



INDONESIA
BANKING
SCHOOL

BADAN EKSEKUTIF MAHASISWA

Jl. Kemang Raya No. 35, Bangka – Mampang Prapatan – Jakarta Selatan, DKI Jakarta 12730

Telp (021) 7195474, 7196469, Fax, 021- 7195486

Website : www.ibs.ac.id Email : bem.ibs@ibs.ac.id

Nomor : 004/Int/JSP/BEM/IBS/U/VI/2022 Jakarta, 12 Mei 2022
Perihal : Surat Undangan Pembicara *Youth Social Project*
Lampiran : *Rundown Youth Social Project*

Kepada Yth.

Ibu Meta Andriani, SE., M.M
Sekretaris Kepala Program Studi Manajemen
di Tempat

Dengan Hormat,

Sehubungan dengan akan diselenggarakannya kegiatan *Youth Social Project* dengan tema “*Society 5.0*” oleh Badan Eksekutif Mahasiswa STIE Indonesia Banking School, kami selaku panitia kegiatan bermaksud mengundang Ibu untuk menjadi pembicara pada kegiatan tersebut dengan materi “**UMKM kepada masyarakat umum**”. Adapun kegiatan tersebut akan dilaksanakan pada :


Hari, Tanggal : Rabu, 19 Mei 2022
Waktu : 09:00 – 11:00 WIB
Tempat : SD Desa Tanjung Burung

Demikian surat permohonan pembicara ini kami sampaikan. Guna menyukkseskan kegiatan, besar harapan kami agar Ibu berkenan hadir dalam kegiatan tersebut. Atas perhatian dan partisipasi Ibu, kami ucapkan terima kasih.

Hormat Kami,
Pengurus BEM STIE Indonesia Banking School
Periode 2021/2022



Himawan Adi Nugroho
Presiden Mahasiswa BEM IBS


Bintang Aditiya pratama
Ketua Pelaksana *Youth Social Project*



(Terlampir)

Rundown Youth Social Project (YSP)

Rabu, 18 Mei 2022

Waktu	Acara	Kegiatan	Keterangan	Lokasi
07:00 - 08:00	Senam Lansia	Senam bareng para lansiyang mau di check up	<ul style="list-style-type: none">• Fajar• Nuri	
08:00 - 11:00	Kerja bakti	Kerja Bakti di Hutan <i>Mangrove</i>	Semua Panitia	Hutan <i>Mangrove</i>
	Cek Kesehatan	Cek tensi, gula darah, dankolestrol	Puskesmas, Novia(LO), Tiwi, Nuri, Nawang, Sarah	SD
09:00 - 11:00	Materi Organisasi	Mengisi materi tentang organisasi kepada masyarakat umum	Pak Antyo, dan Quinta	<i>Basecamp</i>
	Materi UMKM	Mengisi materi tentang UMKM kepada masyarakat umum	Bu Meta, dan Desi	<i>Basecamp</i>
12:00 - 13:00	Ishoma	Persiapan pulang	Semua Panitia	
13:00 - 14:00	Sosialisasi <i>Mangrove</i>	Wisata edukasi <i>mangrove</i> bersama Mas Bawi	Dosen, Faizah, Desi	Hutan <i>Mangrove</i>
14:00 - 17:00	Pulang	Kembali ke rumah	Semua Panitia	Penginapan

Nomor : 019A/P3M-ST-DOS/STIE IBS/V/2022

Jakarta, 13 Mei 2022

Kepada Yth.

Bapak/Ibu Dosen Tetap
STIE INDONESIA BANKING SCHOOL
Di Tempat

Perihal: Tugas Melakukan Kegiatan Pengabdian Masyarakat

Dalam rangka mendukung upaya pelaksanaan Tridharma Perguruan Tinggi, dan menunjuk surat Permohonan Badan Eksekutif Mahasiswa IBS No.: 018/Int/YSP/BEM/IBS/P/VI/2022, dengan ini Pusat Penelitian dan Pengabdian Masyarakat STIE IBS memberikan tugas melakukan kegiatan pengabdian masyarakat kepada:

1. Dr. Antyo Pracoyo, SE., M.Si.
NIDN: 0326016403
2. Meta Andriani, SE., MM.
NIDN: 0301038705

Untuk melaksanakan kegiatan sebagai narasumber dengan uraian sebagai berikut:

Kegiatan : *Youth Social Project* dengan tema "*Society 5.0*"

Hari/tanggal : Senin-Rabu, 16-18 Mei 2022
Waktu : 09:00 WIB s.d selesai
Tempat : Jl. Raya Tj. Burung, Kec. Teluknaga
Tangerang. Banten.

Setelah dilaksanakan tugas ini, diwajibkan untuk melaporkan hasil kegiatan tersebut kepada P3M paling lambat satu minggu setelah kegiatan.

Demikian Surat Tugas ini diterbitkan, harap dilaksanakan dengan penuh rasa tanggung jawab dan yang berkepentingan menjadi maklum.

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi



Dr. Untoro Kayatnan, SE., M.Sc
Direktur P3M



“Yuk Membangun Bisnis Sendiri”

Disampaikan pada tanggal : 16 Mei 2022

SD Desa Tanjung Burung

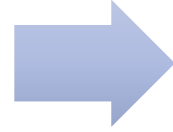
Oleh : Tim PKM STIE Indonesia Banking School

Apa itu Bisnis?

Bisnis adalah kegiatan yang dilakukan oleh individu dan organisasi yang menciptakan nilai melalui produk barang dan jasa untuk memperoleh keuntungan dan memenuhi kebutuhan masyarakat

Sumber: Kata Data, 2022

Saat ini



Masa Depan

1. Siapa yang tidak mau di antara kita memiliki bisnis yang berkembang pesat dan terus menerus menjadi besar?
2. Tentunya membangun sebuah bisnis memerlukan proses. Maka menjadi penting kenapa pengusaha bisnis rintisan harus memiliki sebuah *permodelan bisnis*, agar dapat dipetakan, tergambar secara sistematis, yang nantinya dapat digunakan untuk pengambilan keputusan pengembangan strategi bisnis.

Apa Itu Perencanaan Usaha?



Manfaat Perencanaan Usaha

1. Pedoman bagi pemilik bisnis dalam menjalankan & menghadapi berbagai hambatan dalam suatu usaha. Karena business plan yang baik akan membantu kita dalam mengantisipasi berbagai bentuk risiko yang akan dihadapi di kemudian hari ketika menjalankan sebuah usaha
2. Dasar bagi penetapan bisnis
3. Alat untuk mencari dana dari pihak ketiga (investor, lembaga keuangan dll)

Langkah Awal dalam Penyusunan Perencanaan Bisnis

Motivasi

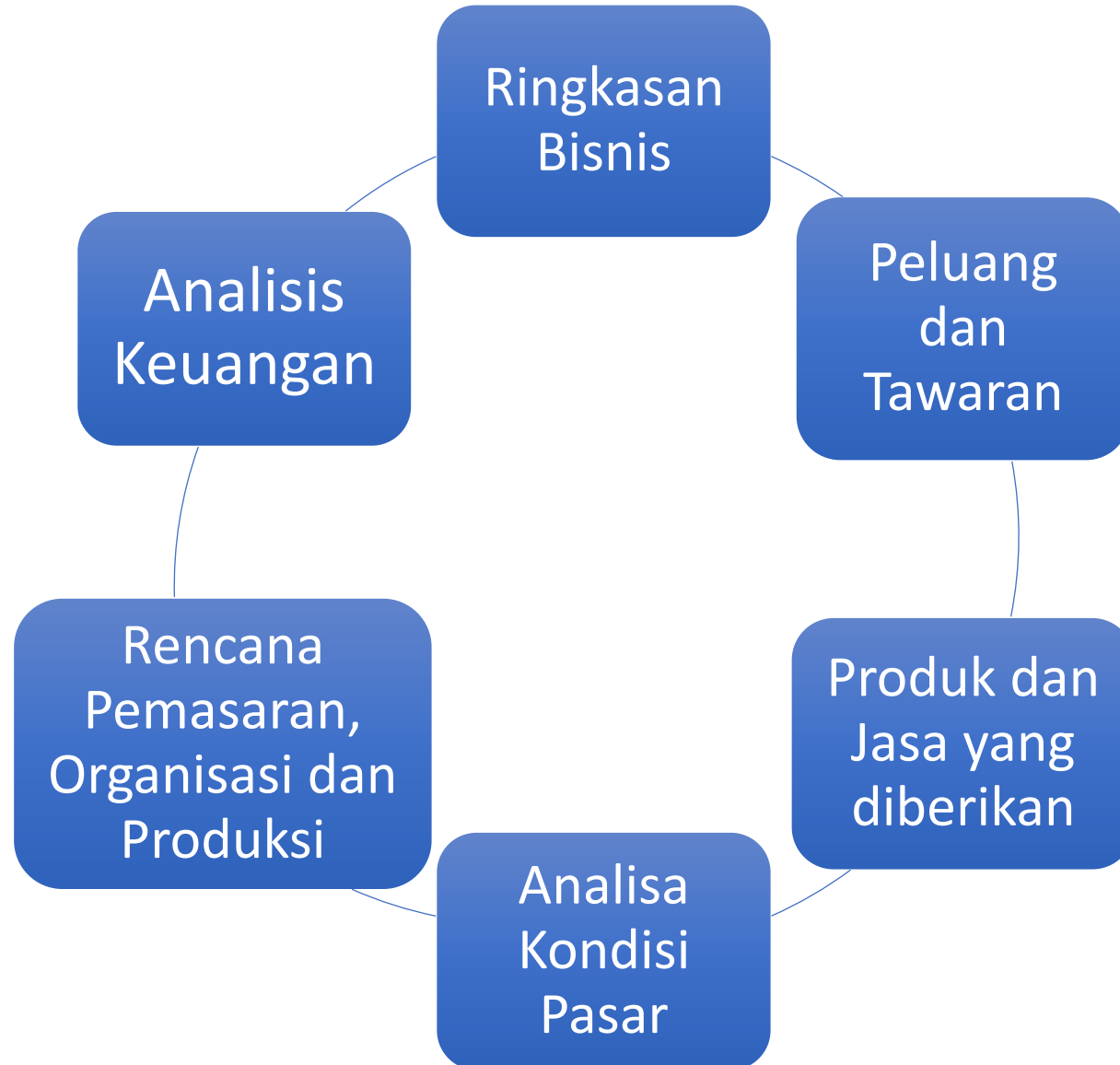
Menentukan ide bisnis

Identifikasi peluang bisnis

Hal Mendasar :

1. **Perencanaan Bisnis** diawali dengan **ide bisnis** yang ingin dijalankan
2. Alasan bahwa ide **Perencanaan Bisnis** anda merupakan jawaban atas kebutuhan, permintaan pasar atau dapat menciptakan pasar baru
3. Alasan bahwa **anda** adalah orang yang paling tepat untuk menjalankan bisnis ini
4. Penjelasan mengenai cara mengembangkan bisnis dan **bagaimana anda** akan menghasilkan uang atau membeli keuntungan
5. **Sasaran** pasar, **siapa** pembeli produk dan bagaimana mendapatkan penjualan
6. Rincian mengenai **dana** yang dibutuhkan untuk memulai bisnis tersebut

Isi Dokumen **Perencanaan Bisnis**



Fokus Utama **Perencanaan** **Bisnis**



1. **Konsep bisnis**, menjelaskan secara rinci mengenai usaha yang digeluti, struktur bisnis, produk dan jasa yang ditawarkan dan bagaimana cara mengsucceskan bisnis
2. **Pasar**, membahas dan menganalisa konsumen potensial yaitu siapa dan dimana mereka berada dan apa yang menyebabkan mereka mau membeli serta menjelaskan pesaing yang akan dihadapi dan strategi memenangkannya
3. **Rincian keuangan**, menjelaskan estimasi biaya dan rincian perkiraan pendapatan

Identifikasi Peluang Bisnis



Deskripsi Produk :

1. Memberikan penjelasan singkat mengenai 'produk/jasa' yang ditawarkan.
2. Penjelasan sesederhana mungkin tetapi cukup jelas bagi orang awam, karena investor/mitra kerja mungkin tidak memahami produk yang ditawarkan.
3. Produk Features (Keunggulan Produk) Menjelaskan keunggulan produk yang ditawarkan dibandingkan dengan yang telah ada di pasaran.

PELUANG DAN POTENSI PASAR

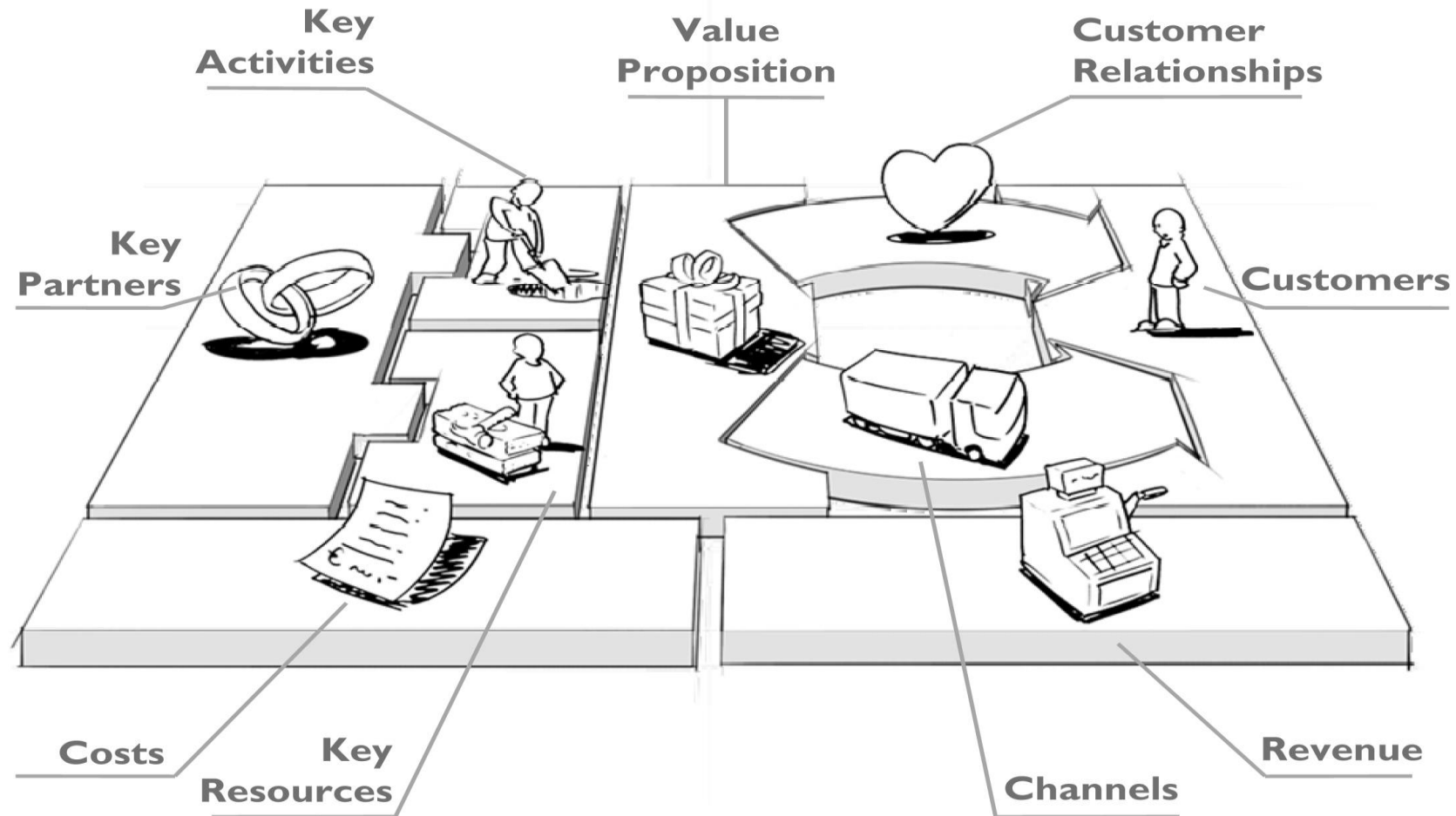
Peluang Pasar

- Harga lebih murah
 - Kualitas lebih baik
 - 'Produk' baru
 - Delivery lebih cepat
- Sesuatu yang lebih baik dibandingkan dgn 'produk' yang telah ada

Potensi Pasar

- Seberapa banyak produk/ nilai barang yang dibutuhkan pasar
- Jumlah penduduk
- Pendapatan
- Daerah/negara dibuat

Kanvas Perencanaan Bisnis



Permodelan Bisnis?

Bagian yang menjelaskan bagaimana bisnis yang dibuat bisa menghasilkan profit. Berarti pada bagian ini dijelaskan apa hal yang membuat bisnis anda menghasilkan uang dan mengeluarkan biaya. Jika secara *business model* sudah tidak menguntungkan atau keuntungannya sedikit, apakah layak untuk diteruskan?

Permodelan Bisnis Menggunakan “Kanvas”

Key Partners (KP)

- Who are our Key Partners?
- Who are our key suppliers?
- Which Key Resources are we acquiring from partners?
- Which Key Activities do partners perform?
- **MOTIVATIONS FOR PARTNERSHIPS:**
- Optimization and economy
- Reduction of risk and uncertainty
- Acquisition of particular resources and activities

Business Canvas Model

Key Activities (KA)

- What Key Activities do our Value Propositions require?
- Our Distribution Channels?
- Customer Relationships?
- Revenue streams?

CATEGORIES

- Production
- Problem Solving
- Platform/Network

Business Canvas Model

Key Resources (KR)

- What Key Resources do our Value Propositions require?
- Our Distribution Channels?
- Customer Relationships?
- Revenue Streams?

TYPES OF RESOURCES

- Physical
- Intellectual (brand patents, copyrights, data)
- Human
- Financial

Business Canvas Model

Cost Structure (C\$)

- What are the most important costs inherent in our business model?
- Which Key Resources are most expensive?
- Which Key Activities are most expensive?

IS YOUR BUSINESS MORE:

- Cost Driven (leanest cost structure, low price value proposition, maximum automation, extensive outsourcing)
- Value Driven (focused on value creation, premium value proposition)

SAMPLE CHARACTERISTICS:

- Fixed Costs (salaries, rents, utilities)
- Variable costs
- Economies of scale
- Economies of scope

Business Canvas Model

Revenue Streams (R\$)

- For what value are our customers really willing to pay?
- For what do they currently pay?
- How are they currently paying?
- How would they prefer to pay?
- How much does each Revenue Stream contribute to overall revenues?

TYPES:

- Asset sale
- Usage fee
- Subscription Fees
- Lending/Renting/Leasing
- Licensing
- Brokerage fees
- Advertising

FIXED PRICING

- List Price
- Product feature dependent
- Customer segment dependent
- Volume dependent

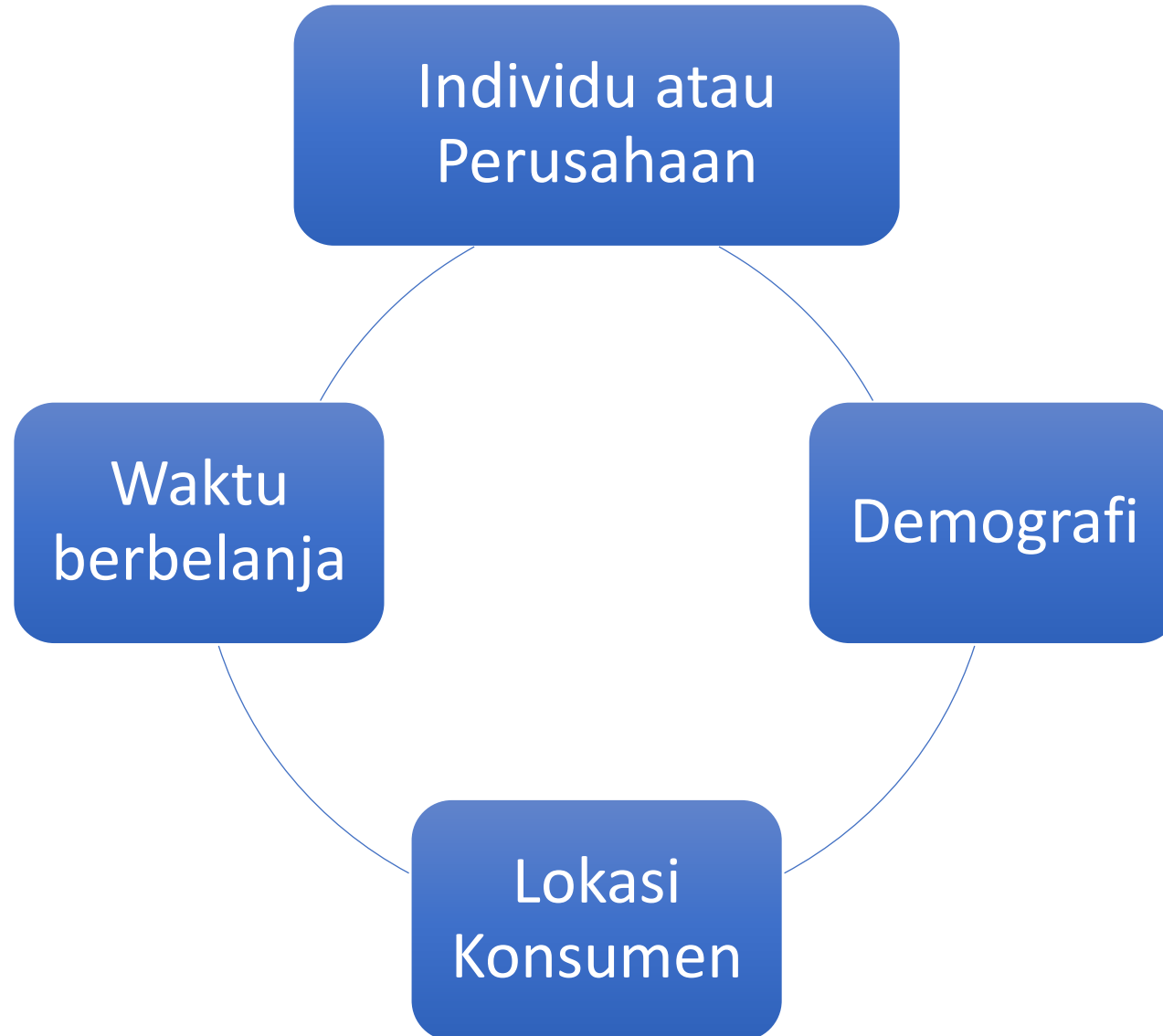
DYNAMIC PRICING

- Negotiation(bargaining)
- Yield Management
- Real-time-Market

Data Usaha

- Nama Usaha
- Slogan Usaha
- Logo
- Nama Perusahaan
- Alamat Lengkap
- Nomor Telepon Perusahaan
- Alamat Email

Siapa Target Konsumen Anda?



Keunggulan Produk/Jasa Yang Ditawarkan



- Nama, Lokasi & Ukuran Usaha
- Apa produk/jasa mereka
- Harga
- Kekuatan/Keunggulan
- Kelemahan

Pemasaran

- Teknik pemasaran:
 1. Mulut ke Mulut (word of mouth)
 2. Social media
 3. Website
 4. Pameran
 5. Iklan
 6. Spanduk, baliho, leaflet
- Distribusi Produk/Jasa

Dimana Konsumen dapat menemukan/membeli produk/jasa Anda?

Produksi

- Berapa lama produk/jasa dibuat?
- Berapa jumlah stok bahan baku?
- Waktu tunggu pengiriman barang dari supplier?

<u>Nama dan lokasi Supplier</u>	<u>Barang Yang dibutuhkan dan harga</u>	<u>Mekanisme Pembayaran</u>	<u>Alasan Memilih Supplier</u>

- Alat/mesin produksi yang digunakan?
- Kemasan produk?
- BPOM/ sertifikat halal?

Perhitungan Harga Pokok Produksi

- Biaya Bahan Baku : Rp. Xxx.xxx.
- Biaya tenaga kerja : Rp. Xxx.xxx. (upah per jam? UMP?)
- Biaya penolong : Rp. Xxx.xxx.
- Total Harga Pokok : Rp. Xxx.xxx.

Penentuan Harga

1. Mark up

Contoh: harga pokok produksi: Rp. 50.000,

Laba yang diinginkan : Rp. 10.000

Maka Harga jual : Rp. 60.000

2. % Marjin/laba

Contoh: harga pokok produksi : Rp. 50.000,

% Laba yang diinginkan : 20%

Maka Harga jual ($50.000 + 50.000 \times 20\%$) : Rp. 60.000

Perhitungan Biaya Produksi dan Harga

	Nama Produk / Jasa	
A	Jumlah Unit yang di Produksi	
B	Biaya Bahan Baku + Biaya Tenaga kerja + Biaya Penolong Lainnya	
C	Total Biaya Produk/jasa	
D	Biaya per unit	
E	Harga Jual per unit	
F	Labanya Usaha	
G	% laba	
H	% Mark up	

Bagaimana mempertahankan konsumen?

- Pelayanan yang ramah dan cepat
- Menjalinkan komunikasi aktif dengan konsumen.
- Meminta umpan balik (kritik/saran) dari konsumen.
- Garansi? Poin? Diskon? Beli 1 gratis 1? Dan promosi lainnya.
- Memberi kejutan pada pelanggan.

Contoh



Laporan Hasil

Hari, Tanggal	: Rabu, 18 Mei 2022
Pukul	: 11.00 s.d 12.00 WIB
Tempat	: Jl. Raya Tj. Burung, Kec. Teluknaga, Tangerang, Banten.
Narasumber Workshop	: Meta Andriani, SE., M.M
Moderator	: Desi Tri Fitria - Staff Kementrian Pemberdayaan Perempuan
Jumlah peserta	: 12
Agenda	: Sosialisasi UMKM terhadap Komunitas Mangrove Stacia Hijau Desa Tanjung Burung.
Pembahasan	: Millenials Inspiration dan 5 Tahap Memulai Bisnis Kecil Dari Nol



WORKSHOP

PENGUKIRAN KAPASITAS MASYARAKAT DESA TUNJUNG BUNUNG

Pracoyo, M.St.
Organisasi

Meta A... M.M

TEMU SECAI



Pracoyo



Pracoyo

M.M



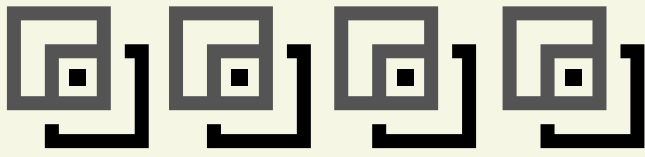
M.M

M.M









CERTIFICATE

No. 002/JSP/BEM/VI/2022

This certificate is proudly presented to

Meta Andriani, SE., M.M

As a Speaker
In the Topic of MSME
Youth Social Project 2022



Himawan Adi Nugroho

President of Student Executive Board
2021/2022



Dr. Whony Rofianto, S.T., M.Si

Vice Chairman III of IBS
2021/2022

Bintang Aditiya Pratama

Head of Youth Social Project 2022