan kesopanan, warna pakaian dengan warna kulit pemakainya serta model dari pakaian itu sendiri dan juga pembawaan dari pada sekretaris itu sendiri

b. Keadaan Kesehatan

Penampilan seseorang karyawan yang prima utamanya ditentukan oleh kesehatannya masing-masing. Kondisi kesehatan seorang karyawan akan sangat berpengaruh terhadap kinerja seorang karyawan terhadap perusahaan .

c. Kemampuan berkomunikasi

Kemampuan berkomunikasi dengan baik dihadapan atasan atau pun dihadapan public akan sangat menentukan kualitas dari atau sekretaris baik akan dapat meng bersangkutan. Sekretaris atau karyawan yang pandai berkomunikasi sangat bermanfaat bagi diri dan perusahaan tempat nya bekerja. Kemampuan komunikasi yang baik akan sangat mendorong orang tersebut untuk menunjukkan ketrampilan dirinya . Apalagi jika sekretaris tersebut ditopang oleh suatu kemampuan berkomunikasi didepan umum (*public speaking*) yang sangat baik hal ini merupakan value added tersendiri bagi perusahaan. Bukankah banyak orang –orang besar muncul antara lain karena kemampuannya didalam berkomunikasi kepada orang banyak

d. Sikap dalam bekerja

Sikap seseorang terhadap lingkungannya juga merupakan salah satu faktor penting yang juga perlu diperhatikan. Sikap kita terhadap orang lain atau terhadap atasan

merupakan suatu perkara mendasar yang harus dikedepankan agar kita dapat diterima oleh lingkungan atau atasan. Sikap ini pulalah yang turut menentukan apakah kita dapat diajak bekerja sama oleh orang lain. Karena dari sikap ini tercermin baik langsung maupun tidak langsung bagaimana kondisi atau sifat kita sesungguhnya . Salah satu unsur dari sikap ini adalah kejujuran. Kejujuran merupakan hal yang sangat penting, bahkan kejujuran ini jauh lebih penting dari ketrampilan yang dimiliki oleh seseorang. Kenapa demikian? Lebih baik bekerja sama dengan orang yang belum mengetahui banyak mengenai sesuatu hal tapi jujur, dari pada bekerja dengan orang mengetahui banyak hal tetapi tidak jujur. Ketidak jujuran merupakan awal dari suatu korupsi . Korupsi akan menyebabkan perusahaan rugi atau bahkan bangkrut. Seorang karyawan yang sehat akan menunjukkan penampilan yang prima . Penampilan yang prima akan memberikan kesan yang baik baik orang tersebut yang pada akhirnya memberi kesan positif bagi perusahaan.

e. Kemampuan Tehnis untuk

menyelesaikan tugas secara sempurna Hal mendasar lainnya yang juga sangat penting dimiliki oleh karyawan, tidak terkecuali bagi seorang karyawan baru adalah kemampuan teknis untuk menyelesaikan tugas secara sempurna . Mengapa demikian, karena kemampuan teknis ini merupakan salah satu alasan kenapa perusahaan merekrut kita sebagai karyawannya. Sebagai seorang sekretaris, ia harus memiliki kemampuan teknis untuk melaksanakan tugas-tugas teknis sehari-hari. Dengan kemampuan teknis yang dimilikinya seorang sekretaris dapat mengembangkan kemampuan dirinya dirinya lebih jauh lagi di dalam perusahaan .

2. **Diferensiasi dalam Personal Marketing seorang karyawan baru Profesional**

Salah satu strategi personal marketing yang dapat dilakukan oleh seorang

karyawan baru agar dapat tetap bertahan sebagai karyawan profesional yang unggul adalah membangun strategi self differentiation. Strategi diferensiasi merupakan strategi untuk tampil berbeda dari pada orang lain. Dengan kata lain adalah suatu cara memaksimalkan kemampuan diri kita untuk menghasilkan sesuatu yang berbeda dari orang lain. Strategi ini dapat dilakukan oleh seorang karyawan baru antara lain dengan menciptakan perbedaan dari aspek keterampilan, penampilan sikap atau pun kepemimpinannya. Strategi ini dilakukan agar orang tidak mudah mengganti posisi kita karena kita memiliki banyak kelebihan orang lain. Beberapa aplikasi strategi ini yang merupakan juga suatu ketrampilan soft skill bagi seorang karyawan baru antara lain adalah :

- Memiliki wawasan dan ilmu yang jauh diatas rata-rata sekretaris pada umumnya, seperti, selalu mengikuti informasi yang berkembang, menguasai berbagai program kompuuter, menguasai ilmu-ilmu teknis perkantoran dan sekretaris diatas rata-rata sehingga muncul kemampuan problem solving yang sangat baik.
 - Terampil berkomunikasi, karena kemampuan bicara anda akan mempengaruhi persepsi orang terhadap anda . Menguasai lebih dari satu bahasa asing secara aktif, Bahasa Inggris, Jepang, mandarin.
 - Memiliki sifat supel dalam bergaul, berusaha untuk menyapa lebih dulu sebelum disapa orang khususnya dalam pergaulan dengan orang-orang yang lebih tua/senior di kantor. Berusaha selalu bersikap jujur dalam segala keadaan, kadang-kadang ujian kejujuran sering dilakukan oleh atasan atau bos kita terhadap orang-orang baru dan selalu beribadah sesuai dengan agamanya
 - Memiliki jiwa intrapreneurship yang tinggi. Jiwa intrapreneurship ini akan melahirkan kreatifitas, semangat kerja yang tinggi serta siap untuk bekerja keras untuk menghasilkan sesuatu yang baru.
 - Selalu menjaga penampilan yang rapih dan sopan , sehingga orang akan selalu hormat kepadanya. Bisa hubungan dengan mitra
- Perusahaan atau pimpinan, bagi yang ada di bagian lain maupun yang ada di luar perusahaan
- Jika sikap dan perilaku diatas dimiliki oleh seorang sekretaris maka ia akan menjadi pribadi yang unggul yang sulit untuk ditiru oleh orang lain, nilai kita pun dihadapan perusahaan begitu tinggi sehingga sulit untuk digantikan oleh orang lain. Inilah yang disebut sebagai **Unique Differentiation** . Seorang sekretaris yang memiliki unique differentiation akan menjadi aset yang sulit tergantikan didalam perusahaan
- Sebagai pelengkap strategi yang penulis sampaikan diatas, berikut ini dapat penulis sampaikan beberapa tips/strategi menurut Tetuwo (2015) untuk menjadi pribadi yang berbeda (personal differentiation) :

- a. Kreatif
Kondisikan diri kita untuk menjadi orang yang kreatif didalam bekerja, sehingga selalu akan lahir hal-hal baru dalam bekerja yang yang membuat seseorang menjadi selalu bersemangat dalam bekerja kontribusi yantnya bekerja positif bagi perusahaan tempunya bekerja. Bagi seorang atasan, jika ada bawahan yang kreatif tentunya ia akan sangat senang dan menjadikannya sebagai aset dari perusahaan
- b. Jadi yang pertama
Tips lainnya untuk menjadi pribadi yang berbeda dengan orang lain adalah selalu berusaha untuk menjadi yang pertama dalam berbagai hal yang sifatnya positif dan bermanfaat bagi perusahaan. Jadilah orang yang pertama kali adalah berbagai hal seperti: menciptakan ruangan kerja yang bersih dan nyaman, menjadi orang yang ahli pada bidangnya, menjadi orang yang banyak dianggap penting oleh orang lain, dan lain sebagainya

- c. **Percaya Diri**
Tips berikutnya agar kita menjadi pribadi yang berbeda dengan orang lain adalah tunjukkan kepercayaan diri kita ketika menghadapi situasi yang berhubungan dengan pihak luar atau orang banyak. Pribadi sendiri yang dapat dibangun dalam menjadi karyawan/sekretaris profesional yang berbeda dengan orang lain, yaitu :
- a. **Membangun reputasi**
Reputasi dapat dibangun sejak seorang karyawan pertama kali bekerja di perusahaan. Beberapa tolok ukurnya antara lain adalah integritas, kejujuran, kedisiplinan, dll. Semakin cepat seorang membangun reputasi yang baik dalam hal-hal di atas maka semakin positif dampaknya bagi dia. Reputasi yang baik harus dijaga dan dipertahankan sehingga terus memberikan nilai tambah bagi orang yang bersangkutan. Reputasi tidak boleh diruntuhkan oleh perilaku dan sikap yang merugikan diri sendiri karena untuk membangun kembali reputasi yang sudah jatuh akan menjadi sangat sulit dan butuh perjuangan yang jauh lebih berat
 - b. **Menguasai penggunaan Teknologi Informasi perkantoran**
Salah satu hal penting dalam menjadi pribadi yang berbeda adalah kemampuan seseorang dalam menguasai teknologi informasi dunia perkantoran. Hal ini akan sangat membantu ketika seorang karyawan baru mulai bekerja. Dunia kerja saat ini tidak terlepas dari peranan teknologi informasi sehingga pemahaman yang baik terhadap teknologi yang digunakan. Sebagai contoh jika seorang karyawan baru alumni Administrasi Perkantoran memiliki penguasaan komputer yg hebat maka biasanya dia akan dapat dengan mudah menjalankan tugas-tugas perkantorannya dengan sangat baik
- c. **Meningkatkan Pembelajaran diri**
Untuk menginvestasikan uang anda kedalam berbagai media yang dapat membantu meningkatkan ketrampilan diri. Pembelajaran ini dapat diaplikasikan melalui berbagai aktivitas seperti : mengikuti seminar, membeli buku yang dapat meningkatkan ilmu, atau juga media audio visual.
- d. **Sertifikasi Kompetensi**
Berusaha untuk memperoleh sertifikasi pada suatu bidang tertentu atau sertifikasi dari lembaga sertifikasi merupakan suatu bentuk investasi didalam pengembangan diri. Sebagian pendapatan mungkin berkurang pada suatu waktu tertentu karena digunakan untuk membayar biaya sertifikasi, tetapi manfaatnya kedepan mungkin akan jauh lebih besar. Kenapa demikian ? Karena karyawan akan menjadi semakin bernilai didalam perusahaan jika ia memiliki sertifikasat profesional pada bidang tertentu, seperti : bagi seorang sekretaris mungkin penting memiliki sertifikat profesional bidang sekretaris, bagi seorang Perencana Keuangan penting memiliki sertifikat Financial Planner dll.
 - e. **Networking**
Membangun networking merupakan suatu cara untuk menambah relasi dan wawasan serta karir yang lebih cepat didalam bekerja bagi seorang karyawan perusahaan. Salah satu cara yang dapat ditempuh oleh karyawan adalah dengan cara bergabung kedalam suatu ikatan profesi pada suatu bidang tertentu akan sangat membantu dalam memperluas networking. Sebagai contoh bagi seorang sekretaris dapat bergabung di Ikatan Sekretaris Indonesia, bagi seorang Akuntan dapat bergabung pada Ikatan Akuntan Indonesia.
 - f. **Personal Branding**
Personal branding merupakan cara lain untuk investasi diri. Cara ini kadang juga membutuhkan biaya, khususnya jika didalam personal branding kita menggunakan jasa pihak lain untuk

pencitraan diri. Namun ada juga media untuk personal branding yang ekonomis, yaitu menggunakan blog. Melalui blog seseorang dapat membentuk citra diri kepada pihak luar sehingga orang akan memahami dan mengetahui siapa diri kita.

- g. Pandai dan Bijak dalam menggunakan Sosial Media (Sosmed)
Media Sosial dewasa ini juga dapat digunakan untuk membangun kekuatan personal brand dari seseorang, termasuk karyawan baru lulusan Administrasi Perkantoran. Dengan penggunaan media sosial yang tepat seseorang dapat mengembangkan dirinya seoptimal mungkin.

Hal ini seiring dengan apa yang disampaikan oleh Karinov dalam tulisannya di alamat <https://karinov.co.id/manajemen-dan-strategi-pemasaran/>:

“Harus diakui, media sosial telah merubah pola komunikasi antara brand dengan konsumennya. Media sosial bukan lagi masalah keindahan gambar, product knowledge, tapi lebih pada seberapa besar kualitas interaksi yang bisa diciptakan.”

3. **Landasan nilai spiritual yang benar**
Namun demikian semua kelebihan baik dari sisi hark skill maupun soft skill seorang lulusan Administrasi perkantoran juga harus didukung oleh landasan spiritual yang baik, sehingga segala pekerjaan dan tanggung jawabnya dilakukan dengan tujuan yang ikhlas, tidak semata-mata untuk mencari popularitas dan sanjungan dari atasan atau orang lain. Dia akan bekerja profesional dan berusaha menjaga amanah yang di bebankan kepadanya.

KESIMPULAN

Beberapa kesimpulan dapat diambil dari tulisan diatas antara lain adalah :

1. Setiap karyawan atau calon karyaan baru perlu memahami konsep personal

marketing Manfaat yang diperoleh seorang sekretaris dari pemahaman konsep personal marketing adalah ia dapat memberikan kinerja yang baik agar pimpinan merasa puas dengan kinerja yang diberikan. Ibarat sebuah produk, ia harus dikemas agar pihak yang menggunakan produk tersebut benar puas telah membeli produk tersebut

2. Pengembangan strategi personal marketing ini berkembang sesuai dengan kondisi perkembangan zaman dewasa ini. Seorang karyawan atau calon sekretaris perlu melakukan pengembangan dirinya melalui berbagai sarana personal marketing yang sedang trend. Baik dengan cara mengikuti pelatihan, bergabung di organisasi profesi maupun aktif di media sosial yang bermanfaat bagi profesi dan karirnya.
3. Seorang karyawan baru lulusan Program Studi Administrasi perkantoran perlu melakukan personal marketing ketika memulai bekerja agar dirinnya memiliki pribadi yang berbeda dalam artian yang positif terhadap orang lain. Hal ini yang disebut seorang lulusan Administrasi perkantoran harus memiliki diferensiasi yang unik yang membedakan dengan lainnya, seperti : penampilan yang baik, kemampuan komunikasi yang luar biasa, wawasan yang luas, penguasaan tehnologi informasi yang luar biasa ditambah dengan landasan spiritual yang benar akan mendorong seorang lulusan administrasi perkantoran tampil prima.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Kotler, Philips & Gary Armstrong, *Priciples of Marketing*, Pearson, 13th, 2010
- [2] Bernard, Ruben & Ricky Benn, *Membongkar 10 Senjata Utama Pembicara Profesional*, Terjemahan, Prestasi Pustaka Publisher, 2009.
- [3] SKKNI Administratif Profesional 2017
- [4] Tetuwo, Carlina A, *Workshop Pelatihan Kesekretarisan*, 2013
- [5] <https://karinov.co.id/manajemen-dan-strategi-pemasaran/>