

**LAPORAN KEGIATAN
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT**



**SEKOLAH WIRAUSAHA AISYIAH
KABUPATEN TEGAL**

Dosen Pelaksana:

1. Dr. Gunistyoy, MM
2. Jaka Waskito, S.E., M.Si
3. Yanti Puji Astutie, S.E., M.Si., CMA

**Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Pancasakti Tegal**

2021

DAFTAR ISI

Pendahuluan.....	1
Surat penugasan.....	2
Materi Kegiatan.....	5
Daftar Hadir.....	40
Dokumentasi.....	41

**PENDAHULUAN
LAPORAN KEGIATAN
SEKOLAH WIRAUSAHA AISYIAH
KABUPATEN TEGAL**

Setiap pribadi memiliki kesempatan menjadi pengusaha atau pelaku UMKM. Begitu juga dengan wanita. Sudah banyak contoh wanita pengusaha dari Indonesia yang telah sukses menjalankan berbagai bentuk usaha bahkan sampai mendunia, seperti Mooryati Soedibyo, Arini Subiyanto, Kartini Mulyadi, dan lain-lain. Untuk bisa menjadi pengusaha dibutuhkan bekal selain modal uang dan keterampilan khusus, yaitu ilmu pengetahuan tentang bisnis. Dengan pengetahuan tersebut diharapkan para wanita Indonesia bisa menjadi andalan sumber penghasilan rumah tangga selain suami. Pelatihan dan workshop kali ini diharapkan dapat memberikan wawasan bagi wanita anggota Aisyiah Kabupaten Tegal agar terus dapat mengembangkan usaha seiring perkembangan lingkungan bisnis.

Salah satu perkembangan yang tidak dapat dihindari adalah Teknologi Informasi. Digitalisasi sudah merambah ke dunia bisnis dan para pelaku usaha harus mau beradaptasi dengan perkembangan tersebut. Salah satu yang dapat dilakukan adalah melakukan pemasaran menggunakan e-commerce atau menjual secara online. Data e-price menunjukkan bahwa nilai transaksi e-commerce Indonesia tahun 2019 mencapai 10,9 miliar dolar Amerika atau Rp145,2 Triliun. Urutan konten penjualan online yang banyak dikunjungi adalah: Lazada, Tokopedia, Bukalapak, Shopee, dan Blibli. Konten-konten tersebut dapat diakses dari berbagai perangkat mulai dari computer/PC, HP maupun tab, selama masih terhubung dengan internet. Wilayah transaksi terbesar adalah di pulau Jawa dan Bali.

Pada pelatihan kali ini para wanita anggota Aisyiah Kabupaten Tegal diberikan workshop praktik langsung membuka toko online di Tokopedia, dimulai dari membuka, mengunggah foto, dan mengirim barang. Diharapkan dengan pelatihan ini usaha para peserta pelatihan akan semakin maju dan berkembang.



SURAT – TUGAS
No.133/K/A/FEB/UPS/VI/2021

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pancasakti Tegal menugaskan kepada :

N a m a : Yanti Puji Astuti, SE, M.Si
Status : Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pancasakti Tegal.
Tugas : Sebagai Narasumber Kegiatan Sekolah Wirausaha Aisyiyah (SWA) yang diselenggarakan oleh Majelis Ekonomi dan Ketenagakerjaan Pimpinan Daerah Aisyiyah Kabupaten Tegal
Hari/ Tanggal : Rabu / 9 Juni 2021
Tempat : Gedung Pimpinan Daerah Aisyiyah (PDA) Kabupaten Tegal
Jalan Hos. Cokroaminoto Slawi

Demikian harap dilaksanakan dengan sebaik-baiknya.

Tegal, 2 Juni 2021

Dekan,



Dr. Dien Noviany Rahmatika
Dr. Dien Noviany Rahmatika, S.E, M.M.A.k, CA.

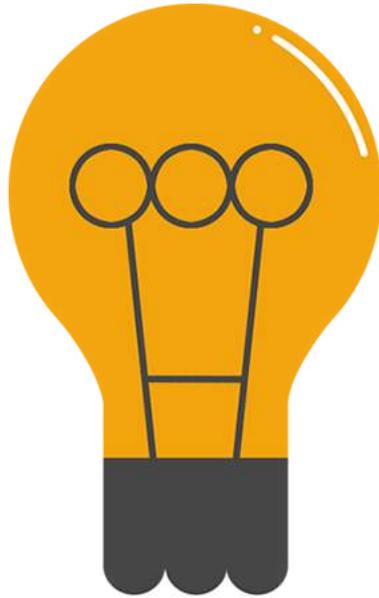
NIDN.0628117502

Telah melaksanakan Tugas dengan baik
Tegal,2021

.....

RUNDOWN KELAS WIRAUSAHA
Angkatan II (21 Juni 2021 – 24 Juni 2021)

No	Waktu	Materi	Narasumber	Keterangan
1.	Senin, 21 Juni 2021 Pukul : 14.00 – 15.00 Pukul : 15.00 – 16.00	- Membangun jiwa wirausaha - Merencanakan proses produksi	DR. Gunistiyo, M.Si	Dosen UPS
2.	Selasa, 22 Juni 2021 Pukul : 13.30 – 14.30 Pukul : 14.30 – 15.30 Pukul : 15.30 – 16.30	Tata Kelola Keuangan UMKM - Kesalahan dalam usaha - Membangun jejaring usaha	Jaka Washito, SE, M.Si	Dinas Perdagangan, Industri dan Koperasi Dosen UPS
3.	Rabu, 23 Juni 2021 Pukul : 13.30 – 14.30 Pukul : 14.30 – 15.30	- Marketing Online - Keaisiyahan	Yanti Puji Astuti, SE, M.Si Dra. Hj. Sri Purwaningsih, Apt	Dosen UPS PDA
4.	Kamis, 24 Juni 2021 Pukul : 13.00 - 17.00	Kunjungan Usaha	LPK La Shinta Pangkah	Refrensi dari UMKM



MEMBANGUN JIWA WIRAUSAHA WANITA AISYIYAH

Memasarkan Produk di Era DIGITAL

Yanti Puji Astutie, S.E., M.Si., CMA
Universitas Pancasakti Tegal



Paradigma

Apa yang Anda lihat dari gambar di samping ini?

Menjadi Wanita Wirausaha?



The most successful entrepreneurs I know are optimistic. It's part of the job description.

– Catherine Fake, Founder Flickr



Berbagai paradigma Wrausahawan



Mapan



Banyak uang



Senyum terus



Sukses



Santai



Hiduonya susah



Banyak utang



Mumet/susah senyum



Kerja keras



Sibuk

Wirausahawan



Seseorang yang menciptakan bisnis baru dengan mengambil risiko dan ketidakpastian demi mencapai keuntungan dan pertumbuhan yang signifikan dengan cara mengidentifikasi peluang dan menggabungkan sumber daya untuk dikapitalisasikan



Jenis Wirausahawan

- Wirausaha muda
- **Wirausaha perempuan**
- Wirausaha minoritas
- Wirausaha imigran
- Wirausaha paruh waktu
- Wirausaha rumah tangga
- Usaha keluarga
- Wirasutri
- Wirausaha korban PHK
- Wirausaha sosial, dll

Ciri Wirausahawan

- Memiliki hasrat untuk bertanggung jawab
- Mau mengambil risiko
- Percaya diri
- Ingin tahu yang besar
- Energik
- Orientasi masa depan
- Keterampilan berorganisasi
- Menilai prestasi lebih tinggi dari uang

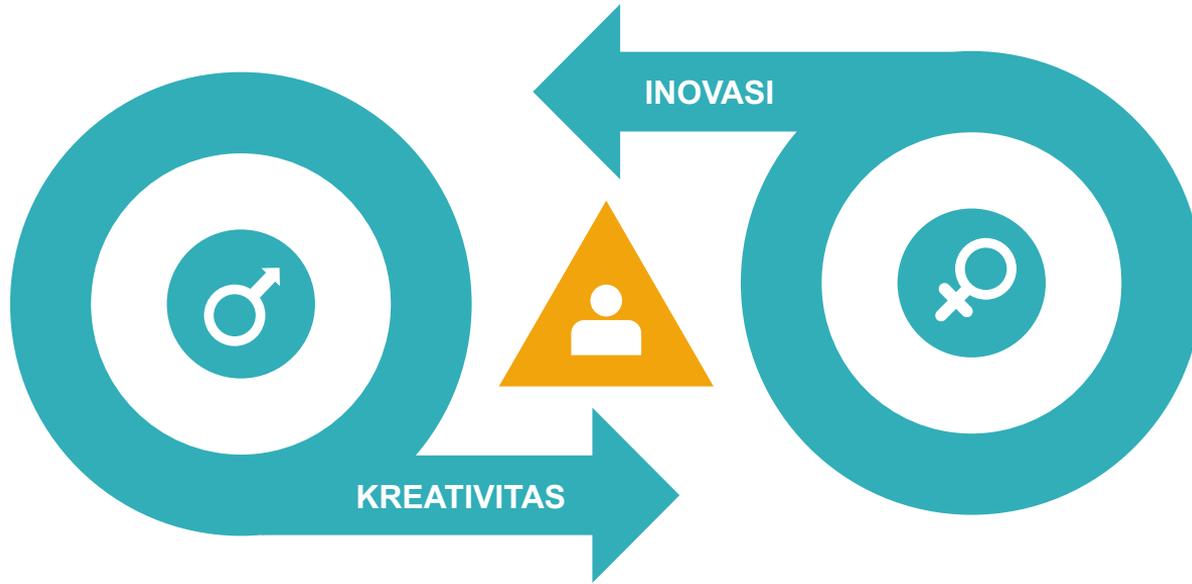
Usaha Minyak Tawon, Bertahan > 100Tahun

Apa rahasia PT. Tawon
Jaya Makasar?



Wirausaha

Memutuskan



Perencanaan Strategis Kewirausahaan



Bentuk Usaha & Legalitas yang Dipersiapkan

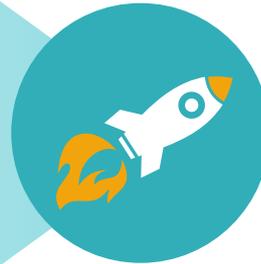
01
Usaha Perorangan

02
Firma

03
CV

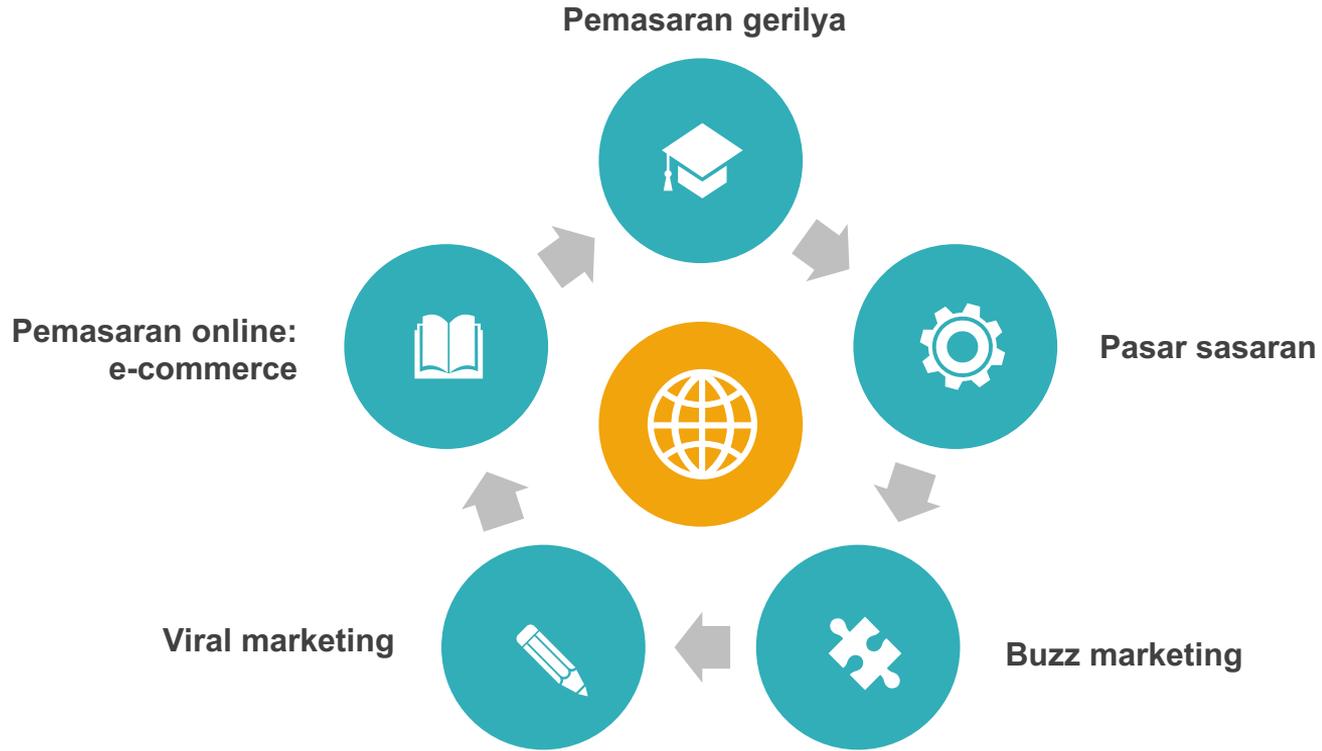
04
PT

05
Koperasi

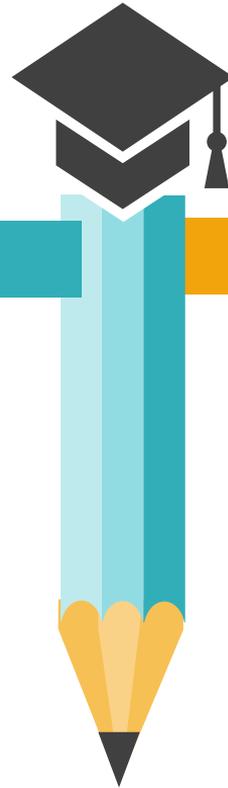


- Tanda daftar perusahaan
- SIUP
- Surat Ijin Gangguan (HO)
- NPWP

Jenis Pemasaran



Pemasaran



Pemasaran Tradisional

- Orientasi ke pelanggan
- Pendekatan top-down, segmentasi, targeting, positioning
- Bauran pemasaran
- Riset formal

Pemasaran Entrepenuerial

- Orientasi ke inovasi
- Pendekatan bottom-up; sasaran ke pelanggan terbatas, ekspansi lebih jauh
- Pemasaran interaktif, penjualan langsung dan penunjukan (referrals)
- Jejaring informal

E-Commerce

Kelebihan

- Menurunkan biaya pemasaran
- Hemat waktu
- Informasi tersedia luas
- Invoice secara elektronik

Metode

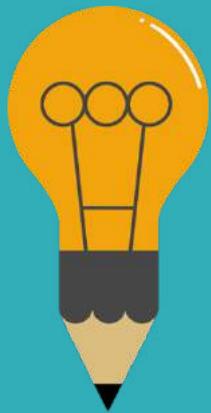
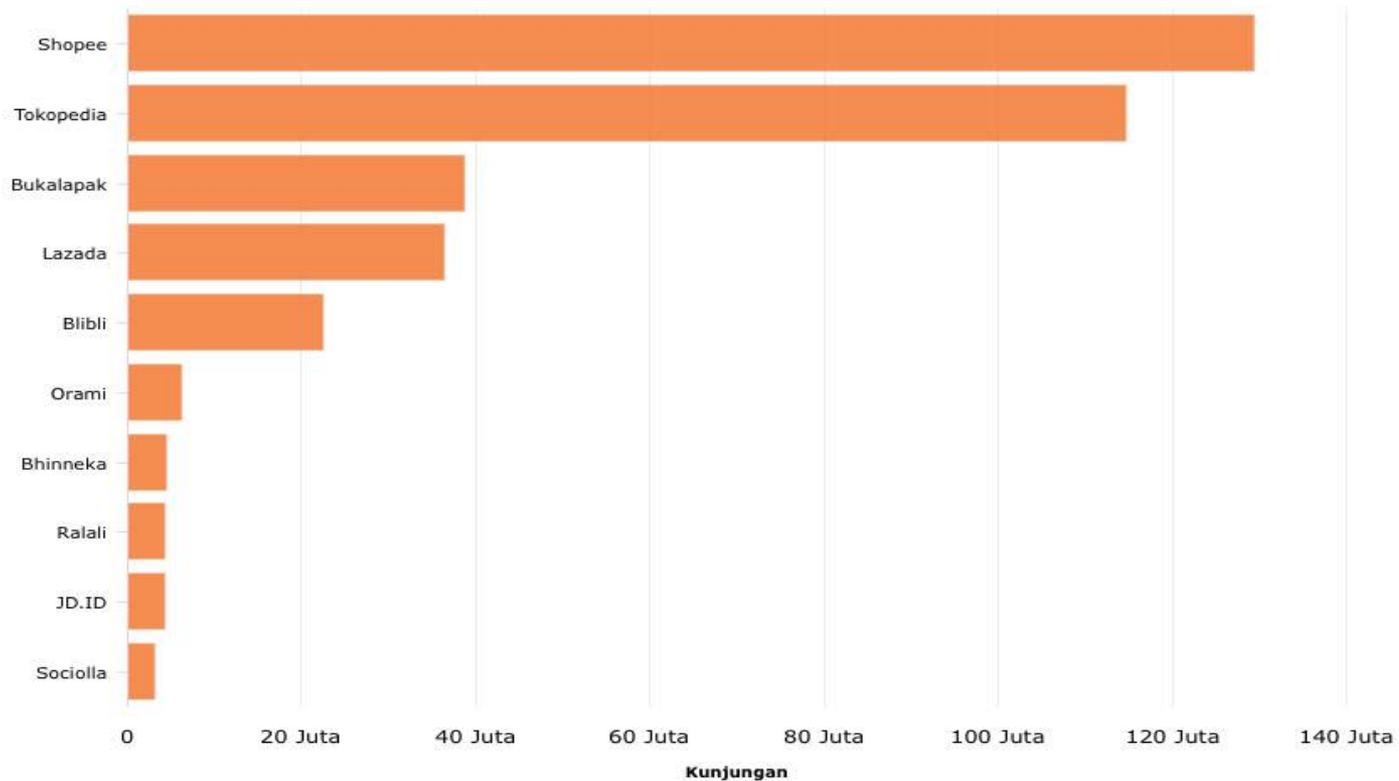
Membuat web sendiri

Melalui social media: Facebook, Instagram, twitter, dll

Bergabung dengan toko online dengan rekening bersama: Tokopedia, Bukalapak, Shopee, Lazada, Zalora, Blibli, Go-food, dll

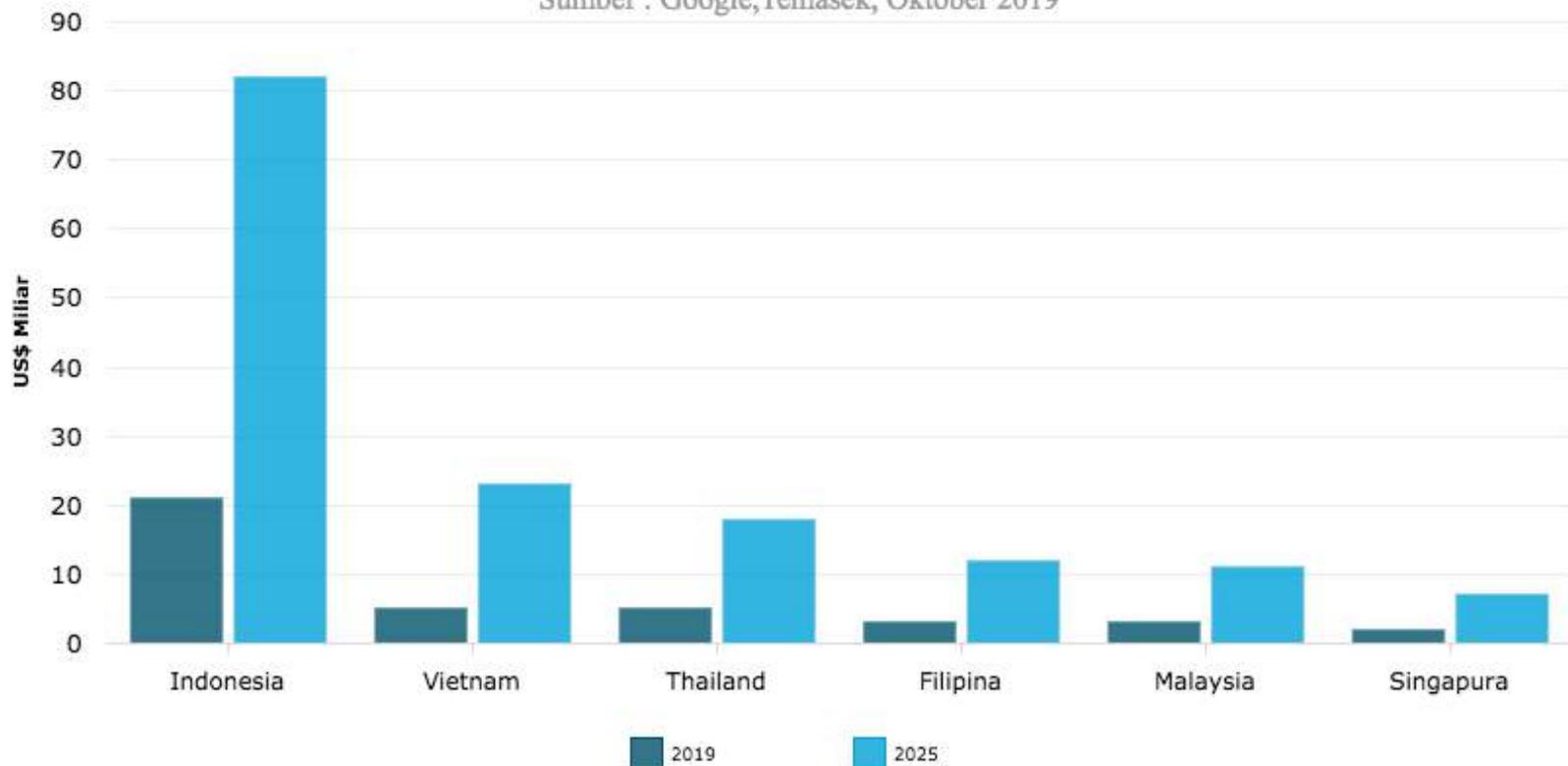
E-Commerce Terbaik di Indonesia

Pengunjung Bulanan Situs E-Commerce (Kuartal IV 2020)

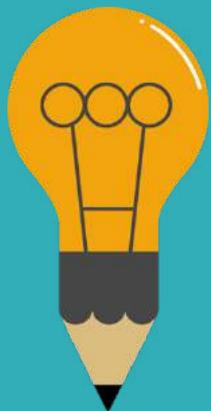
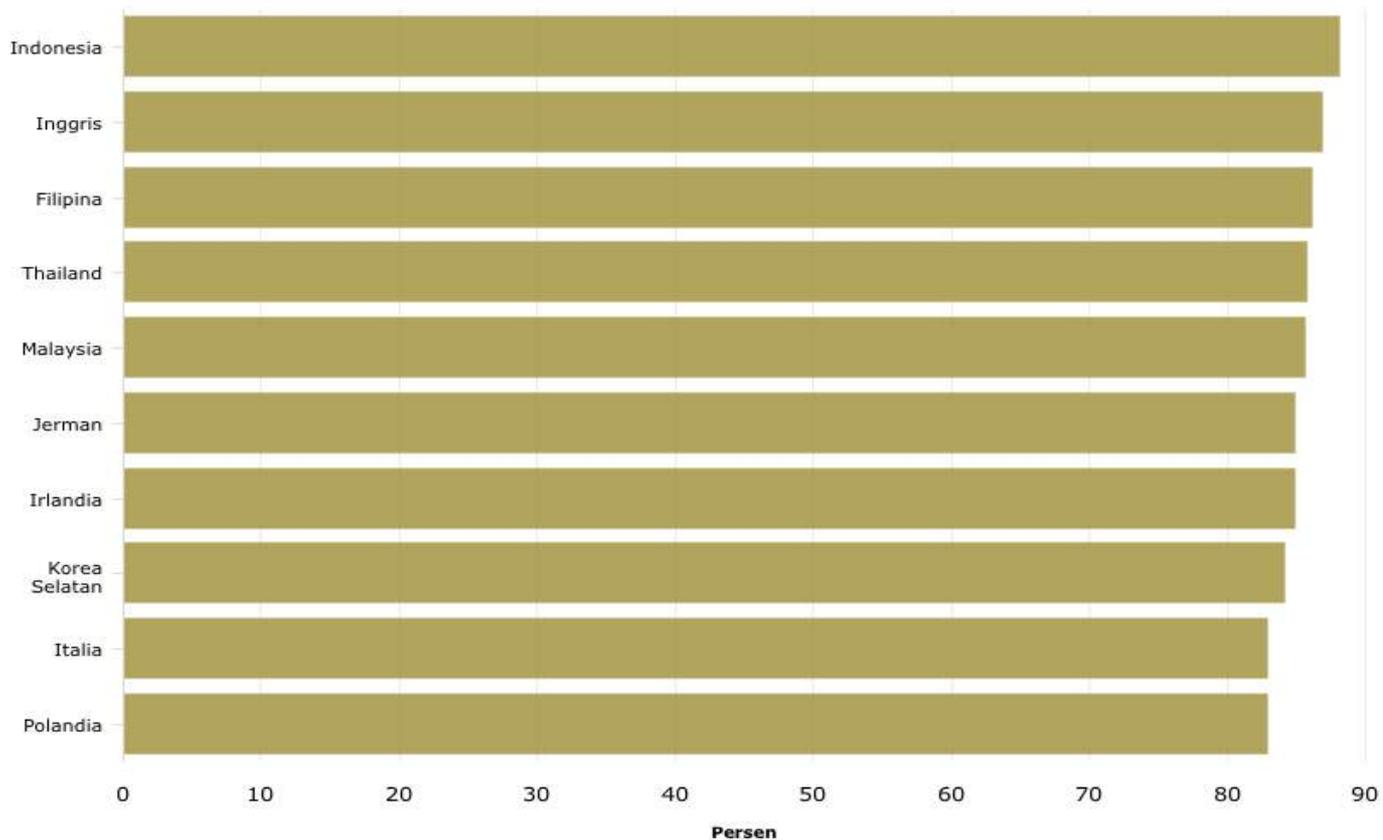


Nilai Transaksi Digital Perdagangan Elektronik

Sumber : Google, Temasek, Oktober 2019



10 Negara dengan Persentase Penggunaan E-Commerce Tertinggi di Dunia (April 2021)



Julia Anas: Dongkrak Penjualan Berkat Digital



- Sempat divonis kanker usus jadi titik balik hidup **Julia Anas** (43), ibu 3 anak ini. “Untungnya, setelah mencari second opinion, ternyata saya terkena radang usus yang salah satu pemicunya adalah alergi susu yang sering saya konsumsi sehingga perut saya kolik berkepanjangan,” kata Julia. Selain diharuskan mengganti susu dengan yoghurt, ia juga dianjurkan untuk mengonsumsi makanan sehat tanpa pengawet dan tambahan zat kimia lainnya. Kerepotan menyeleksi bahan pangan ini membuatnya terpikir untuk menjual produk-produk bagi mereka yang punya diet tertentu.
- Tahun 2012, Julia mulai memajang produk granola buatannya yang ramah kolesterol, yogurt smoothies, gluten-free vegan cookies, dan gluten-free brownies di profil dan status Blackberry miliknya yang selanjutnya berkembang ke media Facebook (Julia R Anas) dan Instagram (@sobat_mommy).
- Untuk menjaga produknya agar tak cepat basi, Julia memperhatikan betul proses pemanggangan cookies-nya, harus sampai matang betul dan pengemasan yang baik dan bersih . Untungnya karena tak menggunakan telur, tekstur cookies-nya jadi tak mudah rapuh. Sejauh ini , Julia mengandalkan pengiriman menggunakan jasa ekspedisi umum. Granola atau cookies-nya cukup ‘tahan banting’ karena dikemas dengan stoples tebal berkualitas baik.
- Saat ini Julia baru berani jualan berdasarkan pesanan saja. “Saya pilih berjualan di media sosial karena mudah dan tak perlu mengeluarkan biaya promosi,” akunya.
- “Dari yang awalnya pesanan datang hanya 2-3 stoples seminggu sebelum aktif di media sosial, sekarang dalam sehari saya bisa produksi sekitar 10 stoples granola, 5 stoples cookies, dan 3 loyang brownies,” kata Julia, yang kini bisa menjual hingga ke Jabodetabek, Surabaya, Palembang, dan Kalimantan.

Terbiasa mendapat perawatan tubuh natural sejak kecil dari neneknya, **Ni Kadek Eka Citrawati** yang berkulit sangat sensitif ini tergelitik ingin menjual produk - produk body care yang aman tanpa kandungan pewarna, pengawet, dan bahan kimia lainnya yang merugikan kesehatan. Belajar secara autodidak dari pustaka dan warisan keluarganya tentang pembuatan sabun dan krim lulur, Ni Kadek mulai mengolah sabun berbahan dasar virgin coconut oil (VCO) sehingga tidak mengiritasi kulit, dan berbagai krim lulur dari ekstrak bunga dan buah-buahan seperti frangi pangi, cempaka, lidah buaya, kenanga, mawar, lavender, jasmine, kelapa, avokad, bengkuang, dan banyak lagi secara home made.

“Waktu pertama terjun di bisnis ini tahun 1993, masih belum banyak penjual body care organik. Saat itu memang belum banyak konsumen lokal yang tertarik pada produk natural,” kisahnya. Ni Kadek akhirnya mengandalkan penjualan secara online tahun 1997 untuk meraih pasar luar negeri karena sepi nya order dari pasar domestik.

Ketika pesanan sudah mulai banyak datang dari negara-negara seperti Eropa, Jepang, Taiwan, dan Australia, Ni Kadek berusaha meningkatkan kualitas produk nya agar berdaya saing tinggi dengan mengikuti pelatihan pengolahan warisan budaya di negeri Belanda. “Di sana saya belajar membuat produk organik yang tahan lama tanpa menggunakan pengawet, mengemas dan memproses agar tak banyak mikroba,” katanya.

Peraih EY Entrepreneurial Winning Woman 2014 dan finalis Wanita Wirausaha Femina-Mandiri 2013 ini kini telah memiliki pabrik dengan 40 karyawan dan sukses meraih omzet hingga Rp500 juta per bulan dengan profit sebesar 15%. Produknya pun sekarang sudah diterima pasar domestik dengan baik dan telah berstandar ISO serta didaftarkan ke Dinas Kesehatan (2005) dan Balai POM (2007). Rangkaian produknya, mulai dari body care, hair care, facial care, dan foot care yang kebanyakan berbahan dasar VCO, tak menimbulkan alergi dan cocok untuk pemilik kulit sensitif.

Ni Kadek Eka Citrawati: dari Bali Mendunia

Produk Bali Alus



Membuat Akun Tokopedia

- Untuk dapat melakukan transaksi jual-beli online di Tokopedia, Anda harus memiliki akun Tokopedia terlebih dahulu. Caranya sangat mudah, Anda cukup mengikuti langkah-langkah mudah di bawah ini:
 1. Klik tombol “**Daftar**” yang ada di sisi kanan *header menu*
 2. Isi semua data yang diperlukan pada formulir pendaftaran, lalu klik tombol “**Bergabung**”
 3. Akan muncul pemberitahuan untuk mengaktifkan akun kamu. Buka email konfirmasi yang dikirimkan Tokopedia lalu klik tombol “**Aktifkan Akun Anda**”
- Setelah itu, Anda akan masuk ke halaman pemberitahuan yang menyatakan bahwa akun Tokopedia Anda sudah aktif, dan kini Toppers sudah dapat melakukan transaksi jual-beli online di Tokopedia.



Informasi Toko ✕

Toko beroperasi pukul 09:00-16:00 WIB. Pesanan yang lewat pukul 16:00 akan diproses saat toko beroperasi kembali.



 **Chemposite store** 🏆🏆🏆🏆
Dibalas ± 6 menit 📍 Kota Surabaya **1.8K Followers**

[Follow](#) [Chat Penjual](#) [Info Toko](#) 

Produk Terjual ⓘ **38.9K**

Nilai Kualitas Produk **4.9** ★★★★★ (5809 Ulasan)
[Lihat statistik toko](#) 

Produk

Ulasan



Jual Beli Mudah Hanya di Tokopedia

Gabung dan rasakan kemudahan bertransaksi di Tokopedia

Daftar Sekarang

Sudah punya akun Tokopedia? [Masuk](#)

 Facebook

 Google

atau daftar dengan

Phone Number or Email

Example: email@tokopedia.com

Daftar

Dengan mendaftar, saya menyetujui
[Syarat dan Ketentuan](#) serta [Kebijakan Privasi](#)



Verifikasi



Masukkan Kode Verifikasi

Kode verifikasi telah dikirim melalui e-mail ke
sabineziyahalide@gmail.com.

Tidak menerima kode? [Kirim ulang](#)

Hal Lain yang Disiapkan

Ada contact person, no HP

Gunakan smart phone supaya lebih praktis

Nomor rekening di Bank

Menghubungi perusahaan pengiriman paket untuk bekerja sama

Cara pembungkusan yang aman selama pengiriman

Mengisi Laman Toko

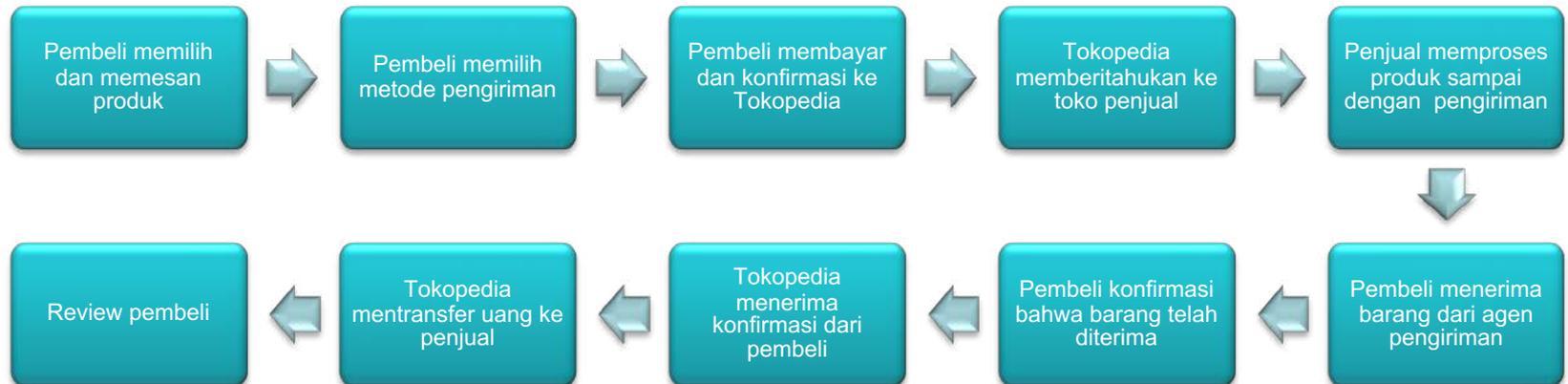
- Buat nama toko yang menarik, beri foto
- Memiliki rekening bank yang didaftarkan di Tokopedia untuk transfer pembayaran dari pelanggan

Foto produk dengan kamera yang bagus

- Upload foto produk beserta dengan judul produk, keterangan dan harga
- Isi berbagai alternatif pengiriman beserta harga ke setiap lokasi (kota) tujuan → pos, JNE, Tiki, J&T, Sicepat, Gesit, dll, buka web cektarif.com



Mekanisme Penjualan



Membuat Pembeli Terkesan

Pengepakan barang harus rapih dan kuat sampai tujuan

Penjual memiliki respon cepat

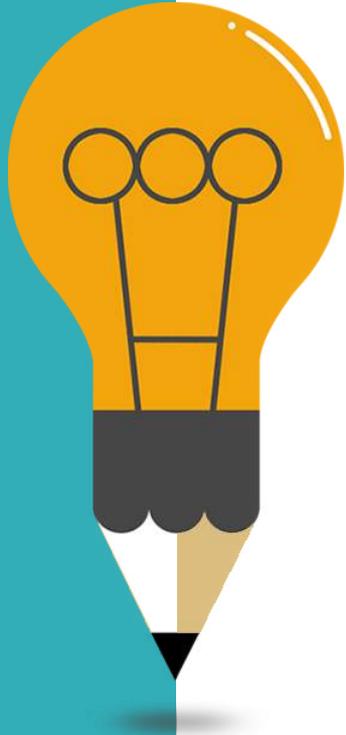
Penjual ready stock

Penjual ramah

Penjual memiliki banyak pilihan produk



Packing aman dan menarik



Workshop Praktik Memotret Produk

Alat yang dibutuhkan



Kamera/HP



Background



Pernak Pernik
tambahan

Tips Memotret

Fokus ke produk

Cahaya cukup

Posisi kamera dengan
produk pas





Es KOPI SUSU

Kopi, Gula Aren, Kuning Nabati, Susu



Terima Kasih
Selamat Berwirausaha









**DAFTAR HADIR PESERTA
PELATIHAN SWA
PACUL, 21 - 24 JUNI 2021**

2

NO	NAMA	CABANG	TTD
1	AS Budiyati	Kramat II	
2	Romlah	"	
3	Sri Bekti	"	
4	Aminah	"	
5	Restuningsih	"	
6	Nurhayati	Mejalesem Barat	
7	PIPAH	"	
8	Umayati	Talang II	
9	Suninyati	Talang II	
10	Murul	Adiwarna	
11	Kholifah	"	
12	Ketias. Lati	w. Sawa	
13	Tuti Alawiyah	Pacul	
14	Warningsih	Kramat I	
15	Aqidatu	Kramat I	
16	Muhterni	Kramat I	
17	Siti Subharlat	Batasreng	
18	Muchayati	Adiwarna	
19	Juwariyah	Adiwarna	
20			
21			

Pacul, 23 Juni 2021

Panitia