

1. Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh
Perkenalkan nama saya Shinta Asma'in nim saya 21.22.2463 dari prodi S1 Sistem Informasi. Asal saya dari daerah Dlingo, Kabupaten Bantul, Yogyakarta. Usia saya menginjak 22 tahun. Karena saya lahir pada tahun 2000 tepatnya 23 maret.
2. Seandainya saya menjadi pemimpin di salah satu organisasi di bidang bisnis.
3. Yaitu perusahaan Dlingo Digital Valley yang beralamat di Pencitrejo RT01, Terong I, Terong, Kec. Dlingo, Kabupaten Bantul, Daerah Istimewa Yogyakarta. DDV ini merupakan usaha yang bergerak dibidang jasa. Salah satu jasanya yaitu pembuatan dan SEO website, jasa content writer, jasa pembuatan video company profile.

4. **Visi**

Menuju Perusahaan Dlingo Digital Valley dengan digital marketing terbesar di Indonesia dan mampu bersaing dengan usaha yang menyediakan jasa sejenisnya untuk memenuhi kebutuhan konsumen di era digital.

Misi

1. Memberikan pelayanan kepada konsumen Dlingo Digital Valley dari semua bidang usaha produk dan jasa secara mudah, ramah, cepat dan terpercaya. Kepuasan pelanggan adalah nomor satu.
2. Memberikan pelayanan sesuai perkembangan teknologi terkini.
3. Menyediakan kerjasama dengan partner dari perusahaan lain

Strategi

Untuk mencapai perusahaan yang maju tidak lepas dari peran seorang pemimpin sehingga harus memiliki strategi supaya dapat mencapai tujuan bersama.

1. Melakukan promosi yang lebih luas
Tidak hanya menggunakan banner yang hanya dapat dilihat oleh beberapa orang saja. Tetapi promosi dapat diperluas , misalnya melalui instagram, membuat konten tiktok, membuat website khusus yang dapat dilihat oleh semua orang sehingga menarik perhatian pelanggan untuk menggunakan layanan di perusahaan ini.
2. DDV memberikan garansi terhadap jasa yang telah dilakukan karena tidak semua perusahaan memberikan hal tersebut. Hal ini dapat menambah minat pelanggan untuk menggunakan jasa perusahaan ini.
3. Memperkuat investasi leher ke atas (Ilmu)
Aktif mengajak karyawan dalam melakukan pelatihan untuk menambah investasi yang tidak ada habisnya sehingga mampu meminimalisir apabila terjadi kegagalan. Sehingga dapat melakukan inovasi terhadap jasa/produk yang dihasilkan dan mampu bersaing di era digital.

5. Saya akan memulai proses memimpin dengan cara:

1. Menjalinkan komunikasi dengan baik kepada karyawan

Menjalinkan komunikasi dengan jujur dan transparan. Kenapa? karena kita sudah mengetahui bahwa apapun yang pemimpin lakukan itu menjadi contoh untuk karyawannya. Ketika saya menjadikan perilaku yang jujur dan etis sebagai nilai kunci maka karyawan juga akan mengikuti.

2. Menjalinkan koneksi kepada karyawan

Hal itu akan membangun hubungan yang sangat penting untuk meningkatkan kinerja dalam tim menjadi luar biasa.

3. Tidak semena-mena dalam memerintah

Sebagai seorang pemimpin saya harus mendorong pertumbuhan karyawan dengan mengajarkan dan mengarahkan karyawan, karyawan tidak akan tumbuh jika hanya diteriaki perintah saja.

4. Terbuka atas ide-ide baru

Terbuka atas ide-ide baru sehingga dapat dipikirkan lebih matang lagi agar bisa membawa perusahaan menjadi lebih baik.

5. Menerima masukan dari karyawan

Menerima masukan dari semua pihak kemudian diolah apabila itu baik untuk perusahaan maka dapat diimplementasikan.

6. Gaya Kepemimpinan Kharismatik

Saya terinspirasi oleh Bapak Chairul Tanjung yang memiliki gaya tersebut. Karena dengan menggunakan gaya kepemimpinan ini saya memiliki visi yang jelas sehingga tau kemana arah perusahaan akan saya bawa. Kesuksesan perusahaan tidak lain juga peran pemimpin. Namun keberhasilan pemimpin juga berkat dukungan karyawan. Sehingga dengan adanya gaya ini dapat mendorong orang-orang sekitar menuju perubahan dan inovasi yang masuk akal. Artinya, mereka memungkinkan perusahaan untuk selalu mengikuti perkembangan tren terkini sebagai peluang untuk memperbaiki perusahaan dan meningkatkan proses kerja. Selain itu, dengan adanya gaya kepemimpinan ini bertujuan memotivasi setiap karyawan agar bisa lebih sejahtera dan produktif, mengontrol situasi agar tidak emosional, mampu mengintrospeksi diri dan membuat semangat bekerja serta tidak mudah menyerah.

Contohnya: Ketika terjadi masalah saya tidak akan terbawa emosi dan dapat menyelesaikan dengan santai dan tenang.

7. Menjalin koneksi dan hubungan komunikasi dengan baik yaitu mulai dengan cara sederhana tetapi tepat sasaran. Misalnya mengajak rapat di tempat yang nyaman sehingga dapat menjelaskan visi misi dengan santai tetapi mereka paham. Setelah itu saya akan mengarahkan apa yang harus dilakukan untuk mencapai visi dan misi tersebut, apabila terdapat masukan dari karyawan tentang tindakan untuk mencapai visi dan misi tersebut maka akan diterima kemudian dipikirkan kembali baiknya gimana sampai menemukan cara yang tepat.
8. Bagaimana cara menghadapi masalah yang datang baik dari internal maupun eksternal? jelaskan dan berikan contoh!

Masalah internal

Apabila terjadi masalah dari dalam perusahaan atau dari internal. Contohnya : Terjadinya perselisihan antara karyawan A dengan karyawan B.

Saya sebagai seorang pemimpin tidak akan langsung mengambil keputusan tanpa berpikir terlebih dahulu atau menyudutkan ke salah satu pihak misalnya memecat karyawan. Tetapi cara saya menghadapi masalah tersebut saya akan mengadakan pertemuan khusus bersama karyawan untuk melakukan diskusi terhadap masalah tersebut dengan cara mencari tahu faktor-faktor yang menimbulkan masalah sehingga dapat melakukan perbaikan dengan solusi bersama dan mengambil keputusan. Setelah selesai permasalahan tersebut, maka saya akan melakukan evaluasi dengan membuat rencana untuk mencegah konflik yang serupa terjadi di masa depan.

Masalah eksternal

Apabila terjadi masalah eksternal contohnya terdapat kompetitor baru yang bisa merebut pelanggan dari perusahaan. Saya sebagai pemimpin akan menghadapi dengan cara tidak menjudge langsung bahwa kompetitor selalu negatif. Bisa saja sewaktu-waktu akan menjadi partner karena setelah didalami berbeda target market atau jasanya. Namun ketika kompetitor tersebut punya target market yang sama jasa sama maka harus ada strategi khusus misalnya memperluas pemasaran dengan membuat konten untuk sosmed yang menarik sehingga konsumen merasa tertarik menggunakan perusahaan apalagi adanya garansi.

9. **Jelaskan langkah langkah konkrit yang anda lakukan agar perusahaan/organisasi tetap eksis di era millennial dan era digitalisasi**
 - 1) Media Sosial
Karena pada zaman sekarang banyak sekali yang menggunakan media sosial maka perusahaan juga akan selalu melakukan promosi di media sosial untuk menarik minat pelanggan.
 - 2) Digital marketing
Karena perusahaan ini bergerak dibidang digital marketing untuk menunjang agar tetap eksis dapat menggunakan SEO sendiri pada website perusahaan yang telah dibuat.
 - 3) Inovasi Jasa
Tidak hanya berfokus pada satu jasa tetapi dapat melakukan inovasi sesuai dengan perkembangan teknologi.

- 4) Influencer
Menggunakan jasa influencer. Mereka yang memiliki banyak follower dan dipercaya oleh follower mereka. Sehingga jasa yang mereka gunakan bisa mempengaruhi para follower untuk mencoba dan membeli produk tersebut.
- 5) Selalu meningkatkan pelayanan terhadap pelanggan
Apalagi di era digital saat ini, pelanggan yang tidak puas dengan pelayanan Anda bisa langsung mempublikasikannya melalui media sosial. Efek publikasi buruk di media sosial atas bisnis Anda sangat berpengaruh pada perkembangannya. Oleh karena itu, pastikan pelayanan yang Anda berikan adalah yang terbaik.