

**LAPORAN AKHIR
MAGANG BERSERTIFIKAT
PRAKTIK DAN PENGAMALAN PROGRAM SMART DIGITALISASI PADA
UMKM
DI PERKUMPULAN GERAKAN OK OCE INDONESIA**

Diajukan untuk memenuhi persyaratan kelulusan

Program MBKM

oleh :

Novel Pradewa Christanto/190412630061



**S1 PENDIDIKAN ADMINISTRASI PERKANTORAN
UNIVERSITAS NEGERI MALANG**

2022

**Lembar Pengesahan Universitas Negeri Malang
Praktik dan Pengamalan Program SMART Digitalisasi Pada UMKM
di Perkumpulan Gerakan OK OCE Indonesia**

oleh :

Novel Pradewa Christanto/190412630061

disetujui dan disahkan sebagai

Laporan Magang atau Studi Independen Bersertifikat Kampus Merdeka

Malang, 8 Juli 2022

Pembimbing Magang atau Studi Independen Universitas Negeri Malang



Dr. Hj. Madhiatul Churivah, S.Pd., M.M.

NIP: 197602182005012001

Lembar Pengesahan Perkumpulan Gerakan OKOCE

Praktik & Pengamalan Program SMART Digitalisasi Pada UMKM

Di Perkumpulan Gerakan OKOCE Indonesia



Oleh:

Novel Pradewa Christanto 190412630061

Disetujui dan disahkan sebagai

Laporan Magang atau Studi Independen Bersertifikat Kampus Merdeka

Jakarta, 23 Juni 2022
Mengetahui
PERKUMPULAN
GERAKAN
OKOCE®
Abba Zubair Al-Fawwam
Faculty Learning Division

ABSTRAKSI

Sustainability Management and Appropriate Responsible Technology (SMART) Learning Program for UMKM merupakan program magang bersertifikat yang akan berjalan kurang lebih selama 6 bulan yang diselenggarakan oleh Perkumpulan Gerakan OK OCE Indonesia. OK OCE adalah gerakan sosial penciptaan lapangan kerja. OK OCE bertujuan untuk bisa menciptakan kemandirian dan lapangan kerja yang banyak untuk rakyat Indonesia. Program SMART berarti Pengoptimalan teknologi yang cocok dan kuat sehingga dapat bertahan di segala kondisi. Program SMART mengaplikasikan transformasi digital dan digunakan sebagai metode pembelajaran UMKM yang ada saat ini. Dalam program SMART tersebut peserta dibagi menjadi 5 divisi dan dilatih untuk mampu memberikan pelatihan kepada UMKM agar dapat mengscale up UMKMnya menjadi korporasi. Program ini diselenggarakan dari 07 Februari 2022 sampai 04 Juli 2022, dengan 4 alur yang berbeda, mulai dari Learning in Class sampai pembuatan Event Nasional.

Kata kunci : SMART Program, OK OCE

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa karena dengan rahmat dan karunia-Nya penyusun dapat menyelesaikan Laporan Akhir Magang Bersertifikat yang berjudul “Praktik dan Pengamalan Program SMART Digitalisasi Pada UMKM di Perkumpulan Gerakan OK OCE” dengan tepat sesuai waktu yang diberikan.

Laporan ini diajukan untuk memenuhi persyaratan kelulusan pada Program Magang Bersertifikat Merdeka Belajar – Kampus Merdeka. Selain itu, tujuan dari laporan ini adalah untuk memberikan pengetahuan kepada pembaca mengenai Program Magang Bersertifikat Merdeka Belajar – Kampus Merdeka.

Penyusun menyadari bahwa laporan ini tidak akan terselesaikan dengan baik tanpa bantuan dan dukungan dari berbagai pihak yang terkait. Oleh karena itu, penyusun mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Sandiaga Salahuddin Uno. Founder OK OCE Indonesia dan Menteri Pariwisata dan Ekonomi Kreatif
2. Indra Uno. Founder OK OCE Indonesia
3. Iim Rusyamsi. Ketua Umum OK OCE Indonesia dan mentor pendampingan UMKM
4. Sahmullah Rivqi. Ketua Pelaksana Magang OK OCE, mentor Divisi Business Coaching dan mentor kegiatan pendampingan UMKM
5. Farid Rifa'i. Mentor Divisi Digital Learning dan mentor pendampingan UMKM
6. Abba Zubair Al Awwam. Mentor Divisi Digital Learning dan mentor pendampingan UMKM
7. Prof. Dr. AH. Rofi'uddin, M.Pd. Rektor Universitas Negeri Malang
8. Dr. Cipto Wardoyo, S.E., M.Pd., M.Si. Ak., CA. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Negeri Malang
9. Dr. *Madziatul Churiyah*, S.Pd, M.M. Kaprodi jurusan Manajemen Universitas Negeri Malang
10. Semua pihak yang telah memberikan bantuan dalam menyusun laporan ini, yang tidak dapat penyusun sebutkan satu persatu.

Semoga bantuan dan dukungan yang diberikan mendapatkan ridho dan balasan yang berlipat dari Tuhan Yang Maha Esa.

Penyusun menyadari bahwa dalam penyusunan Laporan Akhir Magang ini masih banyak kekurangan karena keterbatasan ilmu dan pengalaman yang dimiliki. Oleh karena itu, penyusun mengharapkan kritik dan saran demi kesempurnaan laporan ini. Namun demikian, semoga laporan ini dapat berguna dan bermanfaat bagi semua pihak yang memerlukan.

Jakarta, Juni 2022

Novel Pradewa Christanto

DAFTAR ISI

COVER.....	i
Lembar Pengesahan Universitas Negeri Malang Praktik dan Pengamalan Program SMART Digitalisasi Pada UMKM di Perkumpulan Gerakan OK OCE Indonesia ...	Error! Bookmark not defined.
Lembar Pengesahan Perkumpulan Gerakan OK OCE Praktik dan Pengamalan Program SMART Digitalisasi Pada UMKM di Perkumpulan Gerakan OK OCE Indonesia.....	iError! Bookmark not defined.
ABSTRAKSI	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI.....	vii
BAB I Pendahuluan	1
1.1 Latar belakang	1
1.2 Lingkup	2
1.3 Tujuan.....	2
BAB II Organisasi atau Lingkungan Organisasi Mitra MSIB.....	4
2.1 Struktur Organisasi	4
2.2 Lingkup Pekerjaan	6
2.3 Deskripsi Pekerjaan	7
2.4 Jadwal Kerja	8
BAB III Praktik Dan Pengamalan Program SMART Pada UMKM	32
3.1 Analisa Program Sustainability Management and Appropriate Responsible Technology (SMART) Learning Program for UMKM	32
3.2 Project Digital Learning Division.....	33
3.3 Project Pendampingan Kelompok Ke UMKM.....	35
BAB IV KESIMPULAN	36
4.1 Kesimpulan.....	36

4.2	Saran	36
	REFERENSI	38
	LAMPIRAN	39

BAB I

Pendahuluan

1.1 Latar belakang

Semakin pesatnya perkembangan digitalisasi membawa banyak perubahan didalam lingkungan masyarakat, tak terkecuali pada aspek kemudahan yang ditawarkan. Munculnya pandemi covid-19 berdampak ke segala sektor, terutama sektor ekonomi. UMKM merupakan salah satu sektor yang paling bertahan ditengah gempuran krisis ekonomi dan merupakan bentuk kemudahan yang ditawarkan bagi masyarakat melalui berbagai pilihan layanan produk ataupun jasa yang ditawarkan untuk menjawab berbagai kesulitan yang dirasakan.

UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) merupakan usaha atau bisnis yang dilakukan oleh individu, kelompok, badan usaha kecil, maupun rumah tangga sesuai dengan kriteria yang ditetapkan oleh Undang-undang No. 20 tahun 2008. UMKM merupakan salah satu lini bisnis yang dewasa ini perkembangannya sangat pesat dan menjanjikan. Data dari Kementerian menyebutkan bila jumlah sektor bisnis UMKM yang berada di Indonesia tahun 2021 mencapai 64,19 juta dan memiliki partisipasi pada produk domestik bruto sebesar 61,97 persen atau Rp68,6 triliun.

Hal tersebut menunjukkan UMKM memiliki andil yang sangat besar untuk meningkatkan perekonomian masyarakat bahkan negara. Lingkungan kerja UMKM yang serba cepat dan juga dinamis serta individunya memiliki tingkat kreatifitas yang berbeda menjadi tantangan bagi para pemilik usaha yang ingin mengembangkan usaha yang mereka miliki.

Sustainability Management and Appropriate Responsible Technology (SMART) Learning Program for UMKM adalah program pengoptimalan teknologi yang cocok dan kuat sehingga dapat bertahan di segala kondisi. Program SMART mengaplikasikan transformasi digital dan digunakan sebagai metode pembelajaran UMKM yang ada saat ini. Program ini mengakomodir seluruh kebutuhan tersebut sehingga UMKM Indonesia mampu berdaya saing secara nasional.

Mahasiswa terlibat dalam pelatihan UMKM Nasional yang dilakukan secara berkelanjutan dalam program ini. Mahasiswa akan dilatih untuk mampu memberikan pelatihan dan pendampingan kepada perusahaan mikro dan kecil agar dapat mengscale up perusahaannya

menjadi korporasi dan menjadi perusahaan yang mampu bertahan di segala kondisi dan kuat menghadapi persaingan usaha.

Adanya pendampingan oleh para mentor yang expert dibidangnya dapat menjadi sebuah incubator percepatan mahasiswa dalam membantu perkembangan UMKM yang akan dipelajari didalam program SMART yang diadakan oleh Perkumpulan Gerakan OK OCE Indonesia pada kesempatan program Magang Studi Independen Bersertifikat Merdeka Belajar Kampus Merdeka kali ini.

1.2 Lingkup

Lingkup *project* dari program yang diadakan oleh periode dibagi menjadi 15, yaitu :

1. Melatih owner UMKM yang akan mengscaleup usahanya menjadi usaha berskala Nasional
2. Melakukan pelatihan UMKM di kota-kota yang ada di Indonesia
3. Mengadakan event akbar yang bertajuk Pesta UMKM
4. Mengkader para pegiat UMKM agar mampu membuat system sustainability untuk usahanya
5. Digitalisasi keuangan UMKM
6. Digitalisasi marketing UMKM
7. Digitalisasi proses Produksi UMKM
8. Analisis teknologi tiap UMKM
9. Analisis Sistem bisnis UMKM
10. Analisis *Business Model Canvas* (BMC) UMKM
11. Penyelenggaraan workshop - workshop terkait pelatihan UMKM
12. Training Leadership untuk owner UMKM
13. Melakukan ToT untuk pelatih bisnis
14. Menjadwal program untuk Timeline program
15. Melakukan analisis data hasil pelatihan UMKM

1.3 Tujuan

Program ini bertujuan untuk mengajak mahasiswa berfikir kritis, logis, kreatif dan inovatif dari berbagai bidang ilmu dan daerah di Indonesia guna membantu mengscale up UMKM sekaligus melakukan pendampingan UMKM agar terampil dan meningkatkan pendapatan dan bisa Go Digital. Mahasiswa menjalankan pelatihan UMKM oleh divisi masing-masing dan melaksanakan projek dalam kelompok yang terdiri dari 6 anggota selama 2 ½

bulan. Setiap kelompok akan dibimbing secara intensif oleh mentor professional yang telah berpengalaman mendampingi UMKM.

Adapun manfaat yang didapatkan oleh peserta selama mengikuti program ini adalah sebagai berikut;

1. Dibimbing oleh mentor professional menggunakan beragam metode design thinking dan business model canvas
2. Mendapatkan sertifikat yang dikeluarkan oleh Perkumpulan Gerakan OK OCE Indonesia, lembaga sosial yang aktif membantu UMKM Indonesia
3. Memiliki mindset Enterpreneurship yang ditumbuhkan selama aktivitas program
4. Berlatih merancang dan membuat program pelatihan bisnis untuk para UMKM
5. Menghasilkan sebuah inovasi bisnis yang nyata melalui pendampingan yang telah dilakukan selama 2 ½ bulan ke para UMKM
6. Mampu menganalisis infrastruktur teknologi yang mendukung UMKM go digital
7. Program dilaksanakan secara online dan offline, dimana setiap tim mendapatkan ruang untuk berkreasi dan berkolaborasi selama program berlangsung
8. Selain mendapatkan uang saku selama setiap bulan, semua aktivitas selama magang ini diakui oleh kampus sebagai perkuliahan sebanyak 20 SKS.

BAB II

Organisasi atau Lingkungan Organisasi Mitra MSIB

2.1 Struktur Organisasi

Dalam pelaksanaannya, OK OCE memiliki pengurus yang memastikan agar kegiatan organisasi dapat berjalan dengan lancar dalam pekerjaan sehari-hari. Para pengurus OK OCE terdiri atas :

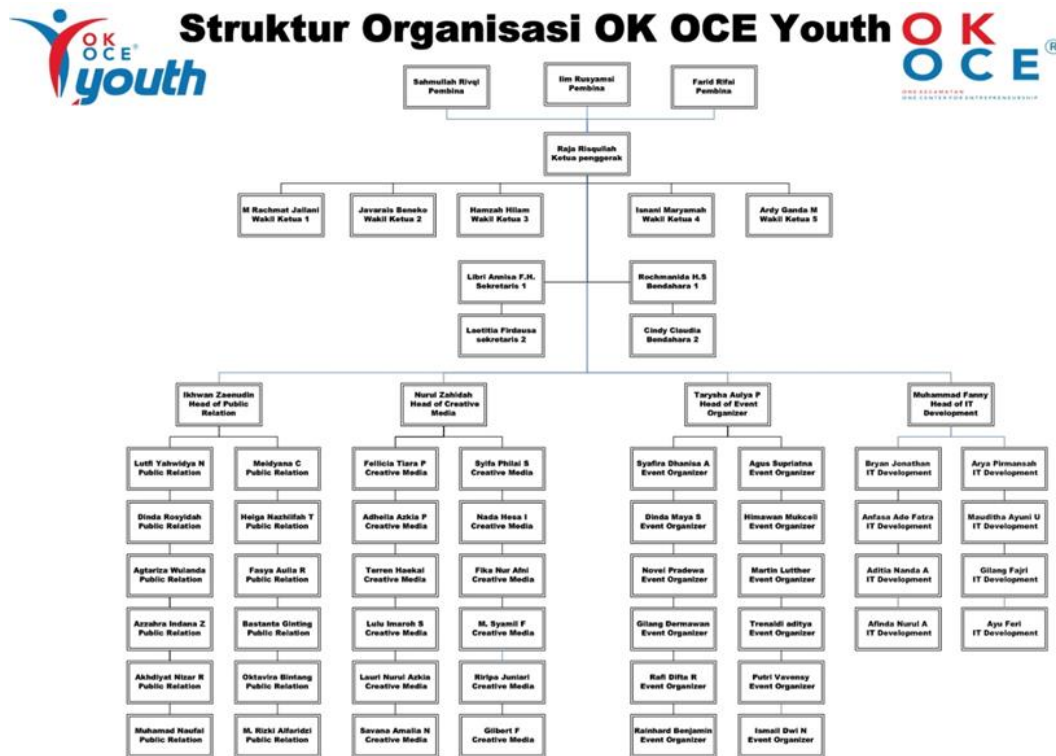
1. Founder : Dr. H. Sandiaga Salahuddin Uno, B.B.A., M.B.A. & Dr. Indra Cahya Uno
2. Ketua Umum : Iim Rusyamsi
3. Ketua Harian : Sahmullah Rivqi
4. Direktur Kerjasama : Abdul Gofur
5. Direktur Data, Hukum, Riset : Rully Mardjono
6. Direktur Marketing dan Komunikasi : Antoko Nugroho
7. Direktur Program : Abba Zubair Al Awwam

Struktur lengkap organisasi OK OCE tersaji pada gambar 2.1 berikut :



Gambar 2.1 Struktur Organisasi OK OCE Indonesia

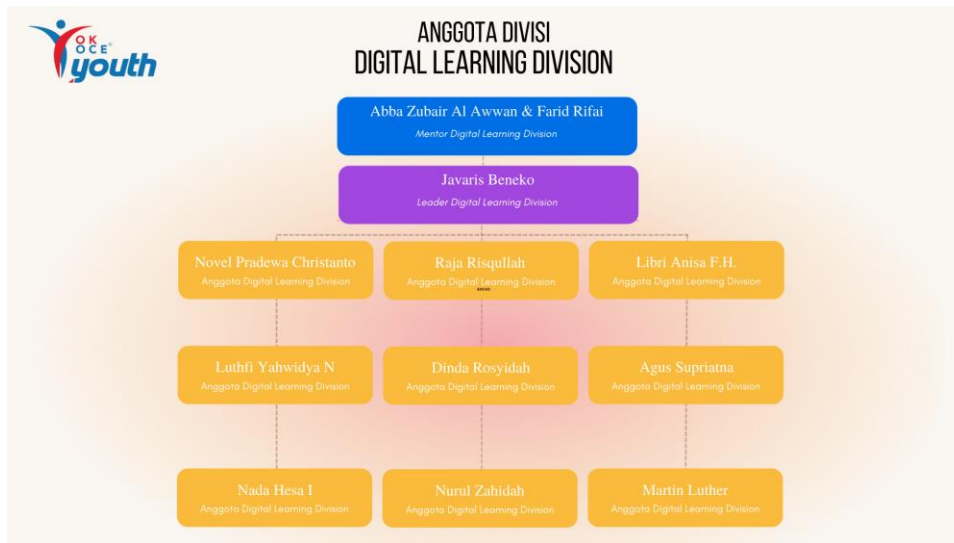
Sebagai peserta magang, OK OCE menciptakan sebuah wadah penggerak bernama OK OCE Youth. OK OCE Youth merupakan perkumpulan mahasiswa yang mengikuti program magang merdeka yang berada di OK OCE. OK OCE Youth memiliki pengurus harian yang difokuskan untuk kegiatan event tertentu dan juga untuk kegiatan pendampingan UMKM. Struktur lengkap organisasi OK OCE tersaji pada gambar 2.2 berikut :



Gambar 2.2 Struktur Organisasi OK OCE YouthH

Sebagai peserta magang, OK OCE Youth juga terbagi menjadi beberapa divisi yang disesuaikan berdasarkan *jobdesc* masing - masing mahasiswa yang sesuai dengan minat dan bakat dari mahasiwa untuk membantu pendampingan project UMKM. *Digital Learning Division* merupakan divisi yang menaungi UMKM agar para pemilik usaha bisa mengerti mengenai teknologi yang berkembang saat ini. Struktur lengkap anggota *Digital Learning*

Division OK OCE tersaji pada gambar 2.3 berikut :



Gambar 2.3 Struktur Anggota Divisi Digital Learning Division

2.2 Lingkup Pekerjaan

Aktivitas Program: Sustainability Management and Appropriate Responsible Technology (SMART) Learning Program for UMKM merupakan program magang bersertifikat yang berjalan selama bulan Februari 2022 hingga Juli 2022 secara daring dan luring.

Pada kegiatan magang Kampus Merdeka ini, penulis ditempatkan pada posisi *Digital Learning*. Divisi *Digital Learning* bertanggung jawab dalam merencanakan training secara online agar bisa menjangkau umkm di seluruh Indonesia, menyusun kurikulum pelatihan digunakan sebagai acuan pelatihan UMKM di Indonesia, menjadwalkan meeting dengan para trainer UMKM di seluruh Indonesia, membuat video training yang dapat digunakan untuk acuan umkm dalam mengembangkan bisnisnya. Posisi *digital learning* juga turut menganalisis masalah yang terjadi di kebanyakan UMKM Indonesia, mencari solusi cara untuk mengeluarkan UMKM dari berbagai masalah kesulitan, dan membantu pengembangan UMKM secara berkelanjutan dengan target *scale up* pada bisnis UMKM di masyarakat.

Penulis mendapatkan project “Pendampingan UMKM Naik Kelas”. Project tersebut memiliki tujuan untuk meningkatkan skala bisnis UMKM di masyarakat, dari UMKM yang hanya melakukan penjualan secara offline menjadi UMKM *Go Digital*, UMKM yang belum mengenal sistem pencatatan keuangan menjadi UMKM yang telah memiliki laporan keuangan, serta menjadi UMKM dengan MSDM yang semakin kaya akan skill. Output dari project ini

kemudian dilaporkan setiap minggunya dan dicatatkan melalui grafik-grafik peningkatan angka.

2.3 Deskripsi Pekerjaan

1. Pembuatan webinar UMKM

Pada awal magang, penulis dan team divisi digital learning ditugaskan untuk membuat webinar atau workshop untuk pelatihan UMKM. Divisi digital learning akhirnya memutuskan untuk membuat webinar yang berjudul, “Kita Sukses Meningkatkan Penjualan Produk Melalui Marketplace” .Webinar ini bertujuan untuk memberikan pengetahuan dan informasi kepada para pemilik usaha UMKM mengenai :

1. Pentingnya marketplace sebagai media pemasaran bisnis guna meningkatkan penjualan bagi UMKM
2. Cara memaksimalkan penggunaan marketplace dengan baik dan benar untuk meningkatkan minat konsumen akan produk yang dijual
3. Strategi meningkatkan persaingan penjualan produk di marketplace
4. Peluang dan tantangan dalam menggunakan marketplace serta cara mengatasinya

Webinar ini mempunyai target dan sasaran yaitu, Peserta yang hadir berjumlah sebanyak 60 orang dari peserta MSIB, 10 orang dari mentor MSIB, dan peserta umum minimal sebanyak 50 orang. Peserta merupakan pemilik usaha UMKM dengan rentang usia 20 - 40 tahun yang memiliki jiwa kreatif dan inovatif dalam mengembangkan bisnis. Cakupan peserta dapat berasal dari mahasiswa universitas di seluruh Indonesia dan para wirausahawan muda.

2. Pendampingan UMKM

Kegiatan pendampingan UMKM dilakukan setelah mobilisasi semua mahasiswa magang dilakukan. Kegiatan pendampingan ini dilakukan oleh 10 kelompok dengan masing-masing kelompok beranggotakan 5-6 orang. Tujuan diadakan pendampingan UMKM ini agar tiap kelompok memiliki pengalaman dalam mengurus UMKM secara langsung di lapangan dan mendengarkan masalah yang dimiliki setiap UMKM. Pendampingan dilakukan kurang lebih 3 bulan, dengan tiap kelompok harus memiliki minimal 5 UMKM dampingan.

2.4 Jadwal Kerja

Kegiatan Magang merdeka Kampus Merdeka di Perkumpulan Gerakan OK OCE Indonesia berlangsung selama 5 bulan dan dilakukan pada hari kerja yaitu Senin sampai Jumat, dengan jam kerja kantor Pergerakan OK OCE Indonesia adalah pukul 08.00 s/d 17.00 WIB. Namun tidak memungkinkan juga jika penulis terlibat kegiatan diluar hari kerja Senin s/d Jumat dan diluar jam kerja kantor Pergerakan OK OCE Indonesia pukul 09.00 s/d 17.00 WIB. Kami melakukan kegiatan magang secara hybrid (Online dan Offline). Berikut adalah daftar kegiatan harian yang dilakukan penulis:

No	Hari/Tanggal	Waktu	Kegiatan
1	Senin, 2/7/2022	08.00 - 17.00 WIB	Di hari pertama ini kami diperintahkan untuk masuk ke grup whatsapp dan google classroom untuk media pengumpulan tugas dan informasi terkait magang.
2	Selasa, 2/8/2022	08.00 - 17.00 WIB	Diberikan tugas untuk melakukan beberapa analisis mengenai UMKM yang kami pilih, kami menganalisis sudah sejauh mana UMKM tersebut termasuk ke dalam kurikulum 7 TOP OK OCE Indonesia.
3	Rabu, 2/9/2022	08.00 - 17.00 WIB	Mengerjakan tugas yang diberikan oleh mentor mengenai inovasi yang dapat dilakukan terhadap UMKM yang kami pilih untuk di analisis tersebut.
4	Kamis, 2/10/2022	08.00 - 17.00 WIB	Melanjutkan tugas yang sebelumnya diberikan terkait analisis UMKM, kemudian melakukan penerapan inovasi yang dapat diberikan pada UMKM tersebut untuk dapat meningkatkan skala bisnisnya.

5	Jumat, 2/11/2022	08.00 17.00 WIB	- Berikan tugas untuk membuat artikel original mengenai kepemimpinan atau leadership dalam suatu perusahaan.
6	Senin, 2/14/2022	08.00 17.00 WIB	- Melakukan overview Bersama mentor, memahami sejarah berdirinya OK OCE Indonesia, memahami ruang lingkup dari OK OCE Indonesia dan memahami tujuan utama dari OK OCE Indonesia.
7	Selasa, 2/15/2022	08.00 17.00 WIB	- Diberikan arahan untuk kembali memahami apa itu gerakan OK OCE, peserta magang diharapkan untuk mampu memahami apa itu organisasi, belajar memahami ilmu keorganisasian, memahami struktur organisasi dari OK OCE pada tahun 2022, diberikan tugas untuk menganalisa organisasi yang diikuti, apa kekurangan dan hal yang harus diperbaiki dari organisasi tersebut
8	Rabu, 2/16/2022	08.00 17.00 WIB	- Memahami metode magang merdeka di OK OCE Indonesia, mengetahui proses magang selama 1 periode, memahami bagaimana cara mengikuti proses kegiatan di OK OCE, memahami konsep problem solving pada perusahaan dan mengetahui Langkah-langkah untuk dapat mengatasi masalah yang terjadi di dalam suatu bisnis.
9	Kamis, 2/17/2022	08.00 17.00 WIB	- Mempelajari kurikulum yang dimiliki oleh OK OCE yaitu 7 TOP OK OCE, Membahas lebih dalam tahapan tahapan dari kurikulum 7 TOP OK OCE, Memahami pentingnya pemahaman terhadap kurikulum 7 TOP OK OCE, Mendapatkan informasi mengenai Monev dan divisi kurikulum di OK OCE,

			Memahami modul modul pada kurikulum 7 TOP OK OCE.
10	Jumat, 2/18/2022	08.00 - 17.00 WIB	Mengikuti kelas melalui zoom mengenai Fintech atau financial technology, mengetahui direktorat data legal riset di OK OCE atau website OK OCE.NET, Mengetahui bagaimana mekanisme ketua penggerak untuk mengacc mengetahui calon anggota penggeraknya, Memahami pentingnya etika kerja ketika magang di OK OCE, Mengetahui pentingnya etika dan moral dalam menjalankan kehidupan sehari-hari • Memahami materi dari hierarki kebutuhan, Melakukan pembukaan magang merdeka dengan ketua umum OK OCE Indonesia
11	Senin, 2/21/2022	08.00 - 17.00 WIB	Diberikan pelatihan melalui mengenai cara memahami beberapa type pasar yaitu Red Ocean dan Blue Ocean, Memahami strategi marketing yang baik bagi setiap type pasar, Memahami bagaimana cara untuk melakukan branding, Mengetahui bagaimana cara untuk melakukan pemasaran bagi perusahaan untuk menjual produk, Mengetahui cara untuk menyusun business plan yang baik dengan step stepnya, Mengetahui keuntungan yang didapat jika perusahaan memiliki brand yang kuat.
12	Selasa, 2/22/2022	08.00 - 17.00 WIB	Mendapatkan pembekalan mengenai cara memahami apa yang dimaksud dengan visi misi dari perusahaan, Memahami apa itu pengertian dari entrepreneur, Memahami arti dari self employee, Memahami pentingnya visi dan misi perusahaan sebagai pondasi berdirinya suatu perusahaan agar

			<p>dapat mencapai tujuan akhir dari perusahaan di masa yang akan datang, Memahami arti dari visi sebagai goal jangka panjang dan menjadi tujuan utama suatu bisnis, Memahami arti misi sebagai tindakan yang dikerjakan atau cara cara yang dilakukan perusahaan untuk mencapai tujuan tertentu sebagai contoh yaitu tindakan jangka pendek, menengah, dan panjang.</p>
13	Rabu, 2/23/2022	08.00 - 17.00 WIB	<p>Mengikuti materi pembekalan tentang dalam membangun tim, diberikan arahan untuk mengikuti tes kepribadian untuk mengetahui kepribadian diri kita, Mendapatkan ilmu terkait kepribadian peserta dan cara mengenali potensi diri sendiri, Mengetahui bagaimana cara untuk menempatkan diri di kehidupan sehari hari, Mengetahui potensi terbaik dari diri sendiri.</p>
14	Kamis, 2/24/2022	08.00 - 17.00 WIB	<p>Mendapatkan materi melalui zoom tentang pengetahuan mengenai sumber modal yang dapat menjadi sumber dana jika membangun suatu bisnis, diberikan pemahaman terkait cara memilih investor, diberikan materi mengenai cara memetakan potensi sumber pendapatan, diberikan info mengenai masalah keuangan klasik yang terjadi di UMKM, Mengetahui apa itu modal, fungsi modal, dan sumber modal Mengetahui apa itu bisnis model Blank Lean Canvas.</p>
15	Jumat, 2/25/2022	08.00 - 17.00 WIB	<p>Diberikan pengetahuan melalui zoom tentang sebenarnya apa itu wirausaha, apakah profesi/perilaku atau mindset/pola pikir?, Wirausaha</p>

			<p>sebagai mindset dapat dimiliki oleh siapapun baik mahasiswa, dosen, dokter, ASN,dll tidak melihat latar belakang pekerjaannya, Wirausaha dapat diasumsikan sebagai pohon, mindset/pola pikir sebagai akarnya sedangkan wirausaha sebagai profesi/perilaku sebagai buahnya, Mengetahui tujuan dari wirausaha yaitu tujuan, minimal yaitu financial freedom, Kemudian kita mencapai tahap sukses yaitu tercapainya tujuan wirausaha, Kami diberikan ilmu mengenai apa itu kepemimpinan, Mendapatkan ilmu potensi yang dapat menjadi penunjang menjadi pemimpin yang baik, Mengetahui apakah pemimpin diciptakan atau dilahirkan.</p>
16	Senin, 2/28/2022	08.00 - 17.00 WIB	Tidak ada kegiatan dikarenakan libur nasional
17	Selasa, 3/1/2022	08.00 - 17.00 WIB	<p>Mengikuti pembekalan MSIB batch 2 oleh kemendikbudristek, mendapatkan informasi mengenai bagaimana cara mengisi logbook di platform kampus merdeka, diberikan masukan bagaimana cara mengisi laporan mingguan, melakukan sesi sharing alumni MSIB Batch 1, mendapatkan ilmu mengenai leadership dan cara meningkatkan komunikasi yang baik, diberikan arahan mengenai tanggung jawab menjadi peserta MSIB, diperintahkan untuk melengkapi data yang diperlukan, mendapatkan informasi mengenai uang saku, mengikuti meeting bersama mentor untuk membahas workshop yang akan diadakan di bulan maret.</p>

18	Rabu, 3/2/2022	08.00 17.00 WIB	- Mengikuti pembekalan bersama tim kampus merdeka hari kedua, kami diberikan insight mengenai kepemimpinan yang baik di organisasi, bagaimana menjadi mahasiswa yang berprestasi di program, kemudian melakukan sharing bersama mahasiswa yang terbaik pada batch 1 supaya mahasiswa batch 2 juga bersemangat menjalankan magang.
19	Kamis, 3/3/2022	08.00 17.00 WIB	- Tidak ada kegiatan dikarenakan libur nasional
20	Jumat, 3/4/2022	08.00 17.00 WIB	- Melakukan sesi mentoring bersama mentor terkait divisi yaitu Digital Learning, melakukan diskusi bersama mentor bagaimana cara membuat bisnis model canvas dengan tujuan supaya tercapainya tujuan dari divisi ini, kemudian kami diberi tugas untuk membuat tujuan yang ingin dilaksanakan untuk membangun UMKM selama magang di OK OCE.
21	Senin, 3/7/2022	08.00 17.00 WIB	- Mempersiapkan untuk acara webinar yang akan diadakan pada bulan maret ini, kami merencanakan tanggal, pembicara, pembagian jobdesc antar divisi, kami melakukan diskusi internal dengan para anggota kelompok untuk menentukan hal-hal tersebut.
22	Selasa, 3/8/2022	08.00 17.00 WIB	- Melakukan sesi mentoring kedua dengan mentor terkait pelaksanaan webinar yang akan diadakan pada tanggal 28 maret 2022, meminta saran dari

			mentor supaya webinar ini berjalan dengan sangat baik, kami menetapkan tema yang akan diangkat dalam acara webinar ini.
23	Rabu, 3/9/2022	08.00 - 17.00 WIB	Melakukan kegiatan meeting bersama para anggota divisi dalam mempersiapkan workshop yang akan dilaksanakan pada bulan ini, kami membuat term of reference, rundown, dan RAB sebagai proposal yang akan diajukan nantinya.
24	Kamis, 3/10/2022	08.00 - 17.00 WIB	Mengikuti kegiatan workshop yang diadakan oleh OK OCE, hadir pada workshop offline yang dilakukan di kantor OK OCE, mendapatkan masukan dari adanya kegiatan workshop ini terkait bisnis, cara mengatasi permasalahan penjualan, strategi penjualan untuk meningkatkan profit.
25	Jumat, 3/11/2022	08.00 - 17.00 WIB	Melakukan zoom meeting internal dengan para anggota divisi, kami melakukan diskusi terkait webinar yang akan diadakan, mendiskusikan terkait RAB, menyusun proposal yang akan digunakan untuk menjalin kerjasama dengan media partner mana saja guna mendukung jalannya acara webinar kami.
26	Senin, 3/14/2022	08.00 - 17.00 WIB	Melakukan sesi review dengan para peserta magang OK OCE, memberikan review terkait perkembangan persiapan kegiatan webinar yang akan dilaksanakan pada bulan ini tanggal 28 Maret 2022, kemudian kami melakukan meeting internal untuk membahas pembuatan Rundown acara, kemudian membuat

			proposal sponsorship, dan juga membuat term of reference.
27	Selasa, 3/15/2022	08.00 - 17.00 WIB	Melakukan meeting internal kembali untuk membahas perkembangan persiapan webinar, kami fokus untuk membahas mengenai sponsorship, menentukan media partner mana saja yang akan menjadi sponsor acara kami, menentukan pengiriman dana kepada calon sponsor.
28	Rabu, 3/16/2022	08.00 - 17.00 WIB	Mengikuti kelas yang dilakukan oleh mentor mengenai materi Finance, bagaimana cara UMKM mengelola keuangannya, keuangan adalah suatu hal yang sangat penting untuk diperhatikan jika memiliki suatu usaha, keuangan adalah hal untuk mengetahui laba atau rugi dari usaha yang kita jalani, kemudian kami mengikuti kelas yang mentor mengenai materi Core Values, Core Values adalah suatu hal yang dihargai, dijalankan, dijunjung tinggi dan yang merupakan jiwa suatu perusahaan atau organisasi, core value adalah ruh dari suatu organisasi apapun, kami mengetahui Core Values dari OK OCE Indonesia Gerakan Sosial Penciptaan Lapangan Kerja yaitu achievement, stimulate, beneficiience, self direction dan universality. kemudian kami mengikuti kelas yang dimentori oleh bang Mulle mengenai materi Sales Booster, kami belajar memahami apa itu pemasaran dan juga sales, kemudian mengetahui terdapat suatu kata yaitu one rules two principles, kedua prinsip tersebut yaitu keahlilan yang dibutuhkan seperti mencari tahu dan memberi tau/ kasih tau. kemudian kami mengikuti

			kelas mentor dengan materi BMC atau Business Model Canvas, kami mempelajari apa itu business model, kemudian memahami apa itu Business Model Canvas, kenapa BMC penting bagi start up business, kemudian belajar mengenai pembaharuan dari BMC yaitu Lean Business Model, kita mengetahui perbedaan mendasar diantara kedua business model tersebut.
29	Kamis, 3/17/2022	08.00 - 17.00 WIB	Melakukan persiapan untuk melakukan webinar yang akan dilakukan tanggal 28 maret 2022, melakukan dengan menghubungi beberapa sponsor untuk membiayai jalannya webinar ini, mencari beberapa sponsor.
30	Jumat, 3/18/2022	08.00 - 17.00 WIB	Mempersiapkan acara webinar, menghubungi beberapa media partner untuk dapat membantu jalannya acara webinar yang akan dijalankan, kemudian mendapatkan beberapa media partner yang setuju untuk menjadi partner dalam webinar, kemudian melakukan pemenuhan syarat syarat menjalin kerjasama dengan beberapa media partner tersebut.
31	Senin, 3/21/2022	08.00 - 17.00 WIB	Melakukan mentoring dengan mentor terkait acara webinar, menghubungi beberapa media partner untuk melakukan publishing flyer, mencari beberapa sponsor yang akan membantu jalannya acara.
32	Selasa, 3/22/2022	08.00 - 17.00 WIB	Melakukan zoom meeting internal kembali terkait dengan penyiapan flyer yang akan di publish oleh beberapa media partner, kemudian melakukan

			listing media partner mana saja yang sudah bekerja sama, dan menentukan caption ke berbagai akun sosial media mitra mitra.
33	Rabu, 3/23/2022	08.00 17.00 WIB	- Mulai menyebarkan info flyer webinar bisnis kami melalui whatsapp group, isntagram, dan beberapa sosial media lainnya, kami juga melakukan pemantauan terkait media partner mana saja yang sudah melakukan publishing untuk dapat mencapai target peserta yang sudah kami tentukan diawal
34	Kamis, 3/24/2022	08.00 17.00 WIB	- Melakukan meeting internal kembali dengan para panitia terkait pelaksanaan webinar, melakukan promosi flyer pada akun media sosial masing masing panitia, meminta bantuan pada teman dan kerabat untuk melakukan promosi supaya peserta webinar dapat sesuai dengan target.
35	Jumat, 3/25/2022	08.00 17.00 WIB	- Mengikuti acara webinar dari divisi business coaching dengan tema strategi mudah membangun merek produk melalui tiktok, kemudian kami juga melakukan evaluasi terkait webinar divisi kami yang akan diselenggarakan pada hari senin tanggal 28 Maret 2022, kami juga melakukan publishing di akun sosial media milik @OK OCE.INDONESIA, kami kemudian mendapatkan sponsor tambahan untuk acara webinar kami yaitu Reddoorz berupa voucher sebesar 30%
36	Senin, 3/28/2022	08.00 17.00 WIB	- Hari pelaksanaan webinar, panitia hadir di kantor OK OCE untuk pelaksanaan webinar ini, sebagian

			berada di kantor dan sebagian lagi panitia melakukan kegiatan melalui zoom.
37	Selasa, 3/29/2022	08.00 - 17.00 WIB	Mengikuti kegiatan webinar terakhir dari rangkaian webinar yang diadakan penggerak OK OCE Youth, kami mengikuti kegiatan webinar dari divisi Business System, acara berlangsung secara daring melalui platform Zoom, acara ini berjalan cukup baik dari awal acara hingga akhir, kami cukup banyak mendapatkan pengalaman dan ilmu saat mengikuti webinar ini.
38	Rabu, 3/30/2022	08.00 - 17.00 WIB	Melakukan live report terkait webinar yang kami jalankan pada hari senin tanggal 28 maret 2022, kami melakukan evaluasi terkait webinar kami apakah sudah baik atau belum supaya kedepannya ketika kami diberi tugas untuk melakukan webinar selanjutnya akan semakin lebih baik Kembali.
39	Kamis, 3/31/2022	08.00 - 17.00 WIB	Melakukan kegiatan pencatatan pemenang webinar, kami menghubungi peserta webinar yang memenangkan sesi games dan menjadi pertanyaan terbaik, kami memberikan hadiah atau doorprize kepada mereka yang menang.
40	Jumat, 4/1/2022	08.00 - 17.00 WIB	Peserta magang diperintahkan untuk datang ke kantor OK OCE, kami dijadwalkan untuk berdiskusi dengan mentor terkait kegiatan yang akan dilakukan selanjutnya dalam magang ini, melakukan diskusi untuk mencari UMKM yang akan dibantu dalam mengembangkan bisnisnya, kami mencari beberapa alternatif dalam menentukan UMKM yang akan

			dibina, kami menentukan dulu kriteria UMKM nya, masalah mereka dan platform untuk melakukan pelatihan apa saja.
41	Senin, 4/4/2022	08.00 - 17.00 WIB	Melakukan grand opening OK OCE Shop dan santunan ramadhan dan beras kemanusiaan penyerahaan 10000 HKI UMKM dan pemenang UMKM Kemasan terbaik, dihariu pertama acara ini, kami bersama para komunitas penggerak mendampingi pendiri gerakan sosial OK OCE yaitu mas Menteri Sandiaga Uno dalam acara ramadhan ceria di Mall bassura Jakarta Timur. Dengan terma UMKM Bangkit, kami berbagi di kala pandemi, kami berbagi bantuan sembako dan santunan anak yatim serta berbagi untuk para pelaku wirausaha untuk 1000 sertifikat HAKI Gratos dan bantuan 5810 pcs kemasan, di dalam acara ini juga terdapat bazaar untuk membantu pemasaran dan poeluang usaha bagi para anggota OK OCE.
42	Selasa, 4/5/2022	08.00 - 17.00 WIB	Mengikuti kembali kegiatan event di mall bassura, kami mendengarkan paparan materi menarik dari narasumber narasumber hebat, seperti founder dan CEO dari Bara Imaji dan owner Sharenhijab.com.
43	Rabu, 4/6/2022	08.00 - 17.00 WIB	Menghadiri kembali event Ceria Ramadhan bersama OK OCE ini, pada hari ini kami berkesempatan untuk mendengarkan CEO kemasan.com dalam menjalankan usahanya, kemudian kami juga mendengar pemberian HAKI Gratis sebanyak 1000 UMKM, setelah mendengarkan materi yang disampaikan oleh narasumber, kami mengikuti

			sambutan yang dihadiri langsung oleh pendiri OK OCE yaitu prof Indra Uno, setelah mendengarkan sambutan kami melakukan buka bersama dengan para anggota OK OCE Youth dan beberapa mentor yang hadir di acara pada hari ini.
44	Kamis, 4/7/2022	08.00 - 17.00 WIB	Melakukan pembuatan laporan logbook selama mengikuti kegiatan di Mall Bassura.
45	Jumat, 4/8/2022	08.00 - 17.00 WIB	Melakukan pembagian kelompok baru yang akan menjadi kelompok saat melakukan pendampingan UMKM pada magang offline periode april-juni nanti, pembagian kelompok ini dilakukan secara online, kemudian membentuk grup kelompok dan melakukan diskusi bersama dengan mentor terkait kegiatan pendampingan yang akan dijalankan nanti.
46	Senin, 4/11/2022	08.00 - 17.00 WIB	Melakukan mentoring secara offline pertama dengan mentor di kantor OK OCE Indonesia, kami mendiskusikan bersama bang Mulle terkait pendampingan yang akan dilakukan, kami membahas beberapa hal teknis bagaimana cara melakukan coaching untuk UMKM, kami diberikan arahan untuk melakukan pemilihan sebanyak 5 UMKM yang akan didampingi.
47	Selasa, 4/12/2022	08.00 - 17.00 WIB	Melakukan diskusi bersama teman sekelompok mengenai UMKM mana saja yang akan kami dampingi, kami mencari beberapa alternatif UMKM yang menjadi calon kandidat untuk kami dampingi, kami mencari secara online dan menyebar Google

			form yang akan dijadikan sebagai bahan untuk kami dapat mencari UMKM mana saja yang akan didampingi
48	Rabu, 4/13/2022	08.00 - 17.00 WIB	Melakukan pencarian UMKM melalui instagram dan mencoba menghubungi UMKM tersebut apakah bersedia untuk dilakukan pendampingan dalam menyelesaikan permasalahan atau tantangan yang dihadapi oleh UMKM tersebut.
49	Kamis, 4/14/2022	08.00 - 17.00 WIB	Melakukan listing UMKM yang sudah fix akan kami dampingi, kami mendapatkan 5 UMKM yang akan kami dampingi, 2 UMKM dari jabodetabek, 2 UMKM dari kota Bandung, dan 1 dari kota Manado, dari UMKM-UMKM tersebut permasalahannya adalah kebanyakan pemasaran dan website.
50	Jumat, 4/15/2022	08.00 - 17.00 WIB	Melakukan wawancara bersama UMKM yang akan kami dampingi, kami melakukan wawancara secara online, kami menanyakan permasalahan real apa yang dihadapi oleh UMKM tersebut selama menjalankan usahanya, dari wawancara tersebut kami dapat memetakan bagaimana cara untuk melakukan pendampingan yang tepat agar masalah atau tantangan dari UMKM tersebut dapat teratasi.
51	Senin, 4/18/2022	08.00 - 17.00 WIB	Mengikuti mentoring wajib dengan mentor di Kantor OK OCE Indonesia, kami memberikan update informasi untuk mentor mengenai list UMKM yang fix akan kelompok kami dampingi, kami memberikan informasi UMKM mana saja kemudian permasalahan apa saja yang dihadapi oleh

			para UMKM tersebut, kami juga mendapatkan informasi dari mentor bagaimana cara untuk memberikan pendampingan yang baik dan benar agar masalah yang dihadapi tersebut dapat teratasi.
52	Selasa, 4/19/2022	08.00 - 17.00 WIB	- Melakukan wawancara secara daring melalui platform Zoom kepada pelaku UMKM untuk menemukan permasalahan yang dihadapi. Setelah menemukan permasalahan, kami beberapa kali berdiskusi baik offline maupun online untuk mencari solusi yang tepat untuk penyelesaian masalah pelaku UMKM tersebut. pada hari ini juga kami menyiapkan flyer pendampingan yang akan kami sebar dan mentor juga membantu untuk menyebarkan flyer tersebut agar banyak UMKM yang minat untuk didampingi dalam menjalankan usahanya.
53	Rabu, 4/20/2022	08.00 - 17.00 WIB	- Melakukan interview dengan pemilik usaha UMKM, setelah melakukan interview, kami menemukan beberapa permasalahan yang dialami oleh UMKM
54	Kamis, 4/21/2022	08.00 - 17.00 WIB	- Melakukan penyebaran flyer kembali, kemudian kami juga mendiskusikan hal terkait pendampingan ini melalui platform Whatsapp Group, mendiskusikan apa saja masalah masalah dan solusi solusi yang akan dapat kita berikan bagi para UMKM.

55	Jumat, 4/22/2022	08.00 17.00 WIB	- Melakukan interview dengan pemilik usaha UMKM, setelah melakukan interview, kami menemukan beberapa permasalahan yang dialami oleh UMKM
56	Senin, 4/25/2022	08.00 17.00 WIB	- Melakukan sesi kegiatan mentoring secara offline yang bertempat di kantor OK OCE Indonesia bersama mentor, membahas perkembangan dari kegiatan pendampingan yang dilakukan pada minggu sebelumnya.
57	Selasa, 4/26/2022	08.00 17.00 WIB	- Melakukan sesi kunjungan ke UMKM yang berada di kota Tangerang Selatan pemilik usaha Dafiz Chocolate, kami memberikan beberapa solusi yang dibutuhkan untuk menyelesaikan permasalahan yang dihadapi oleh pemilik UMKM.
58	Rabu, 4/27/2022	08.00 17.00 WIB	- Melakukan kegiatan evaluasi secara internal bersama kelompok dan kami merencanakan beberapa meeting secara online untuk melakukan evaluasi terkait UMKM yang dilakukan pendampingan.
59	Kamis, 4/28/2022	08.00 17.00 WIB	- Melakukan perencanaan zoom meeting dengan pelaku UMKM untuk memahami bagaimana masalah yang dihadapi oleh UMKM tersebut
60	Jumat, 4/29/2022	08.00 17.00 WIB	- Tidak ada operasional

61	Senin, 5/2/2022	08.00 17.00 WIB	-	Libur nasional
62	Selasa, 5/3/2022	08.00 17.00 WIB	-	Libur nasional
63	Rabu, 5/4/2022	08.00 17.00 WIB	-	Tidak ada operasional
64	Kamis, 5/5/2022	08.00 17.00 WIB	-	Tidak ada operasional
65	Jumat, 5/6/2022	08.00 17.00 WIB	-	Tidak ada operasional
66	Senin, 5/9/2022	08.00 17.00 WIB	-	Libur nasional
67	Selasa, 5/10/2022	08.00 17.00 WIB	-	Libur nasional
68	Rabu, 5/11/2022	08.00 17.00 WIB	-	Melakukan kegiatan interview dengan UMKM tambahan untuk kegiatan pendampingan. UMKM ini berkecimpung pada dunia perkopian dan memiliki basis di Kota Batu. Usaha ini baru saja

			berdiri sekitar 1 bulan jadi kelompok 4 berharap bahwa kami dapat membantu UMKM ini agar bisa bersaing dan naik kelas.
69	Kamis, 5/12/2022	08.00 - 17.00 WIB	Kegiatan magang dilakukan secara online via Zoom meet. Kegiatan yang dilakukan oleh kelompok 4 adalah melakukan review ulang mengenai masalah UMKM yang sudah diwawancara beserta jalan keluar yang akan dipilih sebagai jalan keluar untuk membantu UMKM nanti.
70	Jumat, 5/13/2022	08.00 - 17.00 WIB	Kegiatan magang dilakukan secara online via Zoom meet. Kegiatan yang dilakukan oleh kelompok 4 adalah melakukan evaluasi terhadap UMKM dampingan, terutama mengenai hasil wawancara dengan UMKM baru.
71	Senin, 5/16/2022	08.00 - 17.00 WIB	Libur nasional
72	Selasa, 5/17/2022	08.00 - 17.00 WIB	Kelompok 4 melakukan diskusi online secara mandiri. Beberapa hal yang dibahas pada pertemuan kali ini adalah mengenai persiapan untuk kegiatan mentoring pada hari Rabu bersama mentor bapak Salman. Selain itu kelompok 4 juga melengkapi dan mengoreksi alternatif solusi permasalahan UMKM.
73	Rabu, 5/18/2022	08.00 - 17.00 WIB	Melakukan mentoring mingguan dengan Bapak Salman selaku mentor membahas tentang progress pendampingan UMKM. Beberapa hal yang disampaikan kepada mentor adalah mengenai latar

			belakang UMKM, permasalahan umum yang dimiliki UMKM, dan juga penyelesaian masalah yang sudah didiskusikan secara mandiri oleh kelompok 4.
74	Kamis, 5/19/2022	08.00 - 17.00 WIB	Melakukan wawancara zoom meeting dengan UMKM Mocca Coffee untuk menyampaikan solusi awal dari permasalahan yang sudah didiskusikan bersama oleh kelompok 4 dan mentor. Dalam wawancara ini juga, UMKM dan kelompok 4 melakukan diskusi mendalam mengenai permasalahan lain yang tidak sempat disebutkan ataupun masalah baru yang didapat oleh UMKM.
75	Jumat, 5/20/2022	08.00 - 17.00 WIB	Melakukan survey UMKM secara langsung di Tangerang dengan nama UMKM Dapoer Imoet Tasya. Selain itu, kelompok 4 juga melakukan diskusi & mentoring online dengan 2 UMKM lainnya yaitu Olsera Kue Kering, dan Ajeng Batik mengenai masalah yang mereka hadapi dan juga solusi yang akan mereka lakukan.
76	Senin, 5/23/2022	08.00 - 17.00 WIB	Melanjutkan kegiatan digitalisasi UMKM (pembuatan sosial media, marketplace, google maps, dsb). Selain itu, melakukan diskusi kelompok mengenai kegiatan mentoring selama 1 minggu ke depan. Kemudian mendampingi salah satu UMKM untuk membuat surat perijinan, membuat desain sosial media, dan meminta semua foto produk dari beberapa UMKM.

77	Selasa, 5/24/2022	08.00 17.00 WIB	- Mengikuti kegiatan pelatihan pencatatan keuangan OK GAN di mall pelayanan publik. Kegiatan ini berfokus pada pencatatan keuangan yang mudah hanya dengan menggunakan whatsapp. Program ini dihadiri oleh beberapa UMKM dampingan OK OCE Youth.
78	Rabu, 5/25/2022	08.00 17.00 WIB	- Melakukan kegiatan mentoring bersama bapak Salman dan membahas tentang UMKM yang sudah didatangi dari Tangerang Selatan. Selain itu, mentoring ini juga membahas beberapa hal yang harus dilakukan untuk mentoring minggu depan dan kegiatan penambahan UMKM yang akan dilanjutkan hari Jumat.
79	Kamis, 5/26/2022	08.00 17.00 WIB	- Melakukan pembahasan, pematangan solusi, dan persiapan mengenai kunjungan hari Jumat. Selain itu, kelompok 4 juga meminta foto produk kepada Keytaste Cathering, Ajeng Batik, dan Olsera Kue Kering.
80	Jumat, 5/27/2022	08.00 17.00 WIB	- Melakukan kunjungan pendampingan UMKM di Tangerang Selatan sekaligus mencari tambahan UMKM . Kemudian kelompok 4 melakukan wawancara dengan 2 UMKM tambahan yaitu Dimsum AA dan RN Tiara Snack. Selain itu, kelompok 4 memberikan solusi kepada usaha Dapoer Imoet Tasya mengenai solusi yang bisa ditawarkan dari kelompok 4.

81	Senin, 5/30/2022	08.00 17.00 WIB	- Melakukan pembuatan desain pada beberapa UMKM yang memerlukan bantuan terutama pada bagian digital marketing dan social media. Selain itu, saya melakukan beberapa pendampingan mandiri kepada beberapa UMKM mengenai permasalahan yang dihadapi seperti pencarian modal, dan penjualan online.
82	Selasa, 5/31/2022	08.00 17.00 WIB	- Melanjutkan pembuatan packing baru untuk UMKM "Dapoer Imoet Tasya" dan pembuatan logo "Olsera Kue Kering". Selain itu, saya juga melakukan pendampingan dan pelatihan online pembuatan desain berbasis Canva pada UMKM "Dapoer Imoet Tasya".
83	Rabu, 6/1/2022	08.00 17.00 WIB	- Libur nasional
84	Kamis, 6/2/2022	08.00 17.00 WIB	- Melakukan kegiatan mentoring dengan Bapak Salman selaku mentor dari kelompok 4. Mentoring kali ini mendiskusikan mengenai perkembangan UMKM dampingan, rencana selama minggu depan, dan juga mempelajari tentang analisis kelayakan usaha melalui BMC.
85	Jumat, 6/3/2022	08.00 17.00 WIB	- Kunjungan di Tangerang Selatan untuk bertemu UMKM Dapoer Imoet Tasya. Pertemuan ini dikhususkan untuk menyelesaikan masalah berupa pemasaran dan keuangan, sembari melihat keadaan UMKM selama 1 minggu. Pertemuan berlangsung sangat intens dikarenakan terjadi kegiatan tanya

			jawab dari kelompok 4 dan dari ibu Selfi selaku pemilik usaha.
86	Senin, 6/6/2022	08.00 - 17.00 WIB	Melakukan persiapan untuk acara halal bi halal OK OCE pada hari Selasa, 7 Juni 2022 besok. Saya sebagai SIE Perlengkapan melakukan persiapan berupa menyiapkan peralatan berupa meja, kursi, dan peralatan digital lainnya.
87	Selasa, 6/7/2022	08.00 - 17.00 WIB	Mengikuti kegiatan halal bi halal yang diikuti oleh OK OCE Youth dan beberapa anggota mentor. Saya mengikuti kegiatan ini sebagai bagian dari divisi event organizer.
88	Rabu, 6/8/2022	08.00 - 17.00 WIB	Kegiatan mentoring oleh Bapak Salman Khabibi, membahas tentang progress UMKM, cashflow quadrant, dan teknis pembuatan laporan magang.
89	Kamis, 6/9/2022	08.00 - 17.00 WIB	Diskusi kelompok secara offline, membahas tentang laporan before after UMKM dan membagi PIC tiap anggota untuk persiapan ujian akhir. Pertemuan ini juga membahas mengenai perkembangan dari setiap UMKM yang sudah didampingi.
90	Jumat, 6/10/2022	08.00 - 17.00 WIB	Melanjutkan progress laporan akhir dari OK OCE Indonesia.
91	Senin, 6/13/2022	08.00 - 17.00 WIB	Mentoring bersama Bapak Salman. Mentoring terakhir ini untuk mereview tentang apa yang sudah dipelajari selama magang, persiapan ujian akhir, dan mengarahkan untuk pertemuan terakhir dengan 3 UMKM di Tangerang Selatan.

92	Selasa, 6/14/2022	08.00 - 17.00 WIB	Menemui 3 UMKM yang berada di Tangerang Selatan untuk pendampingan terakhir. Pendampingan terakhir ini menghasilkan output berupa kestabilan pencatatan keuangan, konsistensi mempromosikan produk, dan pembelajaran mengenai seberapa penting konten pemasaran bagi usaha UMKM.
93	Rabu, 6/15/2022	08.00 - 17.00 WIB	Belajar dan mempersiapkan diri untuk ujian akhir OK OCE.
94	Kamis, 6/16/2022	08.00 - 17.00 WIB	Mengerjakan ujian akhir magang yang telah diberikan dari OK OCE. Tujuan dari adanya ujian ini untuk mengukur seberapa paham fungsi kami selama magang di OK OCE.
95	Jumat, 6/17/2022	08.00 - 17.00 WIB	Mengadakan pelatihan Canva pada beberapa UMKM yang membutuhkan pelatihan dan bantuan mengenai Canva dan juga media sosial lainnya seperti Instagram, Facebook, dan lain-lain.
96	Senin, 6/20/2022	08.00 - 17.00 WIB	Mempersiapkan materi powerpoint dan persiapan lain untuk ujian presentasi hari selasa, tanggal 21 Juni 2022
97	Selasa, 6/21/2022	08.00 - 17.00 WIB	Presentasi hasil pendampingan selama 3 bulan. Presentasi ini untuk menunjukkan seberapa jauh progres kelompok 4 dalam menjalankan tugas pendampingan di 8 UMKM yang berbeda.
98	Rabu, 6/22/2022	08.00 - 17.00 WIB	Menyelesaikan tugas powerpoint dan hasil tanya jawab dari mentor pada saat presentasi hari Selasa, 21 Juni 2022. Selain itu juga, saya melakukan kegiatan membuat laporan akhir magang.

99	Kamis, 6/23/2022	08.00 17.00 WIB	-	Mempersiapkan kepulangan pada tanggal 25 Juni 2022
100	Jumat, 6/24/2022	08.00 17.00 WIB	-	Mempersiapkan kepulangan pada tanggal 25 Juni 2022 dan membuat laporan akhir.

BAB III

Praktik Dan Pengalaman Program SMART Pada UMKM

3.1 Analisa Program Sustainability Management and Appropriate Responsible Technology (SMART) Learning Program for UMKM

UMKM atau yang biasa dikenal dengan Usaha Mikro Kecil Menengah ini merupakan sektor ekonomi yang sangat potensial. UMKM berperan dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, serta berperan dalam mewujudkan stabilitas nasional. UMKM dikatakan memiliki peran yang penting dan strategis dalam struktur perekonomian Indonesia karena UMKM memberikan sumbangan yang besar dalam PDB, memperluas lapangan kerja yang tentu sebagai salah satu solusi dari pengentasan kemiskinan. Namun kadang kali mengalami masalah ditengah krisis dan juga sulit menghadapi adaptasi kebiasaan baru yang berbasis Digital. Ekonomi Digital merupakan solusi menyesuaikan tantangan ditengah New Normal, namun belum sepenuhnya menasar pada ranah informal yang dipegang oleh UMKM mengingat keterbatasan mereka terhadap literasi Digital, sehingga perlu ada perhatian khusus terhadap mereka agar mampu menyesuaikan akan Prospek pasar yang lebih baru guna memulihkan kembali kehidupan mereka agar menjadi lebih sejahtera.

Dalam upaya pengembangan UMKM digital ini, Perkumpulan Gerakan OK OCE Indonesia memberikan salah satu alternatif dengan mengadakan SMART Learning Program for UMKM melalui Magang Bersertifikat Kampus Merdeka yang di mana akan mengakomodir seluruh kebutuhan UMKM Indonesia sehingga mampu berdaya saing secara nasional. SMART adalah singkatan dari Sustainability Management and Appropriate Responsible Technology. Program SMART berarti Pengoptimalan teknologi yang cocok dan kuat sehingga dapat bertahan di segala kondisi. Program SMART ini mengaplikasikan transformasi digital dan digunakan sebagai metode pembelajaran UMKM yang ada saat ini. Selain itu mahasiswa magang akan dilatih untuk mampu memberikan pelatihan kepada perusahaan mikro dan kecil agar dapat mengscale up perusahaannya menjadi korporasi. Yang diperlukan yaitu dengan mengoptimalkan asset digital yang digunakan sebagai alat pemasaran, antara lain seperti Website, Sosial media, Platform Bisnis Otomatis, Digital Untuk UMKM Naik Kelas.

Untuk Divisi digital learning ini akan bertanggung jawab dalam merencanakan training secara online agar bisa menjangkau UMKM di seluruh Indonesia dengan menyusun kurikulum pelatihan yang nantinya dapat digunakan sebagai acuan pelatihan UMKM di Indonesia. Selain

itu akan menjadwalkan meeting dengan para trainer UMKM di seluruh Indonesia, membuat video training yang dapat digunakan untuk acuan umkm dalam mengembangkan bisnisnya. Posisi digital learning juga turut menganalisis masalah yang terjadi di kebanyakan UMKM Indonesia, mencari solusi cara untuk mengeluarkan UMKM dari berbagai masalah kesulitan, dan membantu pengembangan UMKM secara berkelanjutan dengan target scale up pada bisnis UMKM di masyarakat.

3.2 Project Divisi Digital Learning Division

Penulis mulai melakukan kegiatan Magang Bersertifikat Kampus Merdeka pada tanggal 7 Februari 2022 yang dimana ditempatkan pada Digital Learning Division di Perkumpulan Gerakan OK OCE Indonesia. Kegiatan Magang Bersertifikat Kampus Merdeka di Perkumpulan Gerakan OK OCE Indonesia ini dilaksanakan secara hybrid, yaitu pada dua bulan pertama dilaksanakan secara online dan tiga bulan berikutnya dilaksanakan secara offline sehingga penulis dapat berkesempatan hadir di kantor Perkumpulan Gerakan OK OCE Indonesia. Kegiatan Magang merdeka Kampus Merdeka di Perkumpulan Gerakan OK OCE Indonesia pada hari kerja yaitu Senin sampai Jumat, dengan jam kerja kantor Pergerakan OK OCE Indonesia adalah pukul 08.00 s/d 17.00 WIB. Hari pertama magang diadakan onboarding yang di mana penulis dipertemukan dengan para mentor di Perkumpulan Gerakan OK OCE Indonesia dan peserta magang dari seluruh divisi yang akan bekerjasama selama 5 bulan kedepan. Dalam pertemuan tersebut, terjadi sesi diskusi dan pembahasa latar belakang OK OCE Indonesia dengan para mentor. Selesai sesi diskusi, penulis diberitahu oleh PIC magang OK OCE untuk bergabung ke grup whatsapp dan Google Classroom untuk media pengumpulan tugas dan informasi terkait magang.

Setelah masuk dalam Google Classroom, masing masing peserta magang mendapatkan sebuah tugas yang di mana dapat sekaligus belajar untuk menganalisis UMKM di daerah masing – masing apakah sudah masuk dalam tahapan 7 TOP OK OCE atau belum, jika sudah masuk dalam kurikulum tersebut maka dianalisis sudah sejauh mana UMKM masuk dalam kurikulum, dan juga melakukan sebuah inovasi yang diharapkan dapat meningkatkan level UMKM tersebut agar dapat naik tingkat. Selain itu juga ada tugas untuk membuat sebuah artikel original mengenai leadership dalam perusahaan. Dalam tiga minggu pertama pelaksanaan program magang bersertifikat Kampus Merdeka di Perkumpulan Gerakan OK OCE Indonesia, penulis mendapatkan berbagai materi pembelajaran dari para mentor melalui aplikasi zoom yang dapat diterapkan selama program magang berlangsung. Setelah sesi materi

maka akan dilanjut dengan sesi diskusi bersama antara mentor dengan peserta magang. Saat waktu zoom meeting telah selesai sesuai jadwalnya maka akan dilanjutkan dengan pengerjaan tugas yang telah diberikan sesuai materi yang disampaikan pada hari itu dan lembar jawaban tugas dapat diserahkan melalui google classroom.

Pada minggu ke-empat pelaksanaan magang, setiap divisi dari peserta magang di Perkumpulan Gerakan OK OCE Indonesia diberitahu untuk membuat sebuah acara webinar atau workshop nasional untuk para UMKM dan masyarakat yang ingin terjun dalam dunia wirausaha. Pelaksanaan dari webinar ini yaitu pada bulan Maret 2022, sehingga setiap divisi mempunyai cukup waktu untuk mempersiapkan webinar secara matang agar dapat berjalan sukses. Tujuan dari diadakannya webinar ini yaitu untuk memberikan pemahaman, informasi dan pelatihan bagi UMKM. Untuk Digital Learning Division mengadakan webinar nasional bertema “Kiat Sukses Meningkatkan Penjualan Produk Melalui Marketplace” Kiat Sukses Meningkatkan Penjualan Produk Melalui Marketplace”. Dalam webinar ini memberikan pengetahuan dan informasi kepada pemilik usaha UMKM mengenai pentingnya marketplace sebagai media pemasaran bisnis guna meningkatkan penjualannya, apa saja cara yang dapat diterapkan untuk memaksimalkan penggunaan marketplace dengan baik dan benar sehingga dapat meningkatkan minat konsumen akan produk yang dijual, penerapan strategi yang cocok untuk meningkatkan persaingan penjualan produk di marketplace, dan apa saja peluang dan tantangan yang akan dihadapi para pemilik usaha UMKM dalam menggunakan marketplace serta cara mengatasinya. Target peserta webinar yaitu para pemilik usaha dengan rentang usia 20 - 40 tahun yang memiliki jiwa kreatif dan inovatif dalam mengembangkan bisnis.

Pada bulan April 2022 tepat setelah selesainya pelaksanaan webinar, program magang di Perkumpulan Gerakan OK OCE Indonesia mulai dilaksanakan secara Work From Office, sehingga penulis berkesempatan untuk datang ke kantor dan dapat bertemu secara langsung dengan para mentor. Penulis dijadwalkan untuk berdiskusi dengan mentor terkait kegiatan yang akan dilakukan selanjutnya selama program magang ini berlangsung dan melakukan diskusi untuk mencari UMKM yang akan dibantu dalam mengembangkan bisnisnya. Disini kami juga mencari beberapa alternatif dalam menentukan UMKM yang akan dibina, menentukan terlebih dahulu kriteria UMKNya, beberapa masalah yang mungkin mereka hadapi, dan juga menentukan platform apa saja yang dapat digunakan untuk melakukan pelatihan kepada UMKM.

3.3 Project Pendampingan Kelompok Ke UMKM

Kegiatan divisi digital learning dipecah Kembali dalam kelompok yang lebih kecil yang tersebar dalam beberapa kelompok dengan anggota divisi yang bermacam-macam. Tujuan dipisahkannya kelompok ini adalah agar kelompok dapat membantu dalam segala aspek yang ada di dalam kegiatan UMKM. Kegiatan pendampingan kelompok dilampirkan pada bagian lampiran.

BAB IV

KESIMPULAN

4.1 Kesimpulan

UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) merupakan usaha atau bisnis yang dilakukan oleh individu, kelompok, badan usaha kecil, maupun rumah tangga sesuai dengan kriteria yang ditetapkan oleh Undang-undang No. 20 tahun 2008. UMKM merupakan salah satu sektor yang paling bertahan ditengah gempuran krisis ekonomi dan merupakan bentuk kemudahan yang ditawarkan bagi masyarakat melalui berbagai pilihan layanan produk ataupun jasa yang ditawarkan untuk menjawab berbagai kesulitan yang dirasakan. Lingkungan kerja UMKM yang serba cepat dan juga dinamis serta individunya memiliki tingkat kreatifitas yang berbeda menjadi tantangan bagi para pemilik usaha yang ingin mengembangkan usaha yang mereka miliki.

Adanya pendampingan oleh para mentor yang *expert* dibidangnya dapat menjadi sebuah incubator percepatan mahasiswa dalam membantu perkembangan UMKM yang akan dipelajari didalam program *Sustainability Management and Appropriate Responsible Technology (SMART) Learning Program for UMKM* yang diadakan oleh Perkumpulan Gerakan OK OCE Indonesia pada kesempatan program Magang Studi Independen Bersertifikat Merdeka Belajar Kampus Merdeka kali ini. Dalam upaya pengembangan UMKM digital ini, Perkumpulan Gerakan OK OCE Indonesia memberikan salah satu alternatif dengan mengadakan SMART Learning Program for UMKM melalui Magang Bersertifikat Kampus Merdeka yang di mana akan mengakomodir seluruh kebutuhan UMKM Indonesia sehingga mampu berdaya saing secara nasional. Salah satu cara tersebut yakni dengan membuat UMKM *Go Digital*. Untuk itu Divisi Digital Learning bertanggung jawab dalam merencanakan training secara *online* agar bisa menjangkau UMKM di seluruh Indonesia dengan menyusun kurikulum pelatihan 7 TOP yang nantinya dapat digunakan sebagai acuan pelatihan UMKM di Indonesia.

4.2 Saran

Setelah penulis menjalani magang selama kurang lebih 5 bulan di Perkumpulan Gerakan OK OCE dan mengamati seluruh kegiatan inclass maupun project pendampingan yang ada, penulis ingin memberikan saran dan masukan kepada pihak yang terkait yang diharapkan dapat bermanfaat untuk kedepannya. Beberapa saran yang dapat di praktikan untuk manajemen, antara lain :

1. Menciptakan hubungan komunikasi, kolaborasi, maupun kerja sama yang efektif dan efisien antara mentor-mentor baik di divisi maupun kelompok project pendampingan untuk mendukung tugas dan fungsi yang diemban jauh lebih baik lagi.
2. Menerapkan sistem pengendalian internal aspek pengawasan, pemilihan, kinerja, dan kriteria mentor-mentor yang ada yang terjun langsung ke dalam program magang di tiap divisi.
3. Terus meningkatkan pendewasaan maupun evaluasi pelaksanaan program magang baik dari sisi waktu kegiatan dan pengemabangan *hard skill* maupun *soft skill* di Perkumpulan Gerakan OK OCE agar mampu selaras dan sesuai standar acuan konversi SKS mata kuliah.
4. Program magang di Perkumpulan Gerakan OK OCE sebaiknya menambah jenis pelatihan pada praktik keahlian karena lebih dibutuhkan oleh masyarakat khususnya UMKM dampingan ketika melakukan kegiatan berwirausaha, sehingga hal ini dapat meningkatkan lagi aspek pengetahuan dan keterampilan baru bagi individu dalam diri peserta magang dalam mencapai sasaran diadakan program magang Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi Pendidikan Tinggi dan bagi tujuan capaian program penciptaan lapangan pekerjaan melalui UMKM di Perkumpulan Gerakan OK OCE.

REFERENSI

(n.d.). Kampus Merdeka. Retrieved June 25, 2022, from <https://kampusmerdeka.kemdikbud.go.id/activity/active/detail/1873188>

(n.d.). OK OCE: HOME - Gerakan Penciptaan Lapangan Kerja Melalui Wirausaha. Retrieved June 26, 2022, from <https://OK OCE.net/>

(Pendidikan, Pengetahuan, Ilmu, Dan, & Hidayatullah, 2019)

Supriyatin. (2019, April). Studi Tentang Program “Oke Oc” dan Pengaruhnya terhadap Iklim Usaha Kecil Menengah di Jakarta Tahun 2018-2019. *Jurnal Akuntansi dan Manajemen*, 16(1), 147-174. 10.36406/jam.v16i01.276

LAMPIRAN

Term Of Reference (TOR)
Sustainability Management And Appropriate Responsible Technology (SMART)
Learning For UMKM

Berbagai cara dilakukan UMKM untuk dapat bertahan di tengah pandemi. Berbagai cara dilakukan agar dapat melewati pandemi ini. Namun, akses internet serta indeks kesiapan digital dari pelaku usaha ini menunjukkan bahwa UMKM ini tidak sepenuhnya siap untuk serta merta beralih ke digital. Penggunaan internet memang dirasa membantu UMKM ini untuk menjalankan usaha, terutama di masa pandemi.

Survei KIC tersebut juga menunjukkan para UMKM melakukan sejumlah upaya untuk mempertahankan kondisi usahanya. Mereka melakukan sejumlah langkah efisiensi seperti menurunkan produksi barang/jasa, mengurangi jam kerja dan jumlah karyawan dan saluran penjualan/pemasaran. Meski begitu, ada juga UMKM yang mengambil langkah sebaliknya, menambah saluran pemasaran sebagai bagian strategi bertahan.

SMART program yang akan kami luncurkan akan mengakomodir seluruh kebutuhan tersebut sehingga UMKM Indonesia mampu berdaya saing secara nasional. SMART adalah singkatan dari Sustainability Management and Appropriate Responsible Technology. Program SMART berarti Pengoptimalan teknologi yang cocok dan kuat sehingga dapat bertahan di segala kondisi. Program SMART mengaplikasikan transformasi digital dan digunakan sebagai metode pembelajaran UMKM yang ada saat ini.

Mahasiswa akan terlibat dalam pelatihan UMKM Nasional yang dilakukan secara berkelanjutan dalam lembaga kami. Mahasiswa akan dilatih untuk mampu memberikan pelatihan kepada perusahaan mikro dan kecil agar dapat mengscale up perusahaannya menjadi korporasi. Sehingga mahasiswa akan mampu melihat pertumbuhan perusahaan yang massif.

Pelatihan - pelatihan yang kami lakukan akan memberikan mahasiswa sebuah pengalaman yang berharga bagaimana cara melatih perusahaan perusahaan yang ada di Indonesia sehingga menjadi perusahaan yang mampu bertahan di segala kondisi dan kuat menghadapi persaingan usaha.

A. Sasaran Kegiatan

Program ini dirancang untuk mengajak peserta magang berfikir kritis, logis, kreatif dan inovatif dari berbagai bidang ilmu dan daerah di Indonesia guna membantu mengscale up UMKM sekaligus melakukan pendampingan UMKM agar terampil dan meningkatkan pendapatan mereka dan bisa Go Digital. Soft skill mahasiswa pun akan sangat terasah karena program ini juga membutuhkan leadership, teamwork, dan teknik komunikasi yang baik. Jika softskill tersebut tidak dilatih, maka program yang dilakukan sangat bergantung pada hal tersebut. Oleh karena itu kami juga akan membekali ilmu softskill pada fase inclass.

B. Sasaran Peserta

Untuk melaksanakan program ini Perkumpulan Gerakan OK OCE membutuhkan setidaknya 60 mahasiswa magang yang terdiri dari Jurusan:

1. Manajemen Bisnis
2. Ilmu Komunikasi
3. Akuntansi
4. Teknik Informatika
5. Sistem Informasi
6. Statistika
7. Ilmu Ekonomi
8. Desain Produk
9. Ekonomi
10. Desain Komunikasi Visual
11. Pemasaran/Branding (atau yang setara)
12. Bisnis Digital (atau yang setara)

Selain itu sasaran peserta juga memiliki kriteria sebagai berikut:

1. Mahasiswa perguruan tinggi aktif yang pada tahun ajaran semester genap tahun ajaran 2021/2022 menempuh semester 6 & 8;
2. Sehat jasmani dan rohani;
3. Berasal dari jurusan Jurusan yang sesuai kriteria
4. Mampu berkomunikasi dengan baik dan mampu bekerja dalam kelompok;
5. Memiliki inisiatif yang tinggi;

C. Pelaksanaan

Permulaan magang dimulai di awal februari. Mahasiswa diminta untuk belajar dengan mentor melalui kelas online yang kami sediakan secara tematik. Materi yang diajarkan adalah materi tentang kewirausahaan, meliputi:

1. Marketing
2. Leadership
3. Membangun pondasi perusahaan
4. Membangun tim
5. Keuangan
6. Produk dan Layanan
7. Branding
8. Perizinan dan legalitas

Pada masa ini mahasiswa harus mendasari dirinya dengan keilmuan yang bisa digunakan untuk mendampingi UMKM nantinya. Di bulan maret mahasiswa diminta untuk membuat workshop online yang tujuannya mendatangkan calon calon umkm yang akan didampingi, selain itu mahasiswa bisa belajar dari praktisi yang menjadi narasumber workshop tersebut. Ilmu yang dipelajari di sini adalah ilmu terapan yang mungkin akan berbeda dengan yang didapatkan di kampus

Di bulan april sampai Juni, mahasiswa mendampingi UMKM yang ada di Jabodetabek dan sekitarnya. Pendampingan yang diambil memungkinkan UMKM untuk mencari solusi atas permasalahan UMKM yang dialami. Ada 50 UMKM yang didampingi selama dua setengah bulan pendampingan dan di akhir pendampingan, Mahasiswa harus membuat laporan perkembangan UMKM yang di dampingi.

D. Daya Tarik Program

1. Mahasiswa memiliki mindset Entrepreneurship
2. Mahasiswa belajar tentang Program pelatihan bisnis
3. Mahasiswa bisa membuat program yang dirancang untuk pelatihan digitalisasi UMKM
4. Mahasiswa dilatih menjadi leader yang bisa memimpin banyak orang
5. Mahasiswa bisa mengintegrasikan program online dan offline
6. Mahasiswa mampu menganalisis infrastruktur teknologi yang mendukung UMKM Go Digital
7. Mahasiswa bisa belajar mempercepat dan menaikkan efisiensi penggunaan dana program pelatihan nasional
8. Mahasiswa berpotensi berpartisipasi menjadi pelopor pembelajaran bisnis terbaik di Indonesia
9. Mahasiswa akan turun langsung ke masyarakat merasakan dinamika UMKM yang ada Mahasiswa bisa menguasai ilmu ekonomi mikro

E. Detail Program

1.4 Februari 2022

1. Wawasan Kebangsaan
2. Membuat Artikel mengenai wawasan kebangsaan di saat ini
3. Membuat artikel cita cita UMKM Indonesia
4. Overview dan sejarah OK OCE
5. Ilmu keorganisasian
1. Metode Magang
7. Tugas metode magang - Dikumpulkan selasa, 22 feb 2022
8. 7 TOP
9. Etika kerja di OK OCE Indonesia
10. Perencanaan Branding OK OCE
11. SMART Program, Mulai perencanaan WS
a. WS Series - First Level
b. Visi Misi Perusahaan

c. Membangun Tim
d. Keuangan
e. Leadership

Maret 2022

Bergabung di Penggerak OK OCE dan membantu mengadakan event - dengan narasumber penggerak OK OCE
10 Event total dengan keterlibatan 250 UMKM di Indonesia
Business Coaching - 2 Event
-Setup Awal Bisnis
-Marketing
-Pendampingan
-Perijinan usaha
-perijinan produk

Digital Learning Division - 2 event
-LMS Mastery
-Video Training karyawan
-Membuat silabus pembelajaran UMKM
-Membuat learning activity
Financial Advisor - 2 Event
-Financial analysis
-Efisiensi cost control
-cost control
-financial report

Business System Specialist - 2 Event
-Fraud detection
-Control System
-Workload Analysis
-Activity Monitoring
Website and Socmed Developer 2 Event
-Membuat rencana digital marketing untuk Masing2 UMKM
-Memberi solusi marketing yang tepat
-Mengelola web dan socmed OKCE

1.5 April-Juni 2022

Pendampingan UMKM- Masing2 kelompok memilih 5 UMKM sebagai binaannya - 50 UMKM
Minggu 1 Business Checklist
Mengidentifikasi 5 UMKM masing masing posisi dan mencari yang permasalahannya, lokasi dijakarta atau surabaya - sehari 1 UMKM

-Melakukan observasi di tempat usaha dengan seijin pemilik usaha
-Minta ijin di awal, agar diperkenankan membantu memberi solusi
-Merekomendasikan tools ataupun pelatihan yang cocok untuk usaha tersebut
Minggu 2 Penerapan solusi berdasarkan workshop WS Series
Masing2 kelompok mengajukan penerapan solusi yang diperoleh dari ws series
-Berkonsultasi dengan mendtor terkait permasalahan UMKM yang dibina

-Diskusi dengan pemilik usaha mengenai solusi yang diberikan
-Eksekusi pendampingan
Minggu 3 Evaluasi dan cek pengaruh solusi terhadap bisnis UMKM tsb
Masing2 kelompok mengajukan penerapan solusi yang diperoleh dari ws series (part 2)
-Berkonsultasi dengan mendtor terkait permasalahan UMKM yang dibina
-Diskusi dengan pemilik usaha mengenai solusi yang diberikan
-Eksekusi pendampingan
Minggu 4 Evaluasi dan penerapan solusi tambahan
-Kunjungan bersama per posisi ke UMKM binaan masing2,
-Pembuatan laporan hasil perkembangan UMKM
-pembuatan video youtube dokumentasi

Jakarta, 7 Februari 2022

Penanggung Jawab Program Magang
Merdeka Perkumpulan Gerakan OK OCE

Mahasiswa Magang Merdeka
Perkumpulan Gerakan OK OCE



Iim Rusyamsi

Novel Pradewa Christanto

**LAPORAN HASIL
PENDAMPINGAN UMKM
OK OCE INDONESIA**



Dibuat oleh :

KELOMPOK 4

- | | |
|---------------------------|----------------|
| 1. Tarysha Aulya P | 2012589 |
| 2. Novel Pradewa | 1950170 |
| 3. Cindy Claudia P | 2160395 |
| 4. Bryan Jonathan | 1936212 |
| 5. Savana Amalia | 1850542 |
| 6. Himawan M | 2155694 |

**OK OCE YOUTH
KAMPUS MERDEKA OK OCE INDONESIA
JAKARTA SELATAN**

LAPORAN HASIL PENDAMPINGAN UMKM OK OCE INDONESIA

KELOMPOK 4

1. Dapoer Imoet Tasya



Dapoer Imoet Tasya merupakan salah satu UMKM di kawasan Ciputat yang berlokasi di Jl. Gelatik 1 No.85, Sawah Lama, Kota Tangerang Selatan, Banten. UMKM Dapoer Imoet Tasya dirintis oleh Bu Selvi selaku *owner* sejak November tahun 2016. UMKM Dapoer Imoet Tasya menjual berbagai macam makanan dan minuman, snack box, sosis bakar, nasi bakar, colenak tape, nasi liwet, nasi tutug oncom, tepung premix martabak, martabak imoet, martabak mini dengan beraneka rasa yang cocok untuk dipakai acara ulang tahun, resepsi pernikahan, pengajian dan menerima panggilan ke tempat acara. Semua produk diproduksi oleh owner sendiri dan dijual dengan ketetapan harga yang berbeda melalui penjualan offline maupun online pada sosial media yang buka setiap harinya untuk membeli langsung di *takeaway* maupun sistem *pre-order*.

Platform

Instagram	https://www.instagram.com/martabak_imoet/
Whatsapp	+62812-9442-9478
Shopee Food	Dapoer Imoet Tasya

Visi :

Menjadi usaha makanan rumahan maupun olahan tepung yang terkemuka dari nasional sampai internasional, menjadi UMKM berkualitas terbaik dengan harga terjangkau, dan menjadi usaha makanan yang mengedepankan inovasi

Misi :

1. Terus berinovasi dengan membuat produk-produk baru
2. Menjaga kualitas produk dengan baik dan memastikan ke higienisannya
3. Aktif berjualan di pasar online dan offline
4. Menerapkan marketing Word of Mouth

Uraian Masalah

No	Masalah
1.	Pemasaran <ol style="list-style-type: none">a. Belum mempunyai marketplaceb. Social media Instagram masih bercampur dengan sosial media pribadic. Belum ada konten yang rapid. Tertarik belajar untuk menggunakan website
2.	Keuangan <ol style="list-style-type: none">a. Belum ada laporan keuangan secara modern (masih konvensional lewat buku)b. Pelaporan keuangannya belum rincic. Belum memisahkan rekening pribadi dengan rekening bisnis
3.	Operasional

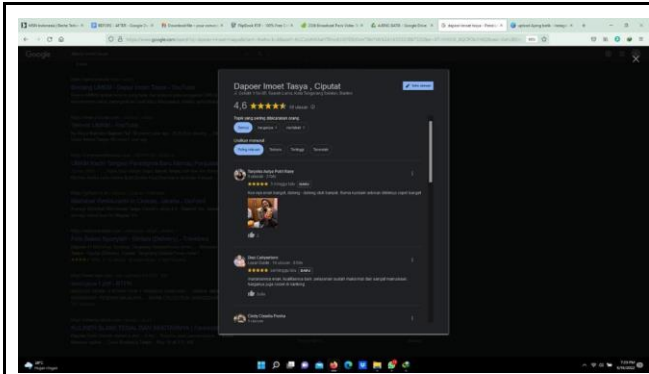
	a. Belum ada expired date
4.	Human Resource a. Belum mempunyai karyawan tetap pada saat membludak

Output

- Pemasaran

Pada awal pendampingan, pemilik dari Dapoer Imoet Tasya merupakan UMKM yang sudah menjalani usaha sejak lama, dengan produk andalan tepung adonan martabak, nasi bakar, dan martabak mini. Namun, pemilik usaha memiliki masalah pada pemasaran online. Beliau masih kurang paham untuk penggunaan marketplace seperti *Shopee Food* meski beliau sudah memiliki akun partner *Shopee Food*, dan hanya berjualan fokus pada penjualan secara offline di warung.

Setelah kegiatan pendampingan berlangsung, kami menilai bahwa Dapoer Imoet Tasya memiliki kemajuan yang sangat pesat, terutama untuk pengembangan platform media sosial. Dapoer Imoet Tasya memutuskan untuk merapikan marketplace *Shopee Food*nya agar terlihat lebih tersusun dan beberapa produk di *marketplace* tersebut sudah memiliki gambar asli dari produk Dapoer Imoet Tasya. Dapoer Imoet Tasya juga berani menggunakan ads di Instagram meskipun hanya sekedar coba-coba. Hal ini membuat pemilik Dapoer Imoet Tasya yakin dan percaya bahwa Instagram merupakan platform terbaik untuk memasarkan produknya secara digital. Pemilik saat ini sedang akan mengikuti kompetisi digital UMKM untuk bagian pemasaran. Kelompok 4 juga membuatkan linktree untuk mengakses social media baik berupa instagram dan juga WhatsApp (https://linktr.ee/dapoer_imoet).



Ulasan pelanggan Maps



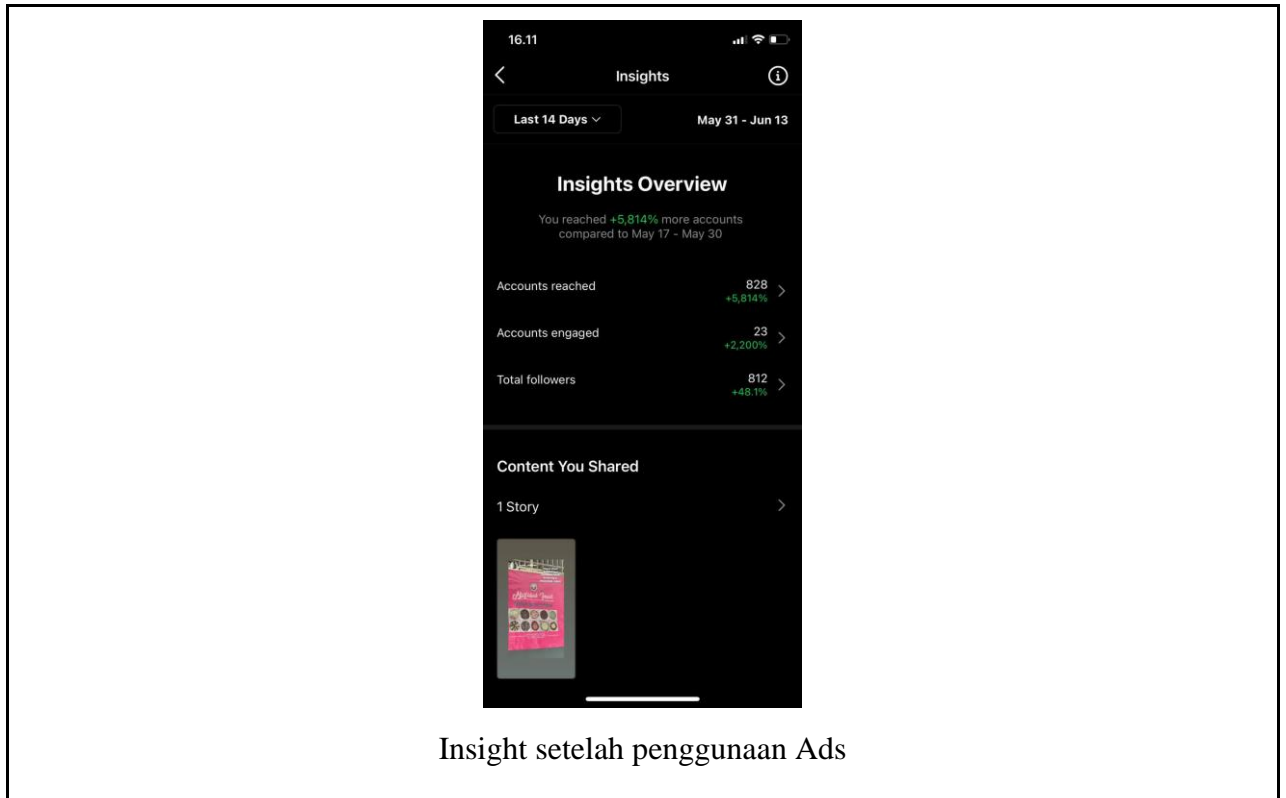
Pembuatan akun Instagram



Pembuatan akun Shopee



History Pemesanan Shopee



Insight setelah penggunaan Ads

- Keuangan

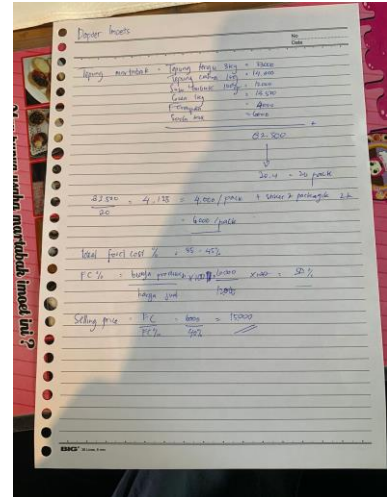
Pada saat awal pendampingan, owner Dapoer Imoet Tasya memiliki beberapa masalah mengenai pencatatan keuangan masih konvensional, belum membuat laporan keuangan yang benar, harga produk terlalu murah, dan juga belum memisahkan rekening pribadi dengan rekening bisnis. Beliau masih mencatat keuangan dengan sederhana dan belum konsisten setiap hari dan beliau juga sudah berusaha memisah uang usaha dan pribadi, namun ujung-ujungnya uang usaha dan uang pribadi beliau tetap tercampur. Sebelumnya cara beliau memisah uang usaha dan uang pribadi adalah dengan menyimpan uang usahanya di dalam toples yang ada di dekat ruang tamu beliau, karena disimpan di dekat ruang tamu dan selalu terlihat oleh beliau, akhirnya membuat beliau selalu mengambil uang usaha tersebut untuk belanja keperluan keluarga sehari-hari dan berakhir beliau akhirnya tidak lagi mencoba memisahkan uang usaha dan uang pribadinya.

Setelah kegiatan pendampingan berlangsung, kami menilai bahwa Dapoer Imoet Tasya memiliki kemajuan yang cukup pesat terutama di keuangannya. Kemajuan Dapoer Imoet Tasya antara lain : sudah konsisten

mencatat laporan keuangan menggunakan aplikasi keuangan digital “OK GAN”, owner sudah mulai memisahkan lagi uang usaha dan uang pribadi dengan konvensional, namun untuk kedepannya beliau akan membuka rekening khusus untuk usahanya, harga produk sudah dihitung menggunakan HPP sehingga harga sesuai dengan pasar, dan Dapoer Imoet Tasya sudah menggunakan QRIS untuk pembayaran usahanya. Dapoer Imoet Tasya juga menerapkan tips - tips yang sudah kami sampaikan pada saat pendampingan yaitu untuk selalu mencatat keuangan setiap hari, tidak menunda - nunda mencatat keuangan, membuat jadwal atau alarm khusus untuk mencatat keuangan, dan harus konsisten. Dengan melakukan pencatatan keuangan, membuat laporan keuangan, dan melakukan pemisahan keuangan dengan benar maka owner kedepannya pasti akan lebih mudah mengatur keuangan dan modal usahanya.



Pencatatan Keuangan Menggunakan
OK GAN



Perhitungan Selling Price Pada
Produk Tepung Martabak Instan



QRIS Dapoer Imoet Tasya

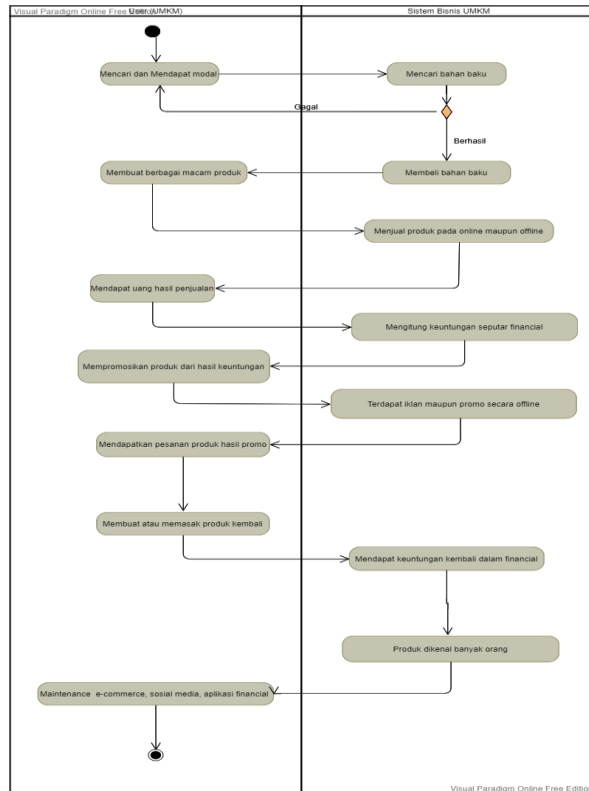
- Sumber Daya Manusia

Diawali dengan adanya karyawan pada UMKM ini berjumlah 3 orang, kemudian saat masa pandemi pendapatan cukup turun dan berkurang sehingga membuat pihak UMKM untuk merumahkan karyawan tersebut. Setelah mendengar cerita seperti ini, kami selaku pendamping UMKM memberikan saran berupa pertanyaan-pertanyaan interview yang sekiranya dapat dipakai jika

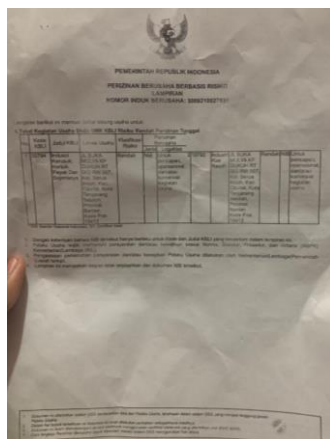
pihak UMKM ingin merekrut kembali karyawan lingkungan sekitar seperti dari pihak keluarga maupun kerabat, dengan contoh pertanyaan yang tertera pada Lampiran.

- Operasional

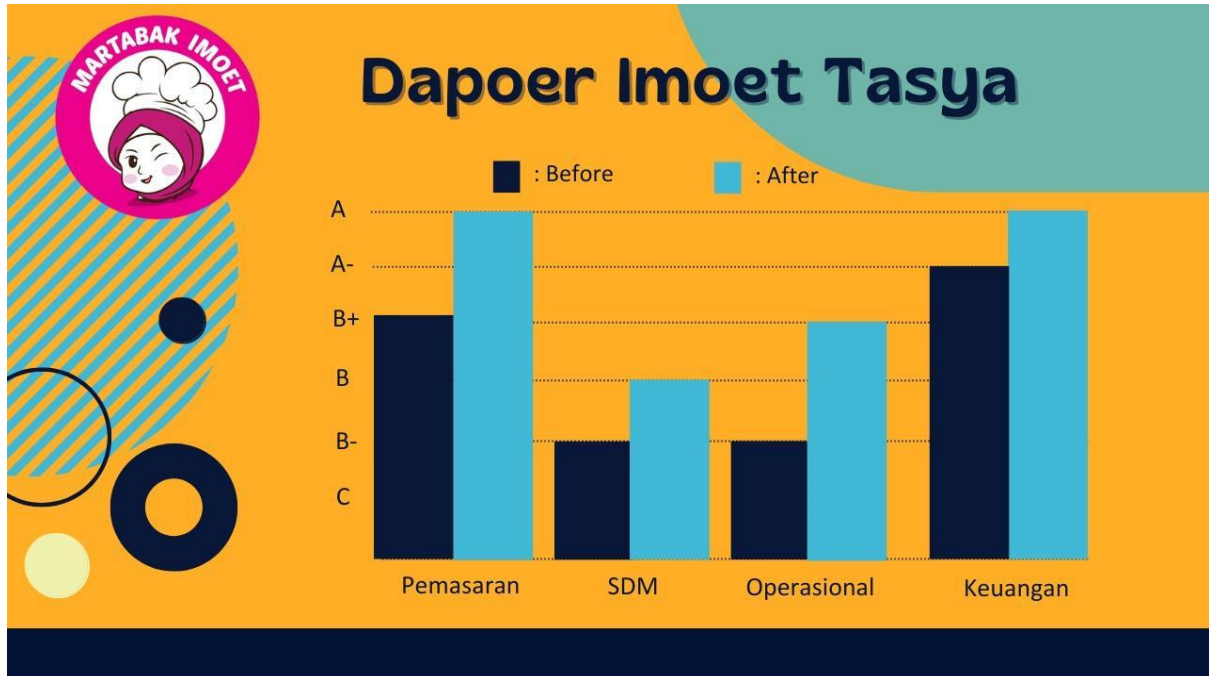
Sistem Bisnis yang kami analisa dalam UMKM Dapoer Imoet Tasya sebagai berikut:



Dapoer Imoet Tasya telah memiliki surat Perizinan Berusaha Berbasis Risiko dan telah memiliki Nomor Induk Berusaha sebagai berikut:



Grafik penilaian Before-After UMKM Dapoer Imoet Tasya



2. Mocha Coffee



Mocha Coffee merupakan salah satu UMKM yang bergerak dalam bidang kuliner, khususnya bisnis kopi dimana Mocha Coffee membuat olahan kopi bubuk *homemade* (buatan sendiri). Mocha Coffee ini berlokasi di Jl. Lesti GG. Belong No.159, Ngaglik, Kec. Batu, Kota Batu, Jawa Timur 65313. Bermula dari produk rumahan, Gevan Yudhistira selaku owner membangun UMKM ini di tahun 2020 dan tentu kedepannya terus menginginkan agar Mocha Coffee ini bisa berkembang menjadi UMKM kopi terkenal tidak hanya di daerah Batu akan tetapi di seluruh Indonesia.

Platform

Instagram	https://www.instagram.com/mocha.coffee11/
Whatsapp	+62 812-6977-4757
Facebook	https://www.facebook.com/vanvanivan04
Shopee	mochacoffee_kwb
Tokopedia	https://tokopedia.link/mochacoffee-kwb

Visi :

Menjadi usaha kopi bubuk dan biji kopi terkemuka dari daerah sampai nasional, menjadi usaha kopi yang mengedepankan inovasi dan perkembangan menjadi produsen dan distributor kopi dengan kualitas terbaik

Misi :

1. Aktif berjualan secara online maupun offline
2. Menerapkan harga terjangkau yang bisa diterima semua kalangan serta menjual ke kafe dan distributor lain

Uraian Masalah

No	Masalah
1.	<p>Pemasaran</p> <ol style="list-style-type: none"> a. Belum terlalu aktif dalam menggunakan sosial media karena kekurangan SDM b. Belum berani resiko menggunakan ads c. Masih berbasis di dalam kota d. Belum memiliki website e. Belum ada E-commerce
2.	<p>Keuangan</p> <ol style="list-style-type: none"> a. Profit yang masih kecil b. Belum ada pencatatan keuangan
3.	<p>Operasional</p> <ol style="list-style-type: none"> a. Belum ada perizinan b. Masih bingung dalam menentukan harga
4.	<p>Human Resource</p> <p>Masih dihandle oleh owner sendiri</p>

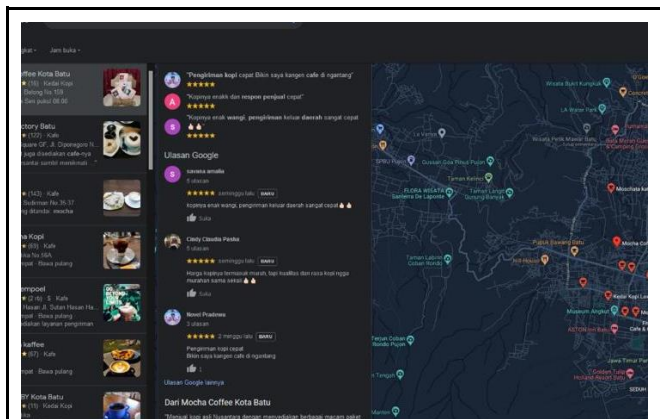
Output

- Pemasaran

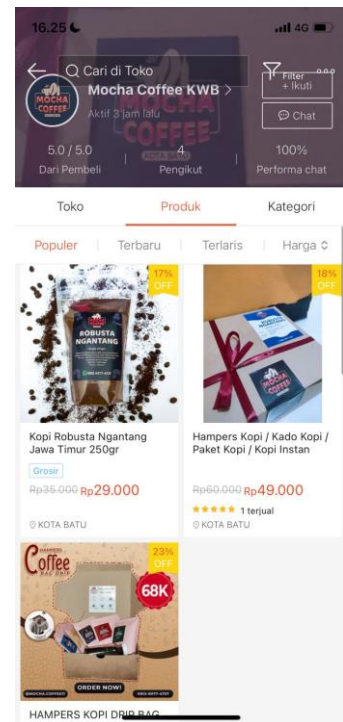
Pada awal pendampingan, pemilik Mocha Coffee memiliki beberapa masalah pada usahanya, terutama pada bagian penjualan dimana Mocha Coffee memiliki permasalahan seperti susah untuk membuat desain pemasaran di media sosial (Instagram dan Facebook group). Selain memiliki masalah pemasaran, Mocha Coffee juga memiliki masalah umum seperti permasalahan packing yang masih belum tertata dengan rapi, dan kesulitan mencari sumber daya manusia yang mumpuni untuk membantu kegiatan penjualan ataupun pemasaran.

Setelah kegiatan pendampingan berlangsung, kami menilai bahwa Mocha Coffee mengalami kemajuan yang sangat pesat. Kami menilai Mocha Coffee sangat berhasil dalam menerapkan pendampingan yang kami adakan, meskipun pemilik mengerjakan sendiri semua kegiatan yang kami sarankan untuk usahanya.

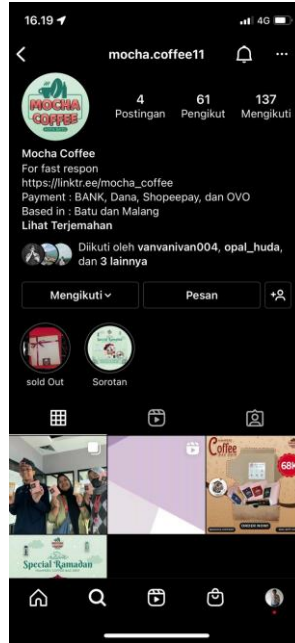
Beberapa hal yang berhasil dicapai oleh Mocha Coffee seperti Mocha Coffee berhasil dalam pembuatan izin usaha di kantor kota, kemudian Mocha Coffee juga berhasil dalam membuat packing yang bagus dalam bentuk stiker dan pembuatan hampers pada produk kopi nya agar terlihat lebih rapi dalam pengiriman marketplace. Pemilik Mocha Coffee juga mengikuti pelatihan pelatihan desain. Untuk kegiatan pelatihan desain, Mocha Coffee berhasil untuk membuat design dengan keperluan *product knowledge* dan promosi, namun hingga sekarang, Mocha Coffee masih belum mengunggah desain tersebut dikarenakan pemilik masih merasa bahwa desain kurang bagus. Kemajuan lain yang diraih oleh Mocha Coffee adalah produk buatannya berhasil di pajang pada beberapa cafe di malang raya dan produknya juga digunakan pada beberapa cafe di Malang.



Ulasan pelanggan Maps



Pembuatan akun Shopee



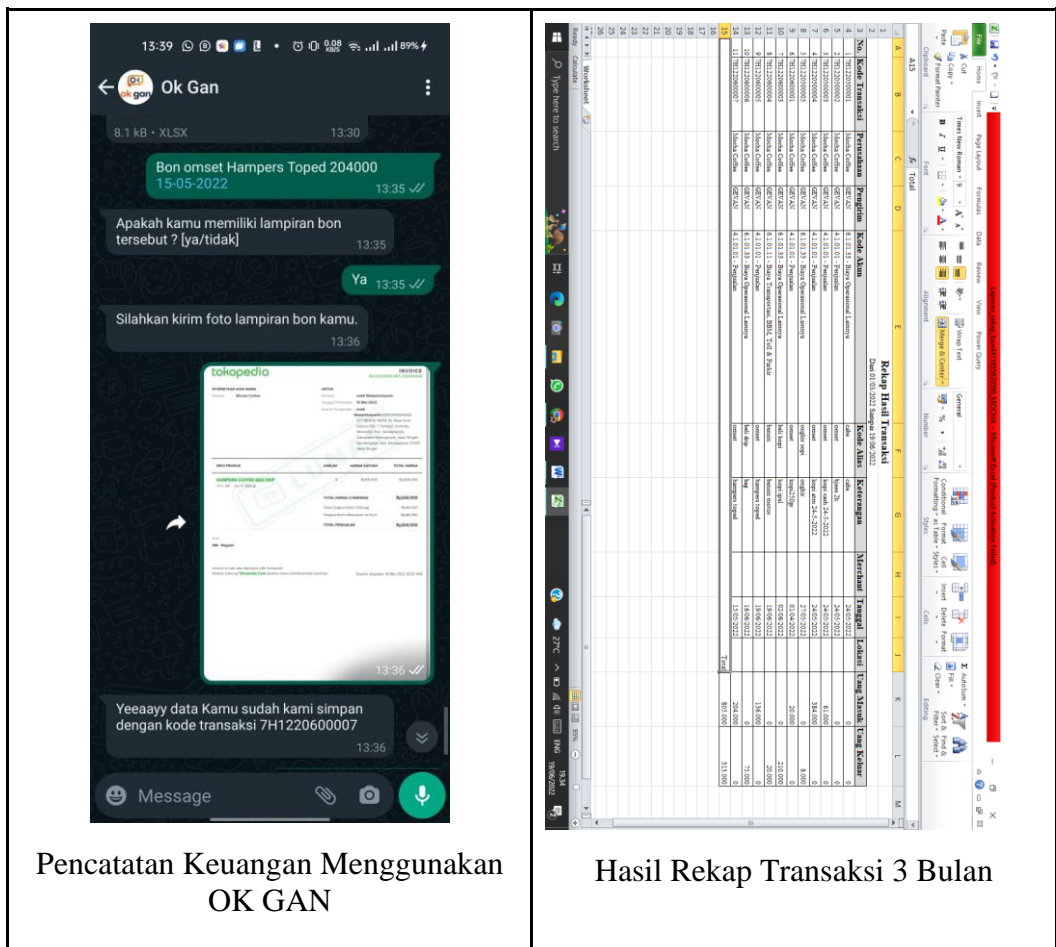
Pembuatan akun Instagram

- Keuangan

Pada saat awal pendampingan, owner Mocha Coffee memiliki beberapa masalah mengenai belum pernah melakukan pencatatan keuangan, belum membuat laporan keuangan, belum memiliki E-Wallet maupun QRIS, dan harga jual produk terlalu murah dari harga pasar. Hal tersebut dikarenakan beliau menghadapi semuanya sendiri sehingga tidak sempat untuk melakukan pencatatan keuangan, dan juga beliau masih kurang paham mengenai aplikasi-aplikasi keuangan digital yang lebih gampang dan simple sehingga dapat menghemat waktunya daripada saat melakukan pencatatan melalui konvensional. Beliau mematok harga yang rendah untuk produknya daripada pesaingnya karena beliau merasa usahanya masih terlalu dini untuk disamakan dengan harga pasar disekitarnya.

Setelah kegiatan pendampingan berlangsung, kami menilai bahwa Mocha Coffee memiliki kemajuan yang cukup pesat terutama di keuangannya. Kemajuan Mocha Coffee antara lain : sudah konsisten mencatat laporan keuangan menggunakan aplikasi keuangan digital “OK GAN”, harga produk sudah dihitung menggunakan HPP sehingga harga sesuai dengan pasar, dan setelah mengikuti sesi pendampingan kami mengenai pembayaran cashless (E-Wallet dan QRIS), Mocha

Coffee tertarik dan dalam waktu dekat akan menggunakan E-Wallet dan juga QRIS untuk mempermudah pembayaran - pembayaran customer. Mocha Coffee juga menerapkan tips-tips yang sudah kami sampaikan pada saat pendampingan yaitu untuk selalu mencatat keuangan setiap hari, tidak menunda - nunda mencatat keuangan, membuat jadwal atau alarm khusus untuk mencatat keuangan, dan harus konsisten. Dengan melakukan pencatatan keuangan, membuat laporan keuangan, dan melakukan pemisahan keuangan dengan benar maka owner kedepannya pasti akan lebih mudah mengatur keuangan dan modal usahanya.

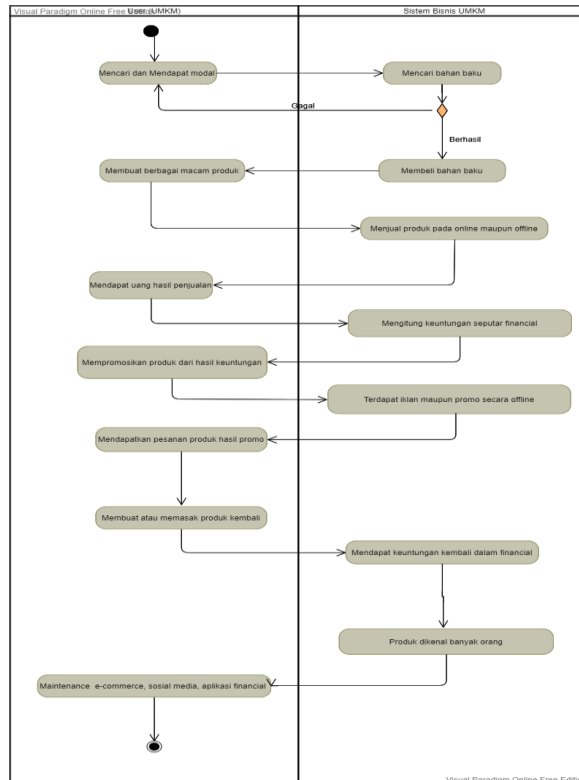


- Sumber Daya Manusia
 - Diawali dengan belum adanya karyawan pada UMKM ini. Setelah mendengar cerita seperti ini, kami selaku pendamping UMKM memberikan saran berupa pertanyaan-pertanyaan interview yang sekiranya dapat dipakai jika pihak UMKM ingin merekrut karyawan lingkungan sekitar seperti dari pihak keluarga maupun

kerabat jika suatu saat terjadi kewalahan dalam memproduksi maupun pengemasan, dengan contoh pertanyaan yang tertera pada Lampiran.

- Operasional

Sistem Bisnis yang kami analisa dalam UMKM Mocha Coffee sebagai berikut:



Mocha Coffee telah memiliki Nomor Induk Berusaha sebagai berikut:



Selamat **GEVAN PUTRA YUDISTIRA**, Sistem Online Single Submission (OSS) telah menerbitkan Nomor Induk Berusaha (NIB) Anda dengan data sebagai berikut:

Nama Usaha/Badan Usaha	GEVAN PUTRA YUDISTIRA
Nomor Induk Berusaha (NIB)	1906220015543
Tanggal Terbit	2022-06-19

Anda dapat melihat, mengunduh, dan mencetak NIB melalui [tautan ini](#)

Salam,
Lembaga OSS - Kementerian Investasi/BKPM

Grafik penilaian Before-After UMKM Mocha Coffee



3. Ajeng Batik Surakarta



Toko Ajeng Batik adalah salah satu Usaha Mikro Kecil Menengah bergerak di bidang Fashion yang berlokasi di Pusat Grosir Solo (PGS) Lantai Dasar Blok B8 No 9. Toko Ajeng Batik menjual beraneka macam model dan jenis batik, mulai dari kain batik cap, kain batik printing, hem batik, blouse, tunik, daster, rok, celana, dan gamis batik. Produk yang dijual saat ini beberapa merupakan hasil dari kulakan yang kemudian dijual kembali oleh Toko Ajeng Batik. Lalu, sebagian barang juga ada yang berasal dari produksi sendiri seperti hem furing dan beberapa produk daster unggulan. Toko Ajeng Batik pada awalnya didirikan oleh adik dari pemilik asli Toko, yaitu Ibu Ninik Prasetyowati pada tahun 2006. Pada saat itu beliau mengajak kerja sama pemilik asli Toko Ajeng Batik yaitu Ibu Endang Sulistyaningsih untuk membuka usaha toko batik di Pusat Grosir Solo. Pada tahun 2006, Ibu Endang masih bertempat tinggal di Jakarta oleh sebab itu Ibu Ninik merupakan pengelola sementara Toko Ajeng Batik. Hingga pada tahun 2010, Ibu Endang pindah ke Solo dan Toko Ajeng batik kembali dikelola oleh Ibu Endang.

Platform

Instagram	https://www.instagram.com/ajengbatik_/
Whatsapp	+62 895-2776-2400

Tiktok	https://www.tiktok.com/@ajengbatik
Shopee	ajengbatik_solo
Tokopedia	ajengbatik04@gmail.com
Website	https://asburtongrove.github.io/ajengbatik.github.io/

Visi

Menjadi usaha fashion khususnya batik yang paling diminati secara nasional, menjadi usaha batik paling populer baik online maupun offline, dan menjadi usaha batik yang mengedepankan inovasi

Misi :

1. Berinovasi dengan membuat berbagai model batik yang kekinian dan *up to date*
2. Memastikan kualitas batik yang diproduksi maupun didistribusi
3. Aktif berjualan di pasar offline dan online

Uraian Masalah

No	Masalah
1.	<p>Pemasaran</p> <ol style="list-style-type: none"> a. Belum memiliki sosial media dan website untuk memasarkan b. Belum punya e-commerce c. Mempunyai website company profile tetapi masih sangat basic/simple kontennya kosong d. Kurang memahami Pemasaran Digital
2.	<p>Keuangan</p> <ol style="list-style-type: none"> a. Belum ada laporan keuangan secara modern (masih konvensional lewat buku)

	<ul style="list-style-type: none"> b. Rekening bisnis masih campur dengan rekening pribadi c. Laporan keuangan masih berupa pemasukan, pengeluaran, omzet, dan laba bersih a. Keuangan pembukuan dihitung satu-satu jadi lumayan ribet
3.	Operasional <ul style="list-style-type: none"> a. Belum ada perizinan resmi hanya sebatas perizinan toko di Pusat Grosir Solo
4.	Human Resource <ul style="list-style-type: none"> a. Pegawai belum begitu paham mengenai penggunaan sosial media, e-commerce, dan website

Output

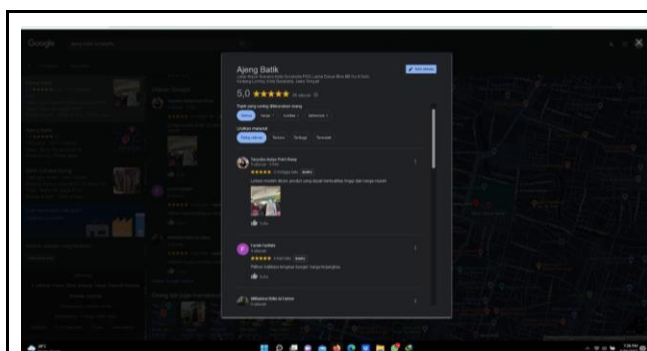
- Pemasaran

Sebelum adanya kegiatan pendampingan, kegiatan pemasaran yang ada di Ajeng batik berfokus pada pemasaran bersifat komunitas dimana target yang dicari oleh pemilik usaha adalah komunitas pecinta batik, dimana menurut kami komunitas ini masih tergolong ramai, namun dalam lingkup yang kecil. Pemilik Ajeng Batik mengutarakan bahwa pemilik memanfaatkan platform website sebagai galeri untuk memamerkan karya batik yang dibuat, namun website tersebut memiliki *layout design* yang menurut kami sangat kuno. Selain itu, pemasaran dilakukan melalui Facebook dimana Facebook memiliki keunggulan untuk membuat grup yang sesuai dengan minat setiap orang. Ajeng Batik memanfaatkan fitur grup dan komunitas dari Facebook untuk mempromosikan kegiatan jual beli batik, namun pemilik merasa pemanfaatan fitur ini masih kurang. Selain menggunakan Facebook, Ajeng Batik menggunakan Whatsapp sebagai media transaksi dan interaksi bagi calon pembeli. Pemilik masih belum bisa untuk memanfaatkan Instagram sebagai media promosi dikarenakan takut untuk membuat desain dan takut tidak memiliki waktu untuk membuat dan mengembangkan konten.

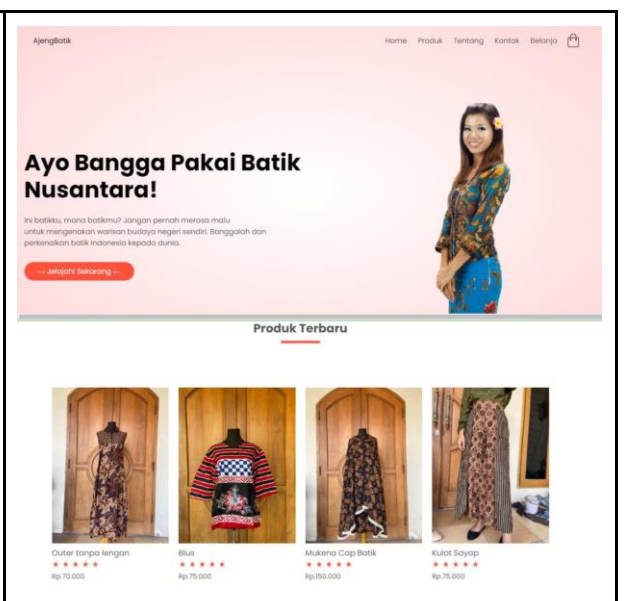
Setelah mendapatkan pendampingan, usaha Ajeng Batik mendapatkan peningkatan. Website yang sebelumnya tidak terkendali dengan baik, telah diperbarui menjadi website dengan tampilan kekinian dan desain yang sesuai

dengan karakteristik Ajeng Batik, yaitu website yang kekinian. Whatsapp yang sebelumnya menggunakan Whatsapp Basic, kami sarankan untuk diubah menjadi Whatsapp Business, agar usaha terlihat semakin profesional. Ajeng Batik perlahan mulai membuat dan belajar untuk mengembangkan *marketing* ke bagian Instagram. Untuk *marketing Facebook*, pemilik menerapkan fitur tautan pada akun Instagram dan Facebook agar kegiatan promosi bisa dilakukan pada 2 platform sekaligus. Ajeng Batik juga mengikuti pelatihan Canva agar pemilik bisa belajar bagaimana cara membuat konten yang menarik dan interaktif. Untuk mengatasi kesusahan mengatur waktu *upload* konten media sosial, kami menyarankan pemilik usaha untuk menginstall aplikasi otomatisasi post Instagram, agar post *Instagram* dapat terisi sesuai jadwal meskipun jadwal dari pemilik padat. Ajeng Batik juga siap untuk dimasukkan produknya kedalam marketplace okeceyouth.com.

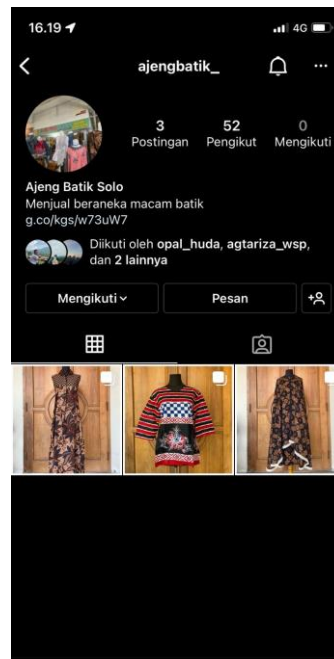
Kelompok 4 juga melakukan perubahan logo pada Ajeng Batik. Penggantian logo dimaksudkan untuk mengganti kesan tua pada toko batik menjadi modern dan mengikuti perkembangan jaman. Kelompok 4 juga membuatkan linktree untuk mengakses social media baik berupa instagram, WhatsApp, Website, dan juga Tiktok ([https://linktr.ee/ajeng batik](https://linktr.ee/ajeng_batik)).



Ulasan pelanggan Maps



Pembuatan Website Pribadi



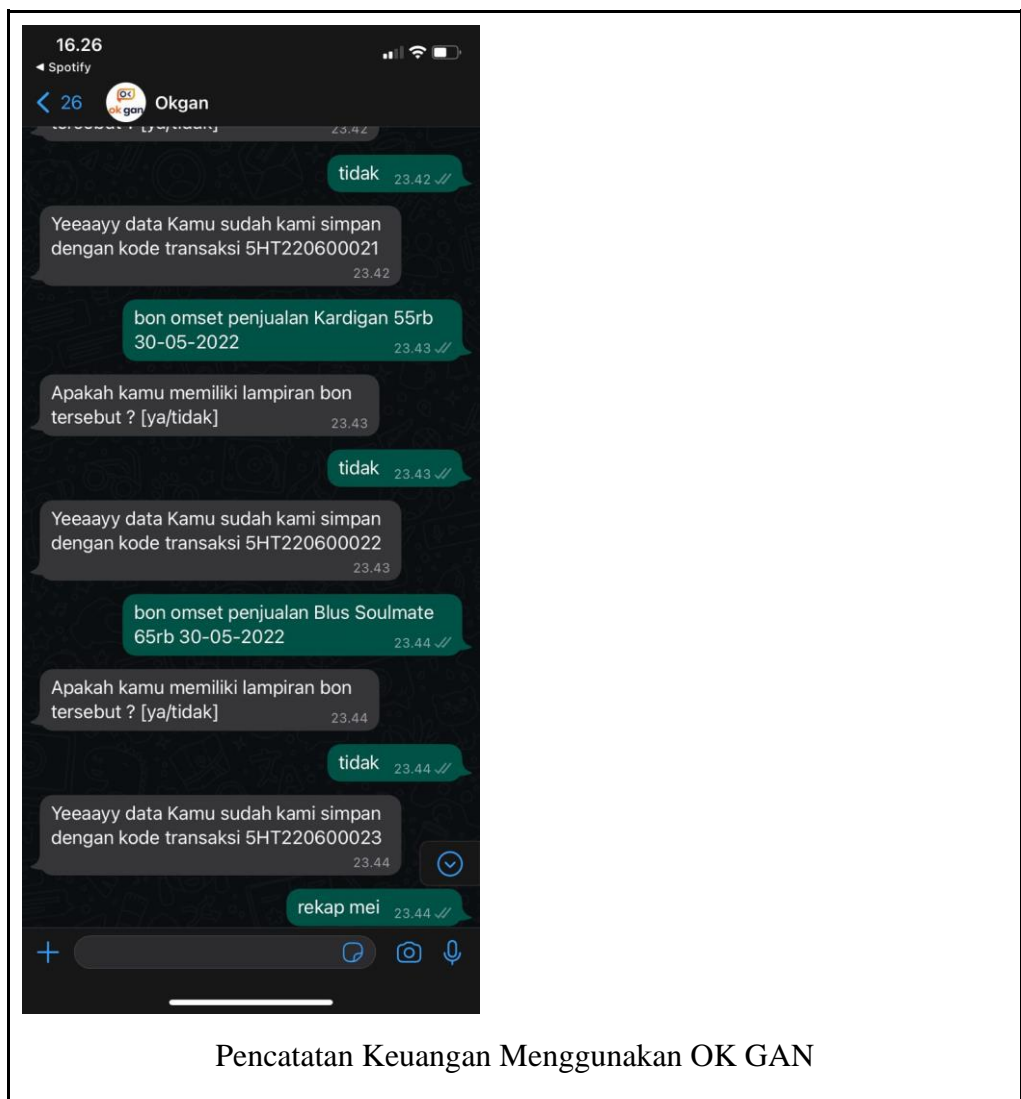
Pembuatan akun Instagram

- Keuangan

Pada saat awal pendampingan, owner Ajeng Batik memiliki beberapa masalah mengenai pencatatan keuangan yang masih konvensional, laporan keuangan yang belum jelas dan juga belum memisahkan rekening pribadi dengan rekening bisnis. Beliau masih kurang paham mengenai aplikasi-aplikasi keuangan digital yang lebih gampang daripada harus mencatatnya secara konvensional. Beliau juga belum pernah memisah uang usaha dan pribadi dari awal usahanya berdiri.

Setelah kegiatan pendampingan berlangsung, kami menilai bahwa Ajeng Batik memiliki kemajuan yang cukup pesat terutama di keuangannya. Kemajuan Ajeng Batik antara lain : sudah konsisten mencatat laporan keuangan menggunakan aplikasi keuangan digital “OK GAN”, namun owner belum memisah uang usaha dengan uang pribadinya, namun secepatnya beliau akan membuka rekening khusus untuk usahanya ini, dan Ajeng Batik belum menggunakan E-Wallet ataupun QRIS untuk pembayarannya. Namun setelah mengikuti sesi pendampingan kami mengenai pembayaran cashless (E-Wallet dan QRIS), Ajeng Batik merasa tertarik dan dalam waktu dekat ini akan

menggunakan QRIS untuk mempermudah pembayaran - pembayaran customer. Ajeng Batik juga menerapkan tips - tips yang sudah kami sampaikan pada saat pendampingan yaitu untuk selalu mencatat keuangan setiap hari, tidak menunda - nunda mencatat keuangan, membuat jadwal atau alarm khusus untuk mencatat keuangan, dan harus konsisten. Dengan melakukan pencatatan keuangan, membuat laporan keuangan, dan melakukan pemisahan keuangan dengan benar maka owner kedepannya pasti akan lebih mudah mengatur keuangan dan modal usahanya.



Rekap Hasil Transaksi
Dari 01-05-2022 Sampai 31-05-2022

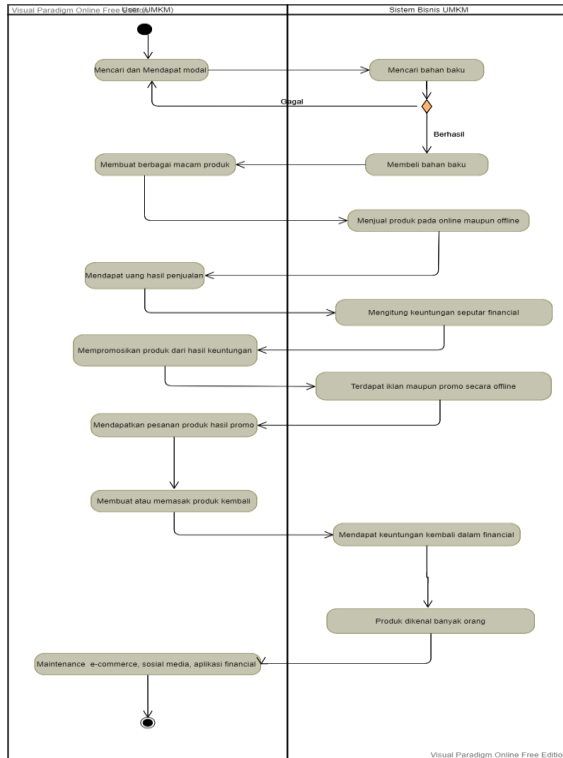
No.	Kode Transaksi	Perusahaan	Pengirim	Kode Akun	Kode Alias	Keterangan	Merchant	Tanggal	Lokasi	Uang Masuk	Uang Keluar
1	HFT22000001	Ajeng Batik	Endang Sulistyawati	4.1.01.01 - Penjualan	omzet penjualan	omzet		27-05-2022		75.000	0
2	HFT22000002	Ajeng Batik	Endang Sulistyawati	4.1.01.01 - Penjualan	omzet penjualan	omzet		27-05-2022		100.000	0
3	HFT22000003	Ajeng Batik	Endang Sulistyawati	4.1.01.01 - Penjualan	omzet penjualan	omzet		27-05-2022		100.000	0
4	HFT22000004	Ajeng Batik	Endang Sulistyawati	4.1.01.01 - Penjualan	omzet penjualan	omzet		27-05-2022		80.000	0
5	HFT22000005	Ajeng Batik	Endang Sulistyawati	4.1.01.01 - Penjualan	omzet penjualan	omzet		27-05-2022		180.000	0
6	HFT22000006	Ajeng Batik	Endang Sulistyawati	4.1.01.01 - Penjualan	omzet penjualan	omzet		28-05-2022		75.000	0
7	HFT22000007	Ajeng Batik	Endang Sulistyawati	4.1.01.01 - Penjualan	omzet penjualan	omzet		28-05-2022		100.000	0
8	HFT22000008	Ajeng Batik	Endang Sulistyawati	4.1.01.01 - Penjualan	omzet penjualan	omzet		28-05-2022		100.000	0
9	HFT22000009	Ajeng Batik	Endang Sulistyawati	4.1.01.01 - Penjualan	omzet	omzet		28-05-2022		300.000	0
10	HFT22000010	Ajeng Batik	Endang Sulistyawati	4.1.01.01 - Penjualan	omzet penjualan	omzet		28-05-2022		100.000	0
11	HFT22000011	Ajeng Batik	Endang Sulistyawati	4.1.01.01 - Penjualan	omzet penjualan	omzet		28-05-2022		75.000	0
12	HFT22000012	Ajeng Batik	Endang Sulistyawati	4.1.01.01 - Penjualan	omzet penjualan	omzet		28-05-2022		100.000	0
13	HFT22000013	Ajeng Batik	Endang Sulistyawati	4.1.01.01 - Penjualan	omzet	omzet		28-05-2022		95.000	0
14	HFT22000014	Ajeng Batik	Endang Sulistyawati	4.1.01.01 - Penjualan	omzet penjualan	omzet		28-05-2022		180.000	0
15	HFT22000015	Ajeng Batik	Endang Sulistyawati	4.1.01.01 - Penjualan	omzet	omzet		28-05-2022		75.000	0
16	HFT22000016	Ajeng Batik	Endang Sulistyawati	4.1.01.01 - Penjualan	omzet penjualan	omzet		28-05-2022		40.000	0
17	HFT22000017	Ajeng Batik	Endang Sulistyawati	4.1.01.01 - Penjualan	omzet penjualan	omzet		28-05-2022		100.000	0
18	HFT22000018	Ajeng Batik	Endang Sulistyawati	4.1.01.01 - Penjualan	omzet penjualan	omzet		28-05-2022		0	180.000
19	HFT22000020	Ajeng Batik	Endang Sulistyawati	4.1.01.01 - Penjualan	omzet penjualan	omzet		30-05-2022		200.000	0
20	HFT22000021	Ajeng Batik	Endang Sulistyawati	4.1.01.01 - Penjualan	omzet penjualan	omzet		30-05-2022		100.000	0
21	HFT22000022	Ajeng Batik	Endang Sulistyawati	4.1.01.01 - Penjualan	omzet penjualan	omzet		30-05-2022		35.000	0
22	HFT22000023	Ajeng Batik	Endang Sulistyawati	4.1.01.01 - Penjualan	omzet penjualan	omzet		30-05-2022		60.000	0
23	HFT22000024	Ajeng Batik	Endang Sulistyawati	4.1.01.01 - Penjualan	omzet penjualan	omzet		31-05-2022		55.000	0
24	HFT22000025	Ajeng Batik	Endang Sulistyawati	4.1.01.01 - Penjualan	omzet penjualan	omzet		31-05-2022		35.000	0
25	HFT22000026	Ajeng Batik	Endang Sulistyawati	4.1.01.01 - Penjualan	omzet	omzet		31-05-2022		100.000	0
26	HFT22000027	Ajeng Batik	Endang Sulistyawati	4.1.01.01 - Penjualan	omzet penjualan	omzet		31-05-2022		100.000	0
27	HFT22000028	Ajeng Batik	Endang Sulistyawati	4.1.01.01 - Penjualan	omzet penjualan	omzet		31-05-2022		100.000	0
Total										2.485.000	180.000

- **Sumber Daya Manusia**

Diawali dengan adanya karyawan pada UMKM ini karena terdapat toko tersendiri. Setelah mendengar cerita seperti ini, kami selaku pendamping UMKM memberikan saran berupa pertanyaan-pertanyaan interview yang sekiranya dapat dipakai jika pihak UMKM ingin merekrut lebih karyawan dengan contoh pertanyaan yang tertera pada Lampiran.

- **Operasional**

Sistem Bisnis yang kami analisa dalam UMKM Ajeng Batik Surakarta sebagai berikut:



Grafik penilaian Before-After UMKM Ajeng Batik



4. Butter Bites



Butter Bites merupakan salah satu Usaha Mikro Kecil Menengah yang didirikan oleh Kak Ricca dan Kak Army pada tahun 2020 yang bergerak di bidang kuliner yang berlokasi di Jl. Karanglo, Desa Paron, Kec. Ngasem, Kab. Kediri Jawa Timur. Butter bites ini menjual aneka kue kering dan juga kue basah, seperti aneka brownies, bolu, lekker holland, dessert box, dan masih banyak lagi. Semua produk dibuat homemade oleh owner sendiri dan tanpa bahan pengawet. Produk dijual melalui media sosial seperti WA dan IG dengan sistem Pre-Order.

Platform

Instagram	https://www.instagram.com/butterbites.kdr/
Whatsapp	+62856-5584-0026
Shopee	butterbites.kdr

Tokopedia	butterbites04@gmail.com
-----------	-------------------------

Visi :

Menjadi usaha *pastry* yang unik dan kekinian, menjadi usaha *pastry* yang terkemuka di daerah Kediri dan sekitarnya dan terus melakukan inovasi

Misi :

1. Inovasi dan terus berkembang
2. Menjangkau pasar online dan offline
3. Menerapkan sistem PO (Pre-Order)

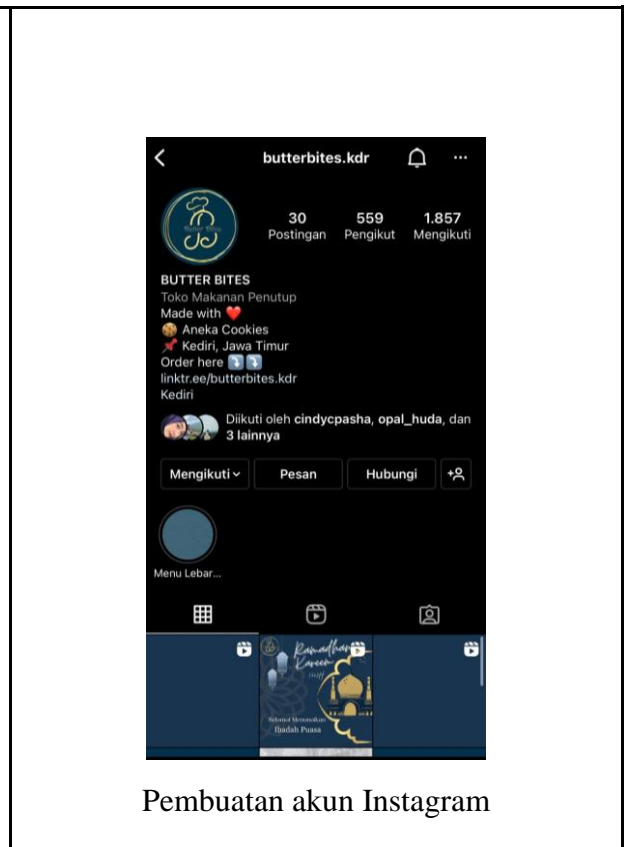
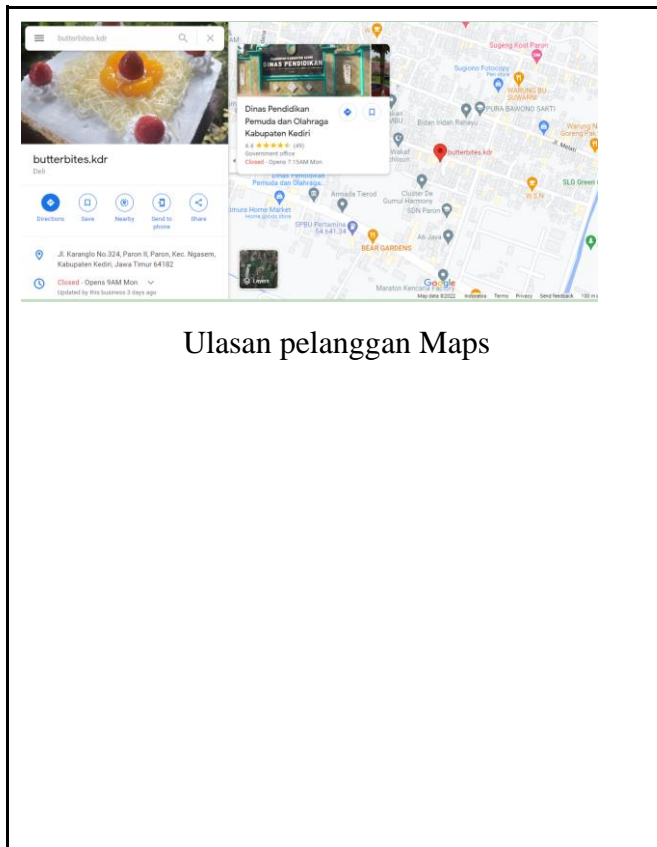
Uraian Masalah

No	Masalah
1.	Pemasaran <ol style="list-style-type: none"> a. Produk jualan belum dimasukkan ke e-commerce dan aplikasi transportasi canggih b. Belum ada website c. Akun instagram masih dominan berupa foto
2.	Keuangan <ol style="list-style-type: none"> a. Laporan keuangan belum tertata b. Rekening bisnis masih bercampur dengan rekening pribadi
3.	Operasional <ol style="list-style-type: none"> a. Belum ada perizinan toko
4.	Human Resource <ol style="list-style-type: none"> a. Kekurangan SDM padahal pesanan membludak

Output

- Pemasaran

Butter Bites merupakan usaha yang baru saja dirintis di Kediri, berfokus pada pembuatan kue seperti brownies, choco chips, dll. Dikarenakan ini merupakan usaha baru, dalam pemasaran kami membantu dalam memberikan masukan berupa foto produk yang layak, rencana desain kemasan, pembuatan marketplace, dan lain sebagainya yang sekiranya diperlukan untuk UMKM baru. Pemilik Butter Bites juga memanfaatkan kesempatan untuk mengikuti kegiatan pelatihan Canva dimana pemilik bisa belajar tentang bagaimana mengisi media sosial dengan konten promosi, edukasi, dan interaksi kepada pengunjung media sosial nantinya. Dan juga dibuatkan dibagian google my business untuk mengelola bisnis dan juga letak lokasi geografis Butterbites bisa diketahui secara global dalam pencarian di maps daerah Kediri, Jawa Timur. Kelompok 4 juga membuatkan linktree untuk mengakses social media baik berupa Instagram, WhatsApp (https://linktr.ee/butter_bites).

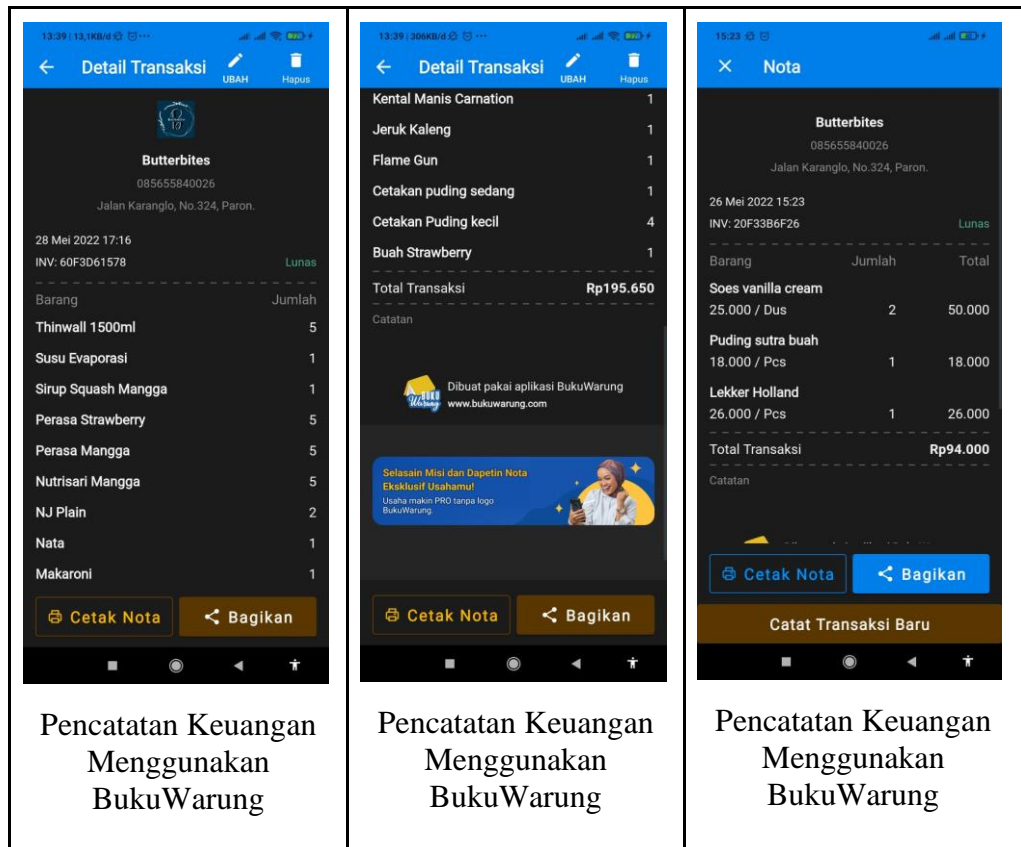


Pembuatan akunTiktok	Pembuatan Feeds Instagram
----------------------	---------------------------

- Keuangan

Pada saat awal pendampingan, owner Butter Bites memiliki beberapa masalah mengenai laporan keuangan yang belum jelas dan juga belum memisahkan rekening pribadi dengan rekening bisnis. Beliau masih kurang paham mengenai pencatatan keuangan meski beliau pernah mempunyai aplikasi pencatatan keuangan digital, namun aplikasi keuangan tersebut hanya digunakan beberapa saat saja karena beliau masih bingung dan sibuk memproduksi produk - produknya. Beliau juga berusaha memisah uang usaha dan pribadi, namun ditengah padatnya pesanan uang pribadi dan usaha tanpa beliau sadari mulai tercampur karena beliau belum menggunakan rekening yang berbeda.

Setelah kegiatan pendampingan berlangsung, kami menilai bahwa Butter Bites memiliki kemajuan yang cukup pesat terutama di keuangannya. Kemajuan Butter Bites antara lain : sudah konsisten mencatat laporan keuangan menggunakan aplikasi keuangan digital “BukuWarung”, owner sudah membuka rekening baru khusus untuk rekening usaha, dan Butter Bites sudah menggunakan e-wallet (OVO, Shopeepay) untuk pembayaran. Setelah mengikuti sesi pendampingan kami mengenai pembayaran cashless (E-Wallet dan QRIS), Butter Bites tertarik dan dalam waktu dekat akan menggunakan QRIS untuk mempermudah pembayaran - pembayaran customer. Butter Bites juga menerapkan tips - tips yang sudah kami sampaikan pada saat pendampingan yaitu untuk selalu mencatat keuangan setiap hari, tidak menunda - nunda mencatat keuangan, membuat jadwal atau alarm khusus untuk mencatat keuangan, dan harus konsisten. Dengan melakukan pencatatan keuangan, membuat laporan keuangan, dan melakukan pemisahan keuangan dengan benar maka owner kedepannya pasti akan lebih mudah mengatur keuangan dan modal usahanya.

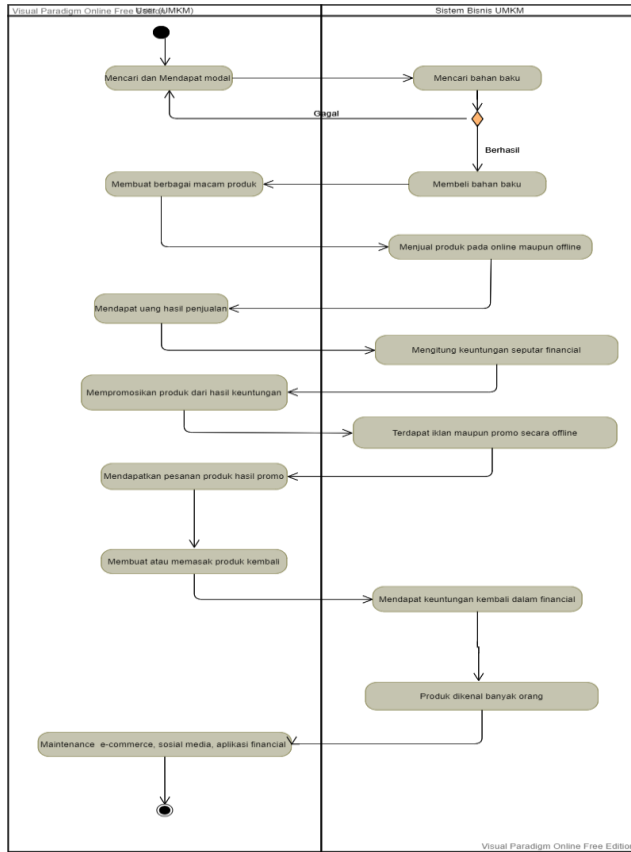


- Sumber Daya Manusia

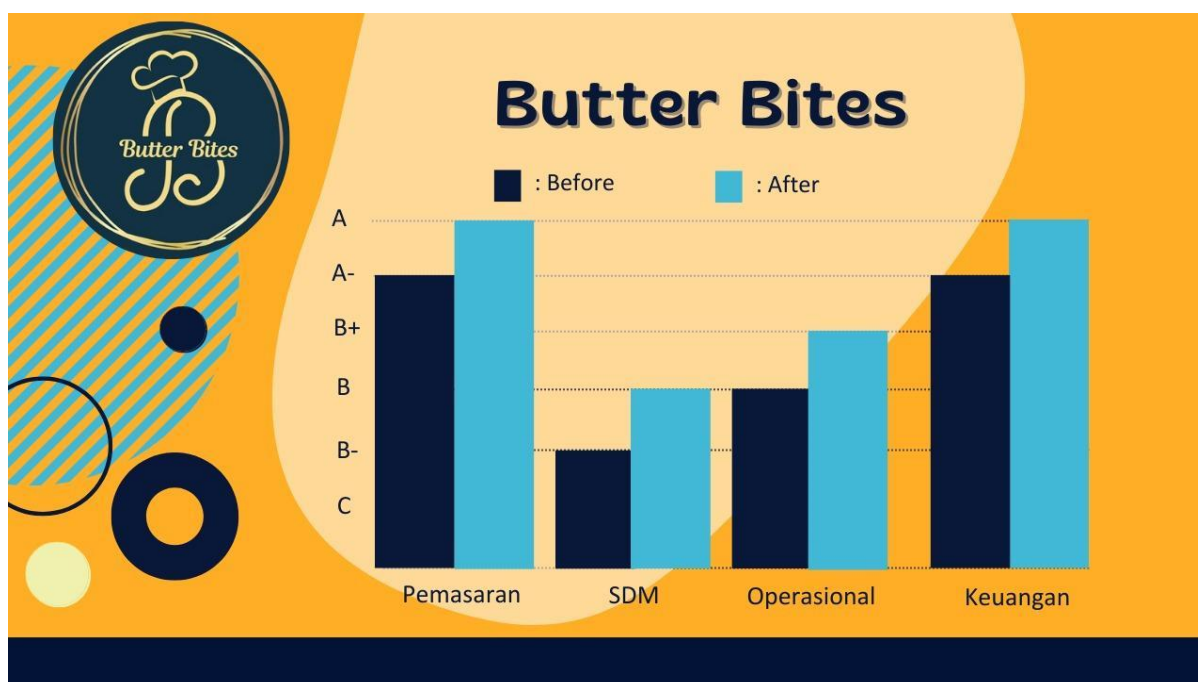
Diawali dengan belum adanya karyawan pada UMKM ini. Setelah mendengar cerita seperti ini, kami selaku pendamping UMKM memberikan saran berupa pertanyaan-pertanyaan interview yang sekiranya dapat dipakai jika pihak UMKM ingin merekrut karyawan lingkungan sekitar seperti dari pihak keluarga maupun kerabat jika suatu saat terjadi kewalahan dalam memproduksi maupun pengemasan, dengan contoh pertanyaan yang tertera pada Lampiran.

- Operasional

Sistem Bisnis yang kami analisa dalam UMKM Butter Bites sebagai berikut:



Grafik penilaian Before-After UMKM Butter Bites



5. Keytaste Catering



Keytaste Cathering merupakan UMKM yang didirikan oleh Nada Pangalila bergerak di bidang kuliner yang didirikan pada tahun 2018 oleh Kak Nada. Lokasi UMKM ini berada di Desa Gading Kulon RT 16 RW 02, Kecamatan Dau, Kabupaten Malang, 65151. UMKM ini menyediakan berbagai jenis makanan berat seperti, bakmi, fuyunghai, nasi goreng, koloke, cwie mie, ayam bakar, ayam geprek, nasi tumpeng

untuk hajatan, paket berkaitan untuk hajatan, rice bowl, nasi goreng, dan menu lainnya. Dalam proses pelayanan untuk konsumen UMKM ini melayani pengiriman dengan menggunakan Shopee Food dan melakukan pemasaran melalui media sosial berupa Instagram dan WhatsApp.

Platform

Whatsapp	+62818-0730-2554
----------	------------------

Visi :

Menjadi usaha catering paling diminati di daerahnya dan menjadi usaha catering yg mengedepankan rasa

Misi

1. Melakukan penjualan lewat media sosial seperti WA
2. Melakukan produksi secara PO

Uraian Masalah

No	Masalah
1.	Pemasaran <ol style="list-style-type: none"> a. Pemasaran masih terbatas (ingin dimasukkan ke Facebook Ads, dll) b. Belum mempunyai platform website sendiri untuk melakukan pemasaran
2.	Keuangan <ol style="list-style-type: none"> a. Belum ada laporan keuangan yang jelas dan rinci b. Rekening bisnis terkadang masih campur dengan rekening pribadi
3.	Operasional <ol style="list-style-type: none"> a. Ingin merencanakan untuk mengembangkan produk makanan baru b. Belum ada perizinan

4. Human Resource

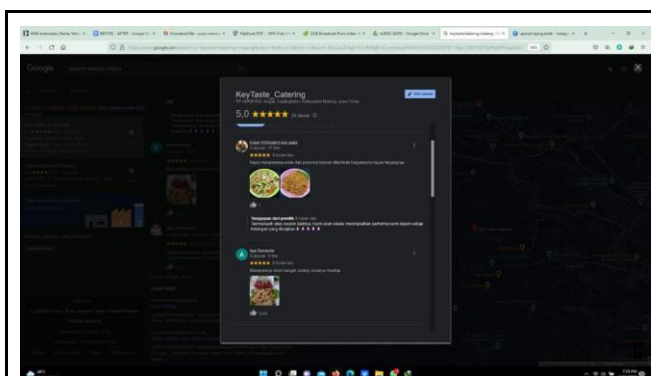
- a. Produksi dilakukan oleh owner sendiri

Output

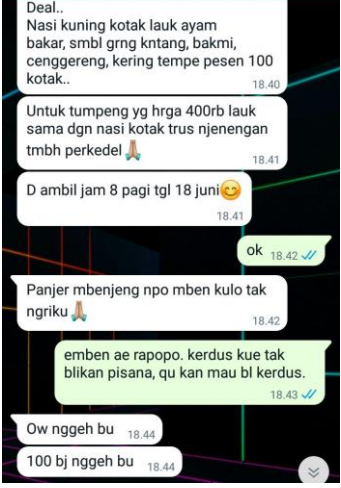
- Pemasaran

Sebelum kegiatan pendampingan berlangsung, pemilik usaha memasarkan produk kateringnya melalui Facebook. Beliau menggunakan Facebook dikarenakan beliau berpikir bahwa Facebook merupakan platform yang bagus untuk memasarkan produknya, padahal di Facebook, banyak sekali pesaing yang memiliki usaha yang sama juga dan sudah ada sejak lama.

Kami meyakinkan pemilik untuk mulai memasarkan dari kontak Whatsapp terlebih dahulu. Hal ini dilakukan agar orang dan kontak terdekat dari pemilik dapat mengetahui, merasakan, dan dapat membantu memasarkan usaha yang dimiliki oleh pemilik. Alhasil, pada minggu terakhir pendampingan, pemilik usaha sudah mendapatkan pesanan total sekitar 400 box hanya dari via Whatsapp. Sekarang pendampingan berfokus untuk membangun rasa percaya diri dari pemilik bahwa masakan yang dibuatnya bisa untuk dipasarkan di platform makanan online.



Ulasan pelanggan Maps

	 <p>Pemesanan lewat WhatsApp</p>
<p>Pembuatan akunTiktok</p>	<p>Pembuatan Feeds Instagram</p>

- **Keuangan**

Pada saat awal pendampingan, owner Keytaste Cathering memiliki beberapa masalah mengenai laporan keuangan yang belum jelas dan belum menggunakan E-Wallet ataupun QRIS dan belum memisahkan uang usaha dengan uang pribadi. Hal tersebut dikarenakan beliau menghadle semuanya sendiri sehingga tidak sempat untuk melakukan pencatatan keuangan, dan juga beliau masih kurang paham mengenai aplikasi-aplikasi keuangan digital yang lebih gampang dan simple sehingga dapat menghemat waktunya daripada saat melakukan pencatatan melalui konvensional.

Setelah kegiatan pendampingan berlangsung, kami menilai bahwa Keytaste Cathering memiliki kemajuan yang bagus terutama di keuangannya. Kemajuan Keytaste Cathering antara lain : sudah konsisten mencatat laporan keuangan namun masih menggunakan cara konvensional karena beliau merasa lebih nyaman menggunakan manual daripada digital dan owner sudah membuka rekening khusus untuk usahanya. Setelah mengikuti sesi pendampingan kami mengenai pembayaran cashless (E-Wallet dan QRIS), Keytaste Cathering tertarik dan dalam waktu dekat akan menggunakan QRIS untuk mempermudah pembayaran - pembayaran customer. Keytaste Cathering juga menerapkan tips -

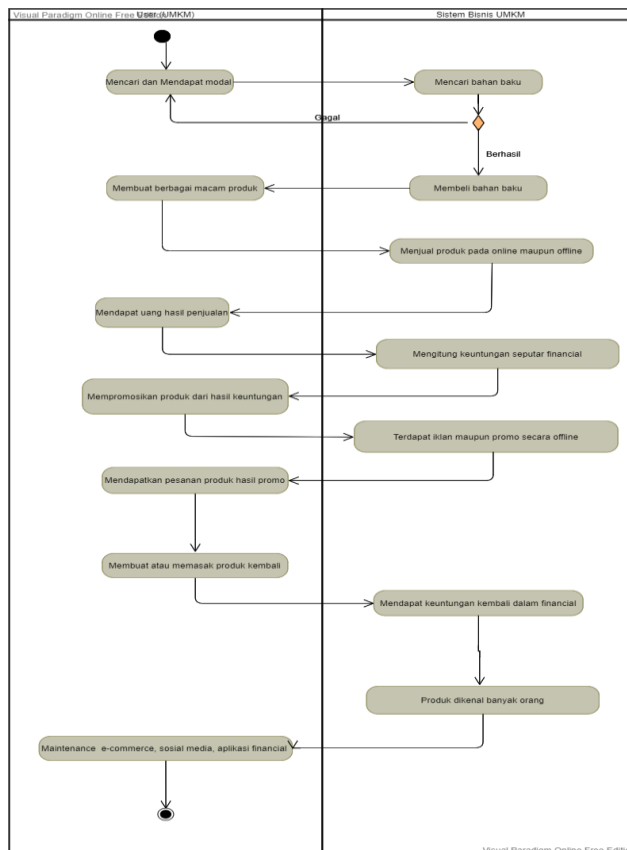
tips yang sudah kami sampaikan pada saat pendampingan yaitu untuk selalu mencatat keuangan setiap hari, tidak menunda - nunda mencatat keuangan, membuat jadwal atau alarm khusus untuk mencatat keuangan, dan harus konsisten. Dengan melakukan pencatatan keuangan, membuat laporan keuangan, dan melakukan pemisahan keuangan dengan benar maka owner kedepannya pasti akan lebih mudah mengatur keuangan dan modal usahanya.

- Sumber Daya Manusia

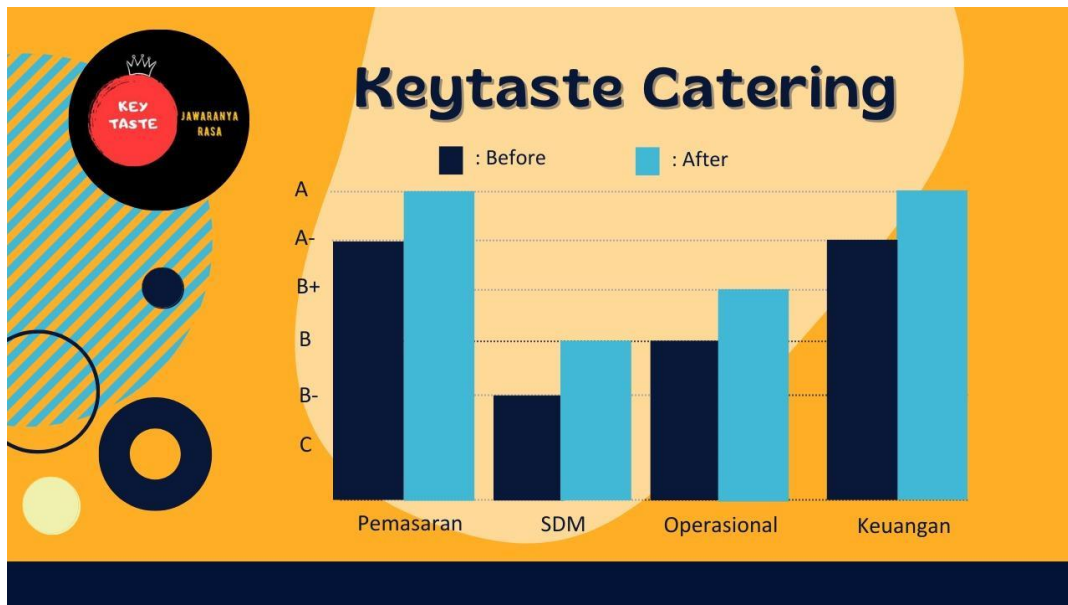
Diawali dengan belum adanya karyawan pada UMKM ini. Setelah mendengar cerita seperti ini, kami selaku pendamping UMKM memberikan saran berupa pertanyaan-pertanyaan interview yang sekiranya dapat dipakai jika pihak UMKM ingin merekrut karyawan lingkungan sekitar seperti dari pihak keluarga maupun kerabat jika suatu saat terjadi kewalahan dalam memproduksi maupun pengemasan, dengan contoh pertanyaan yang tertera pada Lampiran.

- Operasional

Sistem Bisnis yang kami analisa dalam UMKM Keytaste Cathering sebagai berikut:



Grafik penilaian Before-After UMKM Keytaste Catering



6. Olsera Kue Kering



Platform

Instagram	
Whatsapp	+62851-5752-2387

Olsera kue kering adalah usaha di Kediri yang Didirikan oleh Olivia Charisma yang berfokus pada makanan packing, berdiri sejak 2020 . Menjual berbagai aneka olahan kue dan permen. Pemesanan dapat dilakukan via whatsapp dengan sistem pre-order. berlokasi di Jl. Wilis Mukti No.35, Campurejo, Kec. Mojoroto, Kabupaten Kediri, Jawa Timur 64115

Visi :

Menjadi usaha kue kering dan permen terkemuka di daerah Kediri dan sekitarnya dan selalu mengedepankan inovasi dan kualitas

Misi :

1. Selalu aktif di pasar online dengan mengedepankan kualitas produk yang baik
2. menerapkan sistem PO

Uraian Masalah

No	Masalah
1.	Pemasaran <ol style="list-style-type: none">a. Pemasaran yang masih terbatas belum memasukkan produknya ke e-commerce. Baru memasarkan melalui WAb. Konten masih monoton
2.	Keuangan <ol style="list-style-type: none">a. Belum ada keuangan secara rinci hanya sebatas pengeluaran dan pemasukanb. Rekening bisnis masih dicampur dengan rekening pribadi
3.	Operasional <ol style="list-style-type: none">a. Belum terdaftar di google maps

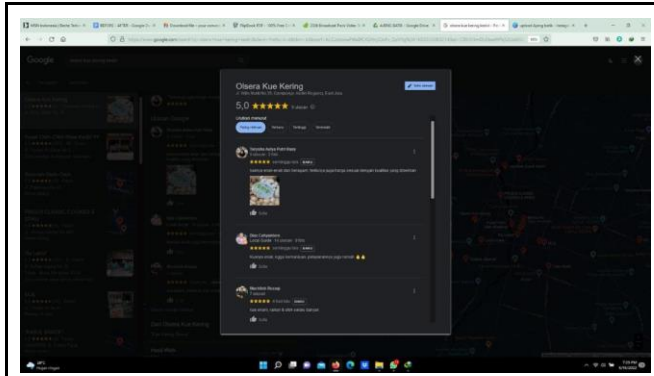
	b. Belum ada perizinan
4.	Human Resource a. Belum ada karyawan yang menetap b. Keseluruhan operasional di handle owner

Output

- Pemasaran

Pada awal pendampingan, pemilik Olsera Kue Kering memiliki beberapa masalah pada usahanya, terutama pada bagian penjualan dimana Olsera Kue Kering memiliki permasalahan seperti penjualan yang masih dilakukan dari mulut ke mulut melalui pesan di Whatsapp dan status Whatsapp. Selain memiliki masalah pemasaran, Olsera Kue Kering juga memiliki masalah umum seperti belum melakukan pencatatan keuangan, permasalahan packing yang masih belum mencantumkan informasi dari pemilik usaha, dan kesulitan mencari sumber daya manusia yang mumpuni untuk membantu kegiatan penjualan ataupun pemasaran.

Setelah kegiatan pendampingan berlangsung, kami menilai bahwa Olsera Kue Kering mengalami kemajuan. Kami menilai Olsera Kue Kering sangat berhasil dalam menerapkan pendampingan yang kami adakan. Beberapa hal yang berhasil dicapai oleh Olsera Kue Kering seperti berhasil dalam membuat packing yang memiliki informasi usaha dan packing yang menarik dan layak. pelatihan desain. Untuk kegiatan pelatihan desain, Olsera Kue Kering berhasil untuk membuat design dengan keperluan *product knowledge* dan promosi, namun hingga sekarang, Olsera Kue Kering masih belum mengunggah desain tersebut. Pemilik Olsera Kue Kering juga sudah berhasil untuk membuat rekening tersendiri untuk usaha dan juga penggunaan pribadi.



Ulasan pelanggan Maps



Pembuatan Akun Instagram

Pembuatan akunTiktok

Pembuatan Feeds Instagram

- Keuangan

Pada saat awal pendampingan, owner Olsera Kue Kering memiliki beberapa masalah mengenai laporan keuangan yang belum jelas, masih belum menggunakan E-Wallet atau QRIS, dan juga belum memisahkan rekening pribadi dengan rekening bisnis. Beliau masih kurang paham mengenai aplikasi-aplikasi keuangan digital yang lebih gampang daripada harus mencatatnya secara konvensional. Beliau juga belum pernah memisah uang usaha dan pribadi dari awal usahanya berdiri.

Setelah kegiatan pendampingan berlangsung, kami menilai bahwa Olsera Kue Kering memiliki kemajuan yang bagus terutama di keuangannya. Kemajuan Olsera Kue Kering antara lain : sudah konsisten mencatat laporan keuangan menggunakan aplikasi keuangan digital “OK GAN”, namun owner belum memisah uang usaha dengan uang pribadinya, namun secepatnya beliau akan

membuka rekening khusus untuk usahanya ini, dan Olsera Kue Kering belum menggunakan E-Wallet ataupun QRIS untuk pembayarannya. Namun setelah mengikuti sesi pendampingan kami mengenai pembayaran cashless (E-Wallet dan QRIS), Olsera Kue Kering merasa tertarik dan dalam waktu dekat ini akan menggunakan QRIS untuk mempermudah pembayaran - pembayaran customer. Olsera Kue Kering juga menerapkan tips - tips yang sudah kami sampaikan pada saat pendampingan yaitu untuk selalu mencatat keuangan setiap hari, tidak menunda - nunda mencatat keuangan, membuat jadwal atau alarm khusus untuk mencatat keuangan, dan harus konsisten. Dengan melakukan pencatatan keuangan, membuat laporan keuangan, dan melakukan pemisahan keuangan dengan benar maka owner kedepannya pasti akan lebih mudah mengatur keuangan dan modal usahanya.

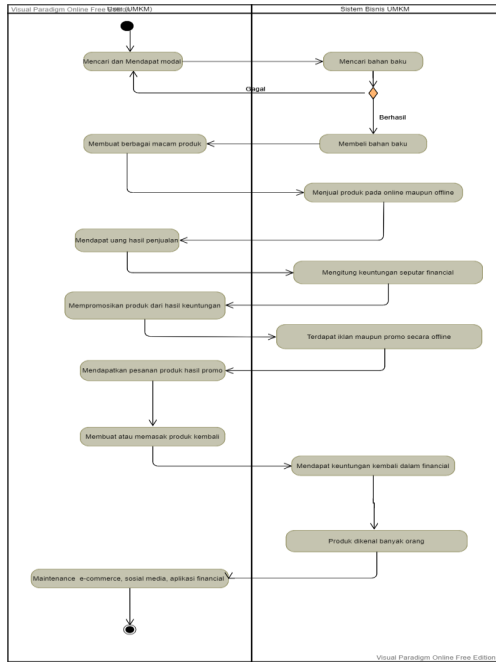


- Sumber Daya Manusia

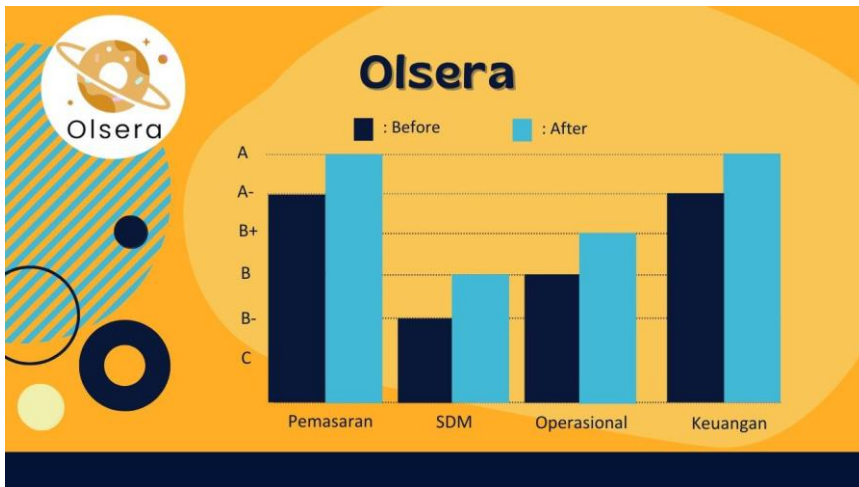
Diawali dengan belum adanya karyawan pada UMKM ini. Setelah mendengar cerita seperti ini, kami selaku pendamping UMKM memberikan saran berupa pertanyaan-pertanyaan interview yang sekiranya dapat dipakai jika pihak UMKM ingin merekrut karyawan lingkungan sekitar seperti dari pihak keluarga maupun kerabat jika suatu saat terjadi kewalahan dalam memproduksi maupun pengemasan, dengan contoh pertanyaan yang tertera pada Lampiran.

- Operasional

Sistem Bisnis yang kami analisa dalam UMKM Olsera Kue Kering sebagai berikut:



Grafik penilaian Before-After UMKM Olsera



7. RN Tiara Snack



RN Tiara Snack merupakan salah satu UMKM di kawasan ciputat yang berlokasi di Jl. Gelatik Nomor 40, RT.06/RW.01, Sawah Lama, Kec. Ciputat, Kota Tangerang Selatan, Banten 15413 dengan menjual berbagai macam jenis peyek, seperti peyek kacang, peyek rebon, peyek kacang ijo, Keripik petos tempe, peyek ikan asin, dan sebagainya. Harga peyek-peyek nya juga sangat cocok dikantong untuk ngemil dirumah, kumpul keluarga , snack untuk tamu . Semua produk ini di produksi sendiri oleh ibu Lasih selaku pemilik RN Tiara Snack. Pemesanan bisa melalui WhatsApp maupun Instagram.

Platform

Whatsapp	+62818-0650-0449
----------	------------------

Visi :

Menjadi usaha snack khas yang terkemuka di Tangerang Selatan dan sekitarnya dengan harga terjangkau serta rasa yang enak

Misi :

1. Menjangkau penjualan pasar online dan offline serta menjaga kualitas dan rasa dengan baik
2. berjualan ke tetangga dan penduduk sekitar
3. menerapkan marketing word of mouth

Uraian Masalah

No	Masalah
1.	Pemasaran a. Pemasaran yang masih terbatas belum memasukkan produknya ke e-commerce. Baru memasarkan melalui WA
2.	Keuangan a. Belum ada keuangan secara rinci hanya sebatas pengeluaran dan pemasukan b. Rekening bisnis masih dicampur dengan rekening pribadi
3.	Operasional a. Belum terdaftar di google maps
4.	Human Resource a. Belum ada karyawan yang menetap b. Keseluruhan operasional di handle owner

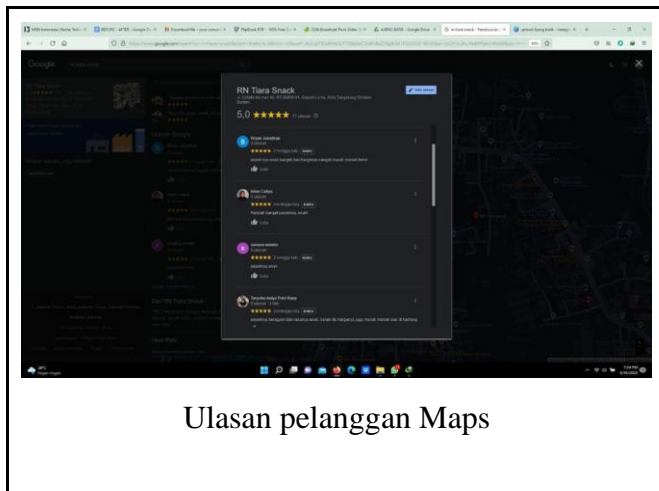
Output

- Pemasaran

Pada awal pendampingan, pemilik dari RN Tiara Snack merupakan UMKM yang sudah menjalani usaha sejak lama, dengan produk yang dijual berupa makanan ringan seperti peyek kacang, peyek rebon, peyek kacang ijo, Keripik petos tempe, peyek ikan asin, dan sebagainya. Namun, pemilik usaha hanya memasarkannya secara offline dan memiliki kesulitan untuk memasarkannya secara digital . Beliau masih kurang paham untuk penggunaan marketplace seperti *Shopee Food, Tokopedia, Gojek, Grab dan lainnya*.beliau

hanya berjualan fokus pada penjualan secara offline di warung dan via Whatsapp.

Setelah kegiatan pendampingan berlangsung, kami menilai bahwa RN Tiara Snack memiliki kemajuan, terutama dibagian google my business untuk mengelola bisnisnya dan juga letak lokasi geografis RN Tiara Snack bisa diketahui secara global dalam pencarian di maps daerah Tangerang Selatan, Ciputat. Walaupun beliau tidak ingin dibuatkan platform marketplace dan juga pemasaran lewat sosial media dikarenakan kesibukan ibu Lasih dan suami. Kelompok 4 juga membuat linktree untuk mengakses social media baik berupa WhatsApp (https://linktr.ee/rn_tiarasnack)



- Keuangan

Pada saat awal pendampingan, owner RN Tiara Snack memiliki beberapa masalah yaitu belum pernah melakukan pencatatan keuangan, belum membuat laporan keuangan, belum memiliki E-Wallet maupun QRIS, belum memisah uang usaha dengan uang pribadi dan harga jual produk terlalu murah dari harga pasar. Hal tersebut dikarenakan beliau menghandle semuanya sendiri sehingga tidak sempat untuk melakukan pencatatan keuangan, dan juga beliau masih kurang paham mengenai aplikasi-aplikasi keuangan digital yang lebih gampang dan simple sehingga dapat menghemat waktunya daripada saat melakukan pencatatan melalui konvensional. Beliau mematok harga yang rendah untuk produknya

daripada pesaingnya karena beliau takut kalau harganya naik akan mengurangi pembeli.

Setelah kegiatan pendampingan berlangsung, kami menilai bahwa RN Tiara Snack memiliki kemajuan yang bagus terutama di keuangannya. Kemajuan RN Tiara Snack antara lain : sudah mulai mencatat laporan keuangan menggunakan namun masih dengan cara konvensional yaitu dengan menggunakan buku kas karena owner belum terbiasa dengan teknologi dan lebih nyaman menggunakan manual, harga produk sudah dihitung menggunakan HPP sehingga harga sudah sesuai dengan pasar, owner sudah memisah uang usaha dengan uang pribadinya, namun masih menggunakan cara konvensional, dan RN Tiara Snack belum menggunakan E-Wallet ataupun QRIS untuk pembayarannya. Namun setelah mengikuti sesi pendampingan kami mengenai pembayaran cashless (E-Wallet dan QRIS), RN Tiara Snack merasa tertarik dan dalam waktu dekat ini akan menggunakan QRIS untuk mempermudah pembayaran - pembayaran customer. RN Tiara Snack juga mulai menerapkan tips - tips yang sudah kami sampaikan pada saat pendampingan yaitu untuk selalu mencatat keuangan setiap hari, tidak menunda - nunda mencatat keuangan, membuat jadwal atau alarm khusus untuk mencatat keuangan, dan harus konsisten. Dengan melakukan pencatatan keuangan, membuat laporan keuangan, dan melakukan pemisahan keuangan dengan benar maka owner kedepannya pasti akan lebih mudah mengatur keuangan dan modal usahanya.



Membagi Materi dan Praktik
Pencatatan Keuangan



Penyerahan Buku Kas

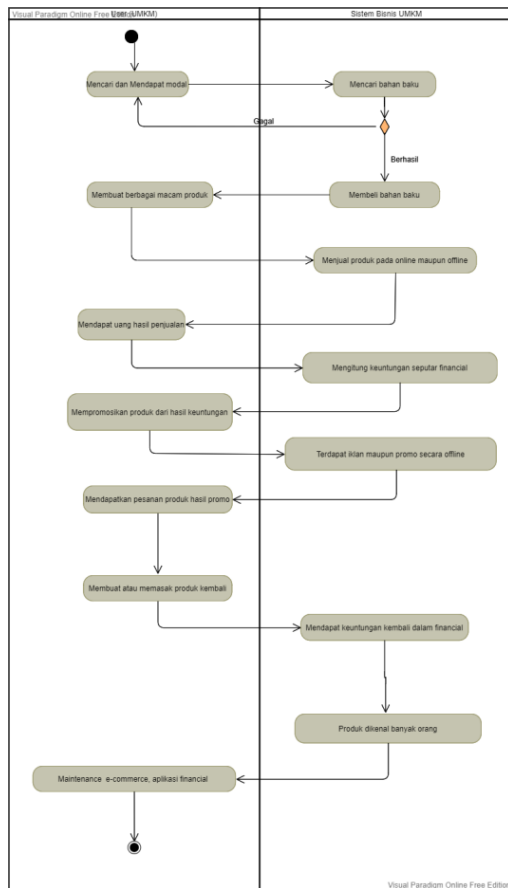
<p>RN Snacks</p> <p>Peyek</p> <p>1/2 kg tepung beras : Rp 5000 1/2 kg tepung sagu : Rp 5000 2 liter minyak : Rp 45000 Telur : Rp 2000 Margarin : Rp 1500 Daun jeruk : Rp 2500 Bawang : Rp 10000 Gula : Rp 10000 Tepung : Rp 10000</p> <p>→ + Rp 97000 + Packaging + other = Rp 97000 + 800 = Rp 97800 / 15 = Rp 6520</p> <p>FF = Rp 6520 Jabal Pasol Cost % = 6% = 45%</p> <p>FC % = $\frac{\text{biaya produksi}}{\text{harga jual}} \times 100 = \frac{6520}{10000} \times 100 = 6\%$</p> <p>Selling price = $\frac{FC}{FC\%} = \frac{6520}{45\%} = 14.444 = 14000$</p>	<p>Perhitungan Selling Price Pada Produk Peyek</p>
---	--

- Sumber Daya Manusia

Diawali dengan belum adanya karyawan pada UMKM ini. Setelah mendengar cerita seperti ini, kami selaku pendamping UMKM memberikan saran berupa pertanyaan-pertanyaan interview yang sekiranya dapat dipakai jika pihak UMKM ingin merekrut karyawan lingkungan sekitar seperti dari pihak keluarga maupun kerabat jika suatu saat terjadi kewalahan dalam memproduksi maupun pengemasan, dengan contoh pertanyaan yang tertera pada Lampiran.

- Operasional

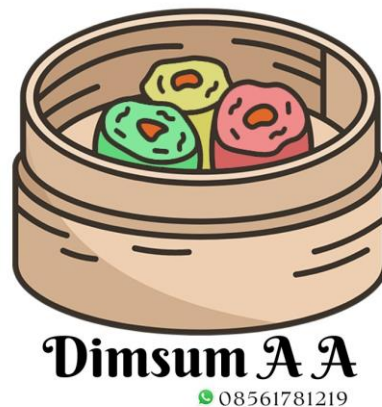
Sistem Bisnis yang kami analisa dalam UMKM RN Tiara Snack sebagai berikut:



Grafik penilaian Before-After UMKM RN Tiara Snack



8. Dimsum AA



Dimsum AA merupakan salah satu UMKM di kawasan ciputat yang berlokasi di perumahan Jl.Gelatik 1 dengan menjual berbagai Dimsum salah satunya topping ayam yang menjadi best seller produk mereka. Semua produk ini diproduksi oleh Ibu Nina dan suami. Pemesanan hanya bisa dikunjungi secara offline di sekitaran depan UPT Puskesmas Kampung Sawah.

Platform

Whatsapp	+62856-1781-219
----------	-----------------

Visi :

Menjadi salah satu usaha makanan yang berfokus pada menu dimsum terkemuka di Tangerang Selatan dan sekitarnya dan Menjadi salah satu usaha makanan yang mengutamakan inovasi

Misi :

1. Berinovasi dengan produk dimsum berbagai isian dan bahan olahan daging yang terjamin kualitas dan rasanya
2. berjualan ke tetangga dan penduduk sekitar
3. menerapkan marketing word of mouth

Uraian Masalah

No	Masalah
1.	<p>Pemasaran</p> <p>a. Pemasaran yang masih terbatas belum memasukkan produknya ke e-commerce. Baru memasarkan melalui WA</p>
2.	<p>Keuangan</p> <p>a. Belum ada keuangan secara rinci hanya sebatas pengeluaran dan pemasukan</p> <p>b. Rekening bisnis masih dicampur dengan rekening pribadi</p>
3.	<p>Operasional</p> <p>a. Belum terdaftar di google maps</p>
4.	<p>Human Resource</p> <p>a. Belum ada karyawan yang menetap</p> <p>b. Keseluruhan operasional di handle owner</p>

Output

- Pemasaran

Pada awal pendampingan, pemilik dari Dimsum AA merupakan UMKM yang sudah menjalani usaha sejak lama, dengan produk yang dijual berupa makanan dimsum dengan topping andalan ayam nya dan juga sizenya yang besar. Namun, pemilik usaha hanya memasarkannya secara offline dan memiliki kesulitan untuk memasarkannya secara digital . Beliau masih kurang

paham untuk penggunaan marketplace seperti *Shopee Food, Tokopedia, Gojek, Grab dan lainnya*. beliau hanya berjualan fokus pada penjualan secara offline di warung dan via Whatsapp.

Setelah kegiatan pendampingan berlangsung, kami menilai bahwa Dimsum AA memiliki kemajuan untuk dibuatkan linktree yang berisi WhatsApp untuk melakukan pemesanan. Walaupun beliau tidak ingin dibuatkan platform marketplace dan juga pemasaran lewat sosial media dikarenakan kesibukan ibu Nani dan suami. Kelompok 4 juga membuat linktree untuk mengakses social media baik berupa WhatsApp (https://linktr.ee/dimsum_aa)

- **Keuangan**

Pada saat awal pendampingan, owner Dimsum AA memiliki beberapa masalah yaitu belum pernah melakukan pencatatan keuangan, belum membuat laporan keuangan, belum memiliki E-Wallet maupun QRIS, belum memisah uang usaha dengan uang pribadi dan harga jual produk terlalu murah dari harga pasar. Hal tersebut dikarenakan beliau menghadle semuanya sendiri sehingga tidak sempat untuk melakukan pencatatan keuangan, dan juga beliau masih kurang paham mengenai aplikasi-aplikasi keuangan digital yang lebih gampang dan simple sehingga dapat menghemat waktunya daripada saat melakukan pencatatan melalui konvensional. Beliau mematok harga yang rendah untuk produknya daripada pesaingnya karena beliau takut kalau harganya naik akan mengurangi pembeli.

Setelah kegiatan pendampingan berlangsung, kami menilai bahwa Dimsum AA memiliki kemajuan yang bagus terutama di keuangannya. Kemajuan Dimsum AA antara lain : sudah mulai mencatat laporan keuangan menggunakan namun masih dengan cara konvensional yaitu dengan menggunakan buku kas karena owner belum terbiasa dengan teknologi dan lebih nyaman menggunakan manual, harga produk sudah dihitung menggunakan HPP sehingga harga sudah sesuai dengan pasar, owner sudah memisah uang usaha dengan uang pribadinya, namun masih menggunakan cara konvensional, dan Dimsum AA belum menggunakan E-Wallet ataupun QRIS untuk pembayarannya. Namun setelah mengikuti sesi

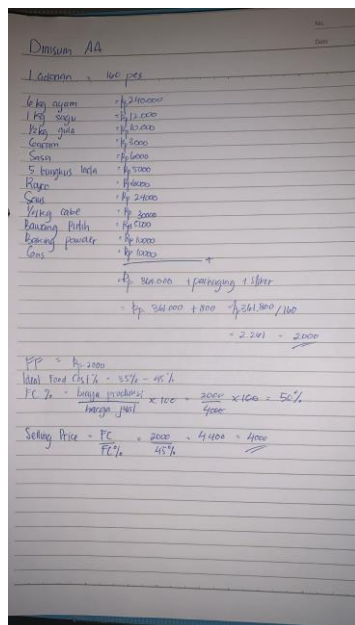
pendampingan kami mengenai pembayaran cashless (E-Wallet dan QRIS), Dimsum AA merasa tertarik dan dalam waktu dekat ini akan menggunakan QRIS untuk mempermudah pembayaran - pembayaran customer. Dimsum AA juga mulai menerapkan tips - tips yang sudah kami sampaikan pada saat pendampingan yaitu untuk selalu mencatat keuangan setiap hari, tidak menunda - nunda mencatat keuangan, membuat jadwal atau alarm khusus untuk mencatat keuangan, dan harus konsisten. Dengan melakukan pencatatan keuangan, membuat laporan keuangan, dan melakukan pemisahan keuangan dengan benar maka owner kedepannya pasti akan lebih mudah mengatur keuangan dan modal usahanya.



Penyerahan Buku Kas



Membagi Materi dan Praktik Pencatatan Keuangan



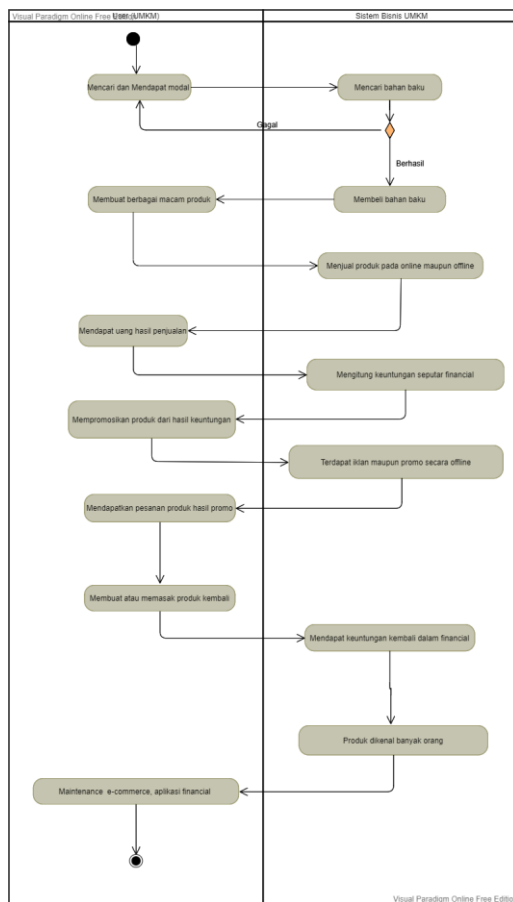
Perhitungan Selling Price Pada Produk Dimsum

- Sumber Daya Manusia

Diawali dengan belum adanya karyawan pada UMKM ini. Setelah mendengar cerita seperti ini, kami selaku pendamping UMKM memberikan saran berupa pertanyaan-pertanyaan interview yang sekiranya dapat dipakai jika pihak UMKM ingin merekrut karyawan lingkungan sekitar seperti dari pihak keluarga maupun kerabat jika suatu saat terjadi kewalahan dalam memproduksi maupun pengemasan, dengan contoh pertanyaan yang tertera pada Lampiran.

- Operasional

Sistem Bisnis yang kami analisa dalam UMKM Dimsum AA sebagai berikut:



Grafik penilaian Before-After UMKM Dimsum AA








Dimsum AA



LAMPIRAN

PPT Pelatihan Penggunaan E-Wallet untuk UMKM

 <h3>Pembayaran Tanpa Tunai Untuk UMKM</h3> <p>Kelompok 4</p>	<h3>Pengertian E - Wallet</h3> <p>E-wallet merupakan layanan yang bersifat elektronik dan berfungsi untuk menyimpan data serta instrumen dari pembayaran. Dengan e-wallet, pengguna dapat menyimpan uangnya untuk melakukan transaksi keuangan, baik online maupun offline. Pada dasarnya, e-wallet berfungsi layaknya dompet fisik yang dapat digunakan untuk melakukan pembayaran yang aman. Jika menggunakan e-wallet, seseorang dapat melakukan pembayaran secara cashless ketika hendak membayar makanan, tiket pesawat, tiket bioskop, hingga belanja online.</p> 
 <h3>Keuntungan E - Wallet:</h3> <ol style="list-style-type: none">1. Transaksi lebih cepat dan efisien2. Terhindar dari uang palsu3. Transaksi aman4. Bisa digunakan kapan saja5. Pembukuan transaksi lebih rapi dan detail6. Terdapat banyak promosi dan diskon yang menarik konsumen	<h3>Macam - Macam E - Wallet :</h3> <p>01 OVO Kelebihan --> memiliki banyak merchant sebagai mitra kerja sama dan pembayaran mudah , bisa utk bayar berbagai macam tagihan dan serba guna, minimal trf ke bank relatif kecil, transaksi jual beli mudah Kekurangan --> transaksi transfer ke bank dikenakan biaya admin, promo hanya dimerchant tertentu, promo dominan adalah cashback berupa OVOpoint yg tidak bisa dicairkan maupun ditransfer</p> <p>02 GOPAY Kelebihan --> memiliki banyak merchant sebagai mitra kerja sama , transaksi serba guna , memiliki banyak promo, transaksi jual beli mudah Kekurangan --> trf ke bank dikenakan biaya admin , cashback promo dominan berupa Gopay coin</p> <p>03 DANA Kelebihan --> trf ke bank mudah dan tidak dikenakan biaya admin dalam jumlah trf tertentu , trf antar sesama Dana mudah dan tanpa biaya admin , pembayaran tagihan mudah , transaksi jual beli mudah. Kekurangan --> promo relatif kecil , minimal trf ke bank adalah 50 ribu</p> 
<h3>Macam - Macam E - Wallet :</h3> <p>04 SHOPEEPAY Kelebihan --> transaksi serbaguna dan mudah , bisa digunakan utk segala keperluan di aplikasi shopee , memiliki banyak mitra , promo relatif sering dan rutin , biaya trf ke bank gratis , ada program shopeepaylater Kelemahan --> trf ke bank minimal 50 ribu , pencairan dana ke rekening relatif lama Dan masih banyak lagi</p> 	<h3>Pengertian QRIS</h3> <p>Quick Response Code Indonesian Standard disingkat QRIS adalah penyatuan berbagai macam QR dari berbagai Penyelenggara Jasa Sistem Pembayaran (PJSP), dengan menggunakan QR code.</p> <p>Fungsi QRIS adalah untuk memudahkan proses transaksi dengan QR code agar lebih cepat, dan terjaga keamanannya.</p> 
 <h3>QRIS</h3> <p>Kelebihan Qris</p> <ol style="list-style-type: none">1. Dapat digunakan oleh siapapun dan transaksi mudah dan bisa langsung masuk ke rekening merchant.2. Transaksi cepat karena hanya dari scan barcode3. Terhindar dari uang palsu <p>Kelemahan</p> <ol style="list-style-type: none">1. Nominal transaksi terbatas maks 2 jt2. Harus teliti dengan jumlah yang disepakati (apakah benar masuk/tidak	<h3>Ada pertanyaan?</h3> 

List Pertanyaan dalam Proses Perekrutan Karyawan

Terdapat list pertanyaan yang disampaikan pada UMKM untuk ditujukan kepada kandidat karyawannya sebagai berikut:

1. Ceritakan atau perkenalkan diri (kandidat)!
2. Apa yang anda (kandidat) ketahui mengenai (Nama UMKM)?
3. Apa kelebihan dan kekurangan yang anda (kandidat) miliki yang terkait dengan posisi yang anda (kandidat) lamar?
4. Mengapa anda (kandidat) tertarik dengan posisi pada (Nama UMKM) ini?
5. Kontribusi apa yang dapat anda (kandidat) berikan untuk (Nama UMKM)?
6. Berapa gaji yang anda (kandidat) inginkan?
7. Apakah anda (kandidat) memiliki ide unik baru atau rencana untuk kedepannya pada (Nama UMKM)?
8. Apa yang anda (kandidat) lakukan ketika menghadapi masalah dalam pekerjaan di (Nama UMKM)?
9. Apakah anda (kandidat) bersedia jika diminta lembur atau bekerja di akhir pekan atau libur nasional?
10. Mengapa anda (kandidat) resign atau keluar dari pekerjaan sebelumnya?

Syarat Perizinan Dagang dan Kepengurusan BPOM untuk UMKM

Terdapat persyaratan yang ditujukan kepada UMKM terkait perizinan dagang serta kepengurusan BPOM sebagai berikut:

PERSYARATAN PENERBITAN SURAT IZIN USAHA PERDAGANGAN (SIUP)

➤ PERORANGAN (BARU)

1. Surat Permohonan;
2. Foto Copy KTP Pemohon;
3. Foto Copy NPWP (Pelaku usaha yang melakukan usaha di daerah/cabang wajib memiliki NPWP cabang yang dikeluarkan oleh Kantor Pelayanan Pajak Pratama setempat);
4. Foto Copy Surat Keterangan Domisili Usaha asli yang masih berlaku yang di tanda tangani oleh lurah dan camat atau fotocopy yang dilegalisir Kecamatan;
5. Surat Kuasa apabila dikuasakan pengurusannya (Materai 6000);
6. Siup Lama Asli atau FotoCopy (Jika hilang dilampirkan Surat Keterangan Polres Kota Bekasi);
7. Pas foto Direktur ukuran 3 x 4 berwarna (2 lembar);
8. *Surat Pernyataan keterangan tempat usaha dan pernyataan berkas sesuai aslinya dari pemohon(Materai 6000).*

➤ PERORANGAN (DAFTAR ULANG)

1. Surat Permohonan;
2. Foto Copy KTP Pemohon;
3. Foto Copy NPWP (Pelaku usaha yang melakukan usaha di daerah/cabang wajib memiliki NPWP cabang yang dikeluarkan oleh Kantor Pelayanan Pajak Pratama setempat);
4. Foto Copy Surat Keterangan Domisili Usaha asli yang masih berlaku yang di tanda tangani oleh lurah dan camat atau fotocopy yang dilegalisir Kecamatan;
5. Surat Kuasa apabila dikuasakan pengurusannya (Materai 6000);
6. Siup Lama Asli atau FotoCopy (Jika hilang dilampirkan Surat Keterangan Polres Kota Bekasi);

-
7. Pas foto Direktur ukuran 3 x 4 berwarna (2 lembar);
 8. *Surat Pernyataan keterangan tempat usaha dan pernyataan berkas sesuai aslinya dari pemohon(Materai 6000).*

➤ **BADAN HUKUM (BARU)**

1. Surat Permohonan Kop Perusahaan;
2. Foto Copy KTP Direktur;
3. Foto Copy Akta Pendirian (untuk PT melampirkan SK pengesahan dari Kementerian Hukum dan HAM ,untuk CV sudah terdaftar di Pengadilan Negeri Kota Bekasi dan akte perubahan dengan SK pengesahan;
4. Foto Copy NPWP (Pelaku usaha yang melakukan usaha di daerah/cabang wajib memiliki NPWP cabang yang dikeluarkan oleh Kantor Pelayanan Pajak Pratama setempat);
5. Foto Copy Surat Keterangan Domisili Usaha asli yang masih berlaku yang di tanda tangani oleh lurah dan camat atau fotocopy yang dilegalisir Kecamatan;
6. Permohonan modal setor dan nilai kekayaan bersih perusahaan (tidak termasuk tanah dan bangunan usaha \geq 1 milyar) melampirkan izin gangguan;
7. Surat Kuasa apabila dikuasakan pengurusannya (Materai 6000);
8. Foto Direktur ukuran 3 X 4 berwarna (2 Lembar);
9. Perubahan modal setor di buat neraca di tanda tangan direktur dan direktur keuangan (Wamerking atau pengesahan / legalisasi dari notaris);
10. Surat Pernyataan keterangan tempat usaha dan pernyataan berkas sesuai aslinya dari pemohon (Materai 6000).

➤ **BADAN HUKUM (DAFTAR ULANG)**

1. Surat Permohonan Kop Perusahaan;
2. Foto Copy KTP Direktur;

-
3. Foto Copy Akta Pendirian dan Akta Perubahan Jika berbentuk PT dilampirkan SK Pengesahan/Surat Pemberitahuan Perubahan dari Menkumham, Jika berbentuk CV SK Pengesahan dari Pengadilan Negeri Kota Bekasi;
 4. Foto Copy NPWP (Pelaku usaha yang melakukan usaha di daerah/cabang wajib memiliki NPWP cabang yang dikeluarkan oleh Kantor Pelayanan Pajak Pratama setempat);
 5. Foto Copy Surat Keterangan Domisili Usaha asli yang masih berlaku yang di tanda tangani oleh lurah dan camat atau fotocopy yang dilegalisir Kecamatan;
 6. Surat Kuasa apabila di Kuasakan Pengurusannya (Materai 6000);

➤ **BADAN HUKUM (BARU)**

1. Surat Permohonan Kop Perusahaan;
2. Foto Copy KTP Direktur;
3. Foto Copy Akta Pendirian (untuk PT melampirkan SK pengesahan dari Kementerian Hukum dan HAM ,untuk CV sudah terdaftar di Pengadilan Negeri Kota Bekasi dan akte perubahan dengan SK pengesahan;
4. Foto Copy NPWP (Pelaku usaha yang melakukan usaha di daerah/cabang wajib memiliki NPWP cabang yang dikeluarkan oleh Kantor Pelayanan Pajak Pratama setempat);
5. Foto Copy Surat Keterangan Domisili Usaha asli yang masih berlaku yang di tanda tangani oleh lurah dan camat atau fotocopy yang dilegalisir Kecamatan;
6. Permohonan modal setor dan nilai kekayaan bersih perusahaan (tidak termasuk tanah dan bangunan usaha \geq 1 milyar) melampirkan izin gangguan;
7. Surat Kuasa apabila dikuasakan pengurusannya (Materai 6000);
8. Foto Direktur ukuran 3 X 4 berwarna (2 Lembar);
9. Perubahan modal setor di buat neraca di tanda tangan direktur dan direktur keuangan (Wamerking atau pengesahan / legalisasi dari notaris);
10. Surat Pernyataan keterangan tempat usaha dan pernyataan berkas sesuai aslinya dari pemohon (Materai 6000).

➤ **BADAN HUKUM (DAFTAR ULANG)**

1. Surat Permohonan Kop Perusahaan;
2. Foto Copy KTP Direktur;

3. Foto Copy Akta Pendirian dan Akte Perubahan Jika berbentuk PT dilampirkan SK Pengesahan/Surat Pemberitahuan Perubahan dari Menkumham, Jika berbentuk CV SK Pengesahan dari Pengadilan Negeri Kota Bekasi;

3. Foto Copy Akta Pendirian dan Akte Perubahan Jika berbentuk PT dilampirkan SK Pengesahan/Surat Pemberitahuan Perubahan dari Menkumham, Jika berbentuk CV SK Pengesahan dari Pengadilan Negeri Kota Bekasi;
4. Foto Copy NPWP (Pelaku usaha yang melakukan usaha di daerah/cabang wajib memiliki NPWP cabang yang dikeluarkan oleh Kantor Pelayanan Pajak Pratama setempat);
5. Foto Copy Surat Keterangan Domisili Usaha asli yang masih berlaku yang di tanda tangani oleh lurah dan camat atau fotocopy yang dilegalisir Kecamatan;
6. Surat Kuasa apabila di Kuasakan Pengurusannya (Materai 6000);

