



SURAT TUGAS	Nomor Dokumen	FM.SD.FE.007
	Nomor Revisi	-
	Tgl. Berlaku	Maret 2013
	Nomor Surat	47b/ST/FE-UBL/X/2018
	Halaman	1

Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Bandar Lampung dengan ini memberi tugas kepada :

- N a m a** : 1. Dr. H.M. Achmad Subing, SE.,MSI
2. Dra. Endang Siswati Prihastuti, M.S.
3. Dr. Defrizal, SE., MM

Jabatan : Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bandar Lampung

Untuk melaksanakan pengabdian pada masyarakat yaitu Memberikan Penyuluhan mengenai Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dan Pemasaran hasil kerajinan kepada masyarakat kelurahan Sukamaju Kecamatan Telukbetung Timur Bandar Lampung pada tanggal 28-29 Mei 2016 sesuai dengan surat permintaan Kepala Kelurahan Sukamaju No. 45/SH/KSM/X/2018 tanggal 3 Oktober 2018

Kepada yang bersangkutan setelah melaksanakan tugas pengabdian diwajibkan menyampaikan laporan secara tertulis kepada Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bandar Lampung.

Demikian surat tugas ini kami sampaikan untuk dilaksanakan, atas kerjasamanya kami ucapkan terimakasih

Bandar Lampung, 18 Oktober 2018

FAKULTAS EKONOMI & BISNIS
UBL
SOLUTION FOR PRESENT AND FUTURE

Dr. Andala Rama Putra Barusman, SE., MA.Ec.

HALAMAN PENGESAHAN

1. a. Judul Pengabdian : Penyuluhan Kegiatan Peningkatan perekonomian Masyarakat pengrajin emping Melinjo Kelurahan Suka Maju Kecamatan Telukbetung Timur Bandar Lampung
- b. Bidang Studi : Manajemen
2. Nara Sumber/Pemateri
- a. Nama Lengkap : Dr. H.M. Achmad Subing, SE, MSI
- Jenis Kelamin : Laki-laki
 - NIDN : 005055901
 - Pangkat/ Gol : Penata Tingkat I/IIId
 - Jabatan Fungsional : Lektor
- b. Nama Lengkap : Dra. Endang Siswati Prihastuti, MS
- Jenis Lelamin : Perempuan
 - NIDN : 0021035806
 - Pangkat/Gol : Penata/IIIc
 - Jabatan Fungsional : Lektor
- c. Nama Lengkap : Dr. Defrizal, SE, MM
- Jenis Kelamin : Laki-laki
 - NIDN : 0214016701
 - Pangkat/Gol : Penata/IIIc
 - Jabatan Fungsional : Lektor
- d. Fakultas/Program Studi: Ekonomi dan Bisnis/ Manajemen
- e. Perguruan Tinggi : Universitas Bandar Lampung
- f. Pusat Penelitian : LPPM Universitas Bandar Lampung
- g. Bidang Keahlian : Ekonomi Manajemen
- h. Waktu Pengabdian : 27-28 Oktober 2018
- i. Lokasi Pengabdian : Kelurahan Suka Maju Kec. Yelukbetung Timur Bandar Lampung
- j. Biaya Pengabdian : Rp 6 000.000
- k. Sumber dana : Mandiri

Bandar Lampung, 31 Oktober 2018

Pelaksana

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Bandar Lampung



1. Dr. H.M.Achmad Subing,SE, MS (

2. Dra. Eandang Siswati Prihastuti,MS(

Dr. Andala Rama Putra Barusman,SE,MAEc 3. Dr. Defrizal,SE, MM

Menyetujui,

Lembaga Penelitian dan Pengabdian pad Masyarakat

Universitas Bandar Lampung (LPPM) UBL



Dr. Hendri Dunan,SE,MM



UNIVERSITAS BANDAR LAMPUNG
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN PADA MASYARAKAT
(LPPM)

Jl. Z.A. Pagar Alam No : 26 Labuhan Ratu, Bandar Lampung Tilp: 701979
E-mail : lppm@ubl.ac.id

SURAT KETERANGAN

Nomor : 073 / S.Ket / LPPM-UBL / II / 2019

Kepala Lembaga Penelitian dan Pengabdian pada Masyarakat (LPPM) Universitas Bandar Lampung dengan ini menerangkan bahwa :

- | | |
|---------------------------------|--|
| 1. Nama | : Dr. M. Achmad Subing.,SE.,M.Si |
| 2. NIDN | : 0005055901 |
| 3. Tempat, tanggal lahir | : Sukadana, 05 Mei 1959 |
| 4. Pangkat, golongan ruang, TMT | : Penata Tingkat I,III/D, 01 Oktober 1998 |
| 5. Jabatan,TMT | : Lektor 01 Januari 2001. |
| 6. Bidang Ilmu | : Manajemen |
| 7. Jurusan / Program Studi | : Manajemen |
| 8. Unit Kerja | : Fak. Ekonomi dan Bisnis Universitas Bandar Lampung |

Telah melaksanakan Pengabdian Kepada Masyarakat dengan Judul

:"Penyuluhan mengenai Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dan Pemasaran Hasil Kerajinan Kepada Masyarakat Kelurahan Sukamaju Kecamatan Teluk Betung Timur Bandar Lampung"

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Bandar Lampung, 08 Februari 2019

Kepala LPPM-UBL

Dr. Hendri Dunan, SE.,M.M

Tembusan:

1. Rektor UBL (Sebagai Laporan)
2. Yang bersangkutan
3. Arsip



PEMERINTAH KOTA BANDAR LAMPUNG
KECAMATAN TELUKBETUNG TIMUR
KELURAHAN SUKAMAJU

Jalan RE. Maertadinata No.30 Kelurahan Sukamaju Kota Bandar Lampung

Nomor : 45/SWKSWX/2018

Bandar Lampung, 3 Oktober 2018

Lampiran: -

Prihal • Permohonan untuk menjadi pemateri
Penyuluhan

Kepada **Yth,**
Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Bandar Lampung

Bandar Lampung

Dengan hormat,

Dalam rangka merealisasi proyam Lanjutan kelurahan tahun 2018 yang meliputi kegiatan peningkatan perekonomian masyarakat pengajin Emping Kelurahan Sukamaju kecamatan Telukbetung Timur. Maka dengan hormat kami mengharapkan bantuan Dekan untuk mengirim 2 orang tenaga Pemateri Penyuluh pada Acara

Hari/ Tanggal : Sabtu-minggu/ 27-28 Oktober 2018

Wak-tu ..pukul 08.00 WIB (menyesuaikan denganjadwal terlampir)

Tempat .. Balai Pertemuan kelurahan sukamaju Kecamatan Telukbetung Timur
Bandar Lampung.

Demikian Permohonan kami dan atas kerjasama serta bantuannya kami ucapkan terimakasih.

Lurah Kelurahan Sukamaju, *f*

Eva Rosdjiana
Dra.Hj. Eva Rosdjiana, A. S.
NIP. 196110286198101 2001

JADWAL PENULUHAN

HARI/TGL	WAKTU	ACARA	PELAKSANA/INSTRUKTUR	KETERANGAN
27 Okt 2018	08.00 - 09.00	Pembukaan	Lurah	Seluruh Kelompok A dan B
	09.00 - 11.00	Materi Kiat menjadi Wirausahawan/UKM	Pemateri UBL	
	11.00 - 13.30	Istirahat, Sholat Jum'at		
	13.30 - 14.30	Diskusi, tanya-jawab	Instruktur UBL	Peserta Kelompok A Peserta Kelompok B
	14.30 - 15.15	Istirahat		
	15.15 - 17.00	Manajemen UKM	Instruktur UBL dan Petugas Kelurahan	
	17.00	Selesai untuk Kelompok A		
	08.30 - 11.00	Manajemen Pemasaran Emping	Pemateri UBL	
	11.00 - 12.30	Diskusi, tanya-jawab	Instruktur UBL dan Petugas Kelurahan	
	28 Okt 2018	12.30 - 13.30	Istirahat (ISOMA)	
13.30 - 16.00		Tinjauan pengrajin pengolahan Emping Melinjo	Instruktur UBL dan Kep. Kelurahan	
16.00 - 16.30		Istirahat		
16.30 s.d selesai		Penutupan	Lurah	

Bandar Lampung, 3 Oktober 2018

Lurah Kelurahan Sukamaju,



SURAT KETERANGAN

No. 28/PUSKOM-UBL/II/2018

Dengan ini, Pusat Komputer Universitas Bandar Lampung menerangkan bahwa pengabdian kepada masyarakat Dr. H.M. Achmad Subing, M.Si telah ter-upload dan dapat ditelusuri pada situs www.ubl.ac.id.

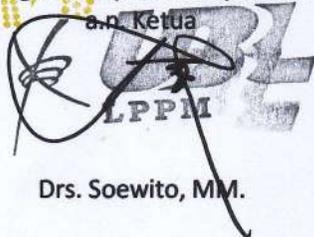
Adapun daftar pengabdian kepada masyarakat yang telah di-upload tersebut adalah sebagai berikut :

	Judul	Dipublikasi pada	Tahun	hyperlink
1.	Pembinaan Tentang Keselamatan dan Kesehatan Kerja (K3) pada Usaha Penggajian kayu (Samwill) Muncul .Iaya Abadi di Desa Sukoharjo Kecamatan Sekampung Kabupaten Lampung Timur pada tanggal 09 s/d 10 Desember 2017	Pengabdian Kepada Masyarakat	Desem-ber 2017	http://artikel.ubl.ac.id/index.php/PKM/article/view/927

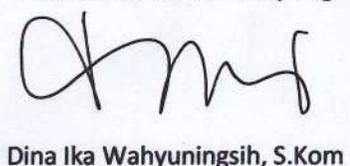
Demikian, surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya dan untuk dapat dipergunakan seperlunya.

Bandar Lampung, 09 Februari 2018

Mengetahui,
Lembaga Penelitian dan
Pengabdian pada Masyarakat

a.n. Ketua

LPPM
Drs. Soewito, MM.

Kepala Pusat Komputer
Universitas Bandar Lampung


Dina Ika Wahyuningsih, S.Kom

MEMBANGUN USAHA KECIL DAN MENENGAH (UKM)

Oleh : Dr. H. M. Achmad Subing, SE, MSi¹⁾

ABSTRAK

Dr. H. M. Achmad Subing, SE, MSi, Materi Penyuluhan Membangun Usaha Kecil dan Menengah untuk meningkatkan perekonomian masyarakat kelurahan Tanjung Baru Kecamatan Kedamaian Bandar Lampung. Materi penyuluhan ini di sampaikan kepada perwakilan 40 orang masyarakat selama dua hari pada tanggal 22-23 Oktober 2016 bertempat di Balai Desa Kelurahan Tanjung Baru Kecamatan Kedamaian Bandar Lampung.

Penyuluhan ini bertujuan membangkitkan semangat dan menambah pengetahuan masyarakat dalam berwirausaha dengan membentuk unit-unit usaha Kecil dan Menengah guna membantu peningkatan perekonomian masyarakat.

Materi Penyuluhan disampaikan dalam bentuk ceramah, Diskusi dan pelatihan yang meliputi : Pengertian UKM, Kreteria dikatakan UKM, Perlunya UKM, Syarat menjadi Pengusaha UKM, Cara memulai UKM yaitu dengan 1. Membuat tujuan Usaha, mencari ide usaha, menulis ide usaha, mengidentifikasi ide usaha, menyusun rencana kegiatan dan memulai usaha. Selanjutnya Strategi Untuk Mengembangkan Ukm Yang Dijalankan dengan cara: Pelaku UKM Harus Memiliki Jiwa Kepemimpinan Dalam Dirinya, Pelaku UKM Harus Mau Belajar Tentang Management, Pelaku UKM Harus Melakukan Marketing dan Branding (LOGO), Pelaku UKM Harus Mampu Beradaptasi, Pelaku UKM Harus Mampu Berinovasi.

Target yang di capai dari hasil penyuluhan ini di harapkan terdapat 50 % dari peserta penyuluhan sebanyak 40 peserta dapat memulai usaha dan mendirikan UKM mandiri sehingga perekonomian keluarga dapat di tingkatkan

PENGERTIAN

Usaha Kecil dan Menengah disingkat **UKM** adalah sebuah istilah yang mengacu ke jenis usaha kecil yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Dan usaha yang berdiri sendiri.

Menurut Keputusan Presiden RI no. 99 tahun 1998 pengertian Usaha Kecil adalah: “Kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dengan bidang usaha yang secara mayoritas merupakan kegiatan usaha kecil dan perlu dilindungi untuk mencegah dari persaingan usaha yang tidak sehat.”

Kriteria usaha kecil menurut UU No. 9 tahun 1995 adalah sebagai berikut :

1. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 200.000.000,- (Dua Ratus Juta Rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha
2. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 1.000.000.000,- (Satu Miliar Rupiah)
3. Milik Warga Negara Indonesia
4. Berdiri sendiri, bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang tidak dimiliki, dikuasai, atau berafiliasi baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Menengah atau Usaha Besar
5. Berbentuk usaha orang perorangan , badan usaha yang tidak berbadan hukum, atau badan usaha yang berbadan hukum, termasuk koperasi.

MENGAPA UKM DI PERLUKAN

- UKM adalah tulang punggung ekonomi Indonesia. Jumlah UKM hingga 2013 mencapai sekitar 72 juta.
UKM di Indonesia sangat penting bagi ekonomi karena menyumbang **60% dari PDB** dan menampung 97% **tenaga kerja**.
- Tetapi akses ke lembaga keuangan sangat terbatas baru 25% atau 13 juta pelaku UKM yang mendapat akses ke lembaga keuangan.
- Pemerintah Indonesia, membina UKM melalui Dinas Koperasi dan UKM, di masing-masing Provinsi atau Kabupaten/Kota.

SYARAT UTAMA MENJADI PENGUSAHA UKM

Keberhasilan seseorang menjadi pengusaha UKM karena memenuhi Syarat:

- a. Mampu mencari peluang usaha
- b. Sanggup menanggung Resiko usaha
- c. Mampu mendapatkan dan mengelola Modal
- d. Memiliki kemampuan manajemen

BAGAI MANA MEMULAI USAHA

Sebagian besar dari kita bertanya-tanya, kapankah waktu yang tepat untuk memulai usaha? Waktu terbaik untuk memulai usaha adalah “lima tahun yang lalu”, sehingga sekarang sudah merasakan manfaatnya, namun waktu terbaik kedua adalah dimulai dari sekarang.

Mendengar kata sekarang, terlintas di benak kita bahwa hal yang diperlukan pada awal mendirikan usaha adalah **modal, terutama modal Uang**. Namun apakah uang tersebut sudah ada saat “sekarang” ini? Jika tidak, maka Anda harus mempersiapkan usaha Anda “sekarang” diawali dengan:

1. Buat Tujuan

Tujuan ini membantu Anda untuk dapat menemukan apa yang ingin Anda raih dalam menjalankan Usaha. Tujuan yang baik maka akan membawa Anda menjadi pengusaha yang sukses. Jika tujuan Anda hanya kekayaan, kekuasaan, dan seolah-olah nantinya akan menjadi bos, kemungkinan hal ini akan menjadi kegagalan hidup Anda. Tujuan yang mulia akan membawa manfaat yang positif untuk diri sendiri dan lingkungan sekitar.

2. Mencari Ide Usaha

Untuk mencari Ide Usaha lakukanlah:

- Membaca diri, termasuk hobby yang di miliki
- Jalan-Jalan untuk melihat aktivitas orang lain atau usaha orang lain.
- Mengamati kebutuhan lingkungan.

- Melihat potensi yang ada dan mungkin dapat di kembangkan.

3. Tulis Semua Ide Usaha

Ide justru datang saat kita tidak memikirkan sebuah ide. Cepatlah tulis ketika ide usaha itu datang. Tapi ingat, beri batasan waktu untuk menuliskan ide-ide usaha. Ide dikatakan sukses bila direalisasikan.

4. Sortir ide usaha

Sortir ide-ide tersebut ke dalam ranking dimana anda bisa mewujudkannya dalam waktu dekat, atau jauh. Kesuksesan itu datang ketika usaha kita untuk mewujudkannya secara terus menerus, tak mengenal menyerah. Pilih satu dahulu ide untuk usaha itu diwujudkan.

5. Susun Rencana kegiatan

Mulai susun segala macam detail untuk membangun usaha. Rancang target dan strategi dengan rentang waktu yang Anda inginkan sendiri. Sehingga hal ini akan membantu Anda untuk dapat menelusuri seberapa besar kegigihan Anda untuk membangun usaha itu.

6. Memulai Usaha

Ketika ide sudah ada, perencanaan sudah disusun, maka mulailah usaha anda sekarang juga. Lakukan action plan yang sudah Anda susun. Bila mengalami kegagalan atau kesulitan, jangan pernah menyerah, ulangi dari awal, mulai dari revisi tujuan Anda untuk menjadi pengusaha, dan mengapa anda harus jadi pengusaha.

5 STRATEGI UNTUK MENGEMBANGKAN UKM YANG DIJALANKAN

Berdasarkan informasi yang di dapatkan, ternyata sekitar 70% UKM yang ada di Indonesia memulai UKM tersebut karena adanya desakan ekonomi bukan karena mereka memiliki produk yang unik atau keterampilan pada bidang tertentu. Tentu saja kondisi ini akhirnya membuat sebagian besar dari UKM di Indonesia tidak memiliki daya saing, dimana kita ketahui bahwa untuk tetap bertahan dan berkembang di dalam dunia bisnis yang semakin ketat kita harus memiliki keterampilan, dapat bekerja secara profesional, dan mampu menciptakan inovasi-inovasi pada bisnis mereka.

Berikut ini adalah beberapa langkah yang bisa dilakukan untuk mengembangkan kemampuan dan keterampilan kita dalam meningkatkan UKM yang dimiliki:

1. Pelaku UKM Harus Memiliki Jiwa Kepemimpinan Dalam Dirinya

Walaupun Anda masih memulai UKM dan belum memiliki seorang karyawan, Anda tetap harus menanamkan jiwa kepemimpinan dalam diri Anda, sehingga ketika nantinya memiliki karyawan Anda dapat memimpin karyawan tersebut dengan baik. Kemampuan Anda dalam memimpin, merencanakan, mengatur, dan menjalankan sebuah usaha tentunya akan memiliki peranan yang sangat penting dalam perkembangan usaha itu sendiri.

2. Pelaku UKM Harus Mau Belajar Tentang Management

Pengetahuan tentang Management adalah hal yang sangat penting untuk dimiliki oleh seorang pelaku UKM. Dengan modal knowledge management, Anda akan mampu mengoptimalkan sumber daya yang ada dalam bisnis Anda, dan dapat mengurangi resiko kerugian yang mungkin terjadi.

3. Pelaku UKM Harus Melakukan Marketing dan Branding (LOGO)

Salah satu penyebab kegagalan sebuah UKM adalah tidak melakukan marketing dan branding secara maksimal. Dua faktor ini adalah sangat penting dalam tumbuh kembangnya sebuah usaha baik skala besar ataupun skala kecil. Sebaiknya Anda menciptakan sebuah logo dan juga nama perusahaan yang mudah diingat oleh orang lain, dan juga melakukan promosi agar UKM Anda semakin dikenal oleh masyarakat luas. Kita jangan pernah lupa bahwa sebagus apapun produk yang Anda jual bila tidak didukung oleh kegiatan promosi yang baik, orang tidak akan mengenalnya.

4. Pelaku UKM Harus Mampu Beradaptasi

Pasar yang semakin luas dan pertumbuhan UKM yang semakin banyak tentunya akan menciptakan banyak tantangan. Seorang pelaku UKM harus jeli dalam memperhatikan segala peluang dan hambatan yang mungkin datang ke hadapan Anda, dan dapat mengambil keputusan dan bertindak dengan cepat. Kemampuan dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat dan dapat memenuhi permintaan konsumen yang semakin beragam akan membuat UKM Anda dapat bertahan dan dapat berkembang ke arah yang lebih baik.

5. Pelaku UKM Harus Mampu Berinovasi

Seperti yang sudah disebutkan pada artikel sebelumnya "Inovasi Dalam Bisnis Adalah Sesuatu Yang Sangat Penting", seorang pelaku UKM harus bisa berinovasi dalam menawarkan produknya ke pasar. Kebanyakan konsumen lambat laun akan bosan dengan produk yang sama dan biasa-biasa saja, mereka mau sesuatu yang berbeda. Dengan kerja keras dan kreatifitas yang Anda dan tim Anda miliki, mulailah untuk menawarkan produk yang berbeda atau menawarkan produk yang biasa-biasa saja dengan cara yang berbeda sehingga produk itu bisa memiliki nilai yang lebih tinggi di pasaran.

REFRENSI

- Aida Vitalaya Sjafri Hubeis, Prabowo Tjiptopranpto, Wahyudi Ruwiyanto, 1992. Penyuluhan Pembangunan di Indonesia PT Pustaka Pembangunan Swadaya Nusantara. Amri Jahe 1983 Pola Penyuluhan Peternakan. Institut Pertanian Bogor (IPB)**
- Boyle, Patrick. 2004. Planning Batter Programs University of Wisconsin-Extension Madison, Mc Grow-Hill Book Company.**
- Book Ake Seven, 2006. Nilai-nilai Koperasi Dalam Era Globalisasi , Jasa Audit Nasional Jakarta**
- Hawakins, H.S & vanden Ban 2006. Penyuluhan Pertanian Penerbut Kanisius Jakarta.**

Jarmeji, M. Yunus 1980, Peranan Ilmu Penyuluhan Pembangunan Menuju Pembangunan Pertanian Yang Berwawasan Agribisnis. Institut Pertanian Bogor (IPB)

Kartasaputra dkk, 1988. Koperasi Berdasarkan Pancasila dan UUD 1945 Penerbit Rineka Cipta

Margono Slamet, 1995, Sumbang Saran Mengenai Pola Strategi dan Pendekatan Penyuluhan Pertanian “ Makalah Lokakarya Dinamika dan Perspektif Penyuluhan Pertanian Bogor. Padmanegara, Salmon 1978 Membina Penyuluhan Pertanian. Badan Pembinaan Pendidikan dan Latihan Pertanian, Jakarta.

Pang, Asngari, 2005. Penyuluhan Koperasi. Makalah Lokakarya Penyuluhan Institut Pertanian Bogor (IPB)

Sularso, 1989. Beberapa Faktor Utama Mempengaruhi Keberhasilan Koperasi Dalam Usaha. Makalah Disampaikan dalam Seminar Agribisnis Institut Pertanian Bogor.

TERIMAKASIH

KEWIRAUSAHAAN

Oleh : Dra. Endang Siswati Prihastuti.MS

ABSTRAK

Penyuluhan ini bertujuan untuk memberikan pengetahuan tentang kewirausahaan dalam rangka untuk peningkatan pendapatan (penghasilan) masyarakat. Bekerja untuk memperoleh pendapatan (penghasilan) tidak harus menjadi pegawai pemerintah ataupun menjadi karyawan swasta. Peluang untuk menciptakan pekerjaan atau lapangan usaha sendiri sangat terbuka bagi siapa saja yang ingin melakukannya baik usaha kecil maupun usaha menengah. Cita-cita dan semangat yang kuat merupakan salah satu hal yang sangat penting untuk memulai dan mengembangkan usaha. Menjadi seorang wirausahawan adalah alternatif pilihan yang dapat dilakukan guna memperoleh pendapatan (penghasilan). Dengan berbekal semangat, potensi dan kekuatan dalam diri seseorang yang berorientasi ke masa depan, maka hal ini merupakan pendukung untuk menjadi seorang wirausahawan disamping dukungan permodalan (pendanaan).

Kata Kunci : Sukses Berwirausaha.

PENDAHULUAN.

Setiap orang tentu mempunyai semangat dan cita-cita yang tinggi didalam menjalani kehidupan ini yang tentunya segala sesuatu yang diperlukan dan dibutuhkan akan dapat terpenuhi sesuai dengan hasil usaha yang dilakukan. Kehidupan yang diinginkan adalah kehidupan yang lebih baik dimasa sekarang dan dimasa yang akan datang. Bekerja atau berusaha merupakan keharusan yang harus dilakukan jika ingin mendapatkan suatu penghasilan atau pendapatan. Cita-cita dan semangat yang kuat merupakan salah satu hal yang sangat penting untuk memulai dan mengembangkan usaha dan harus punya mentalitas Wirausaha. Dengan demikian harus memiliki cita-cita yang kuat untuk menjadi seorang Wirausahawan.

Melakukan pekerjaan di bidang usaha bisnis merupakan kegiatan yang akan dapat memperoleh pendapatan atau penghasilan walaupun penuh tantangan dan rintangan serta persaingan yang sangat ketat. Menurut Bustami,dkk (2007), kewirausahaan adalah keberanian, keutamaan serta keperkasaan dalam memenuhi kebutuhan serta memecahkan permasalahan hidup dengan kekuatan yang ada pada diri sendiri. Sedangkan Wirausahawan adalah seorang inovator, sebagai individu yang mempunyai naluri untuk melihat peluang-peluang, mempunyai semangat, kemampuan dan pikiran untuk menaklukan cara berpikir lamban dan malas (Alma, 2007).

SIFAT-SIFAT YANG PERLU DIMILIKI SEORANG WIRA USAHA :

Menurut BN. Marbun (Alma, 2007) untuk menjadi wirausahawan, seseorang harus memiliki ciri-ciri sebagai berikut:

Ciri-ciri	Watak
1.Percaya diri	-kepercayaan (keteguhan) -ketidaktergantungan, kepribadian mantap -optimisme

2. Berorientasi tugas dan hasil	-kebutuhan atau haus akan prestasi -berorientasi laba atau hasil -tekun dan tabah -tekad, kerja keras, motivasi -energik -penuh inisiatif
3. Pengambil resiko	-mampu mengambil resiko -suka pada tantangan
4. Kepemimpinan	-mampu memimpin -dapat bergaul dengan orang lain -menanggapi saran dan kritik
5. Keorisinilan	-inovatif (pembaharu) -kreatif -fleksibel -banyak sumber -serba bisa -mengetahui banyak
6. Berorientasi ke masa depan	-pandangan ke depan -perseptif

PROFIL SEORANG WIRAUSAHAWAN.

Menurut Zimmerer dkk (2008) dikemukakan tentang profil wirausahawan sebagai berikut:

1. Hasrat akan tanggung jawab.
2. Lebih menyukai risiko menengah.
3. Meyakini kemampuannya untuk sukses.
4. Hasrat untuk mendapatkan umpan balik yang sifatnya segera.
5. Tingkat energi yang tinggi.
6. Orientasi masa depan.
7. Keterampilan mengorganisasi.
8. Menilai prestasi lebih tinggi daripada uang.

JALAN MENUJU WIRAUSAHA SUKSES.

Menurut Alma (2007) jalan menuju wirausaha sukses dapat dilakukan dengan cara :

- Mau bekerja keras

- Bekerjasama dengan orang lain
- Penampilan yang baik
- Keyakinan untuk sukses
- Pandai membuat keputusan
- Mau menambah ilmu pengetahuan
- Mempunyai ambisi untuk maju
- Pandai berkomunikasi

MACAM TIPE WIRAUSAHA.

Menurut Alma (2007), dari pengamatan perilaku wirausaha dikemukakan tiga tipe wirausaha, yaitu:

1. Wirausaha yang memiliki inisiatif
2. Wirausaha yang mengorganisir mekanis sosial dan ekonomi untuk menghasilkan sesuatu
3. Yang menerima resiko atau kegagalan.

MENENTUKAN JENIS USAHA.

Dalam memilih kegiatan usaha bisnis tentunya tidak sembarangan dalam arti coba-coba yang mengakibatkan resiko yang tinggi jika tidak berhasil. Memilih usaha diperlukan tekad, semangat dan ketekunan. Bagaimana memilih usaha/bisnis yang harus ditekuni : (Suharno, 2008).

- Carilah sesuatu yang menyenangkan.
- Bagaimana kondisi pasarnya.
- Mencari informasi tentang usaha yang akan ditekuni.

KREATIVITAS DAN INOVASI.

Bagi kalangan wirausaha, tingkat kreativitas ini akan sangat menunjang kemajuan bisnisnya. Kreativitas adalah kemampuan untuk mengembangkan ide baru dan menemukan cara baru dalam melihat peluang ataupun problem yang dihadapi (Alma, 2007). Hal penting adalah kemampuan wirausaha untuk lebih kreatif dan memanfaatkan inovasi dalam kegiatan bisnisnya sehari-hari. Dilakukan agar tampil beda dengan usaha yang lain, walaupun dalam usaha sejenis sehingga wirausaha dapat menciptakan posisi khusus dalam kegiatannya. Misalnya inovasi dan kreativitas dilakukan dalam hal :

- Produk
- Pelayanan
- Harga yang sesuai dengan kelas konsumen yang dilayani
- Membuka akses
- Membangun rasa akrab dengan konsumen.

PENUTUP.

Demikian materi Kewirausahaan ini saya sampaikan, semoga bermanfaat dan mohon maaf jika dalam penyampaian materi terdapat hal-hal yang kurang berkenan. Terima kasih.

Sumber/Daftar Pustaka :

1. Bustami, Bastian,dkk. 2007. *Mari Membangun Usaha Mandiri*. Yogyakarta : Graha
2. Alma, Buchari. 2007. *Kewirausahaan*. Bandung : Alfabeta.
3. Suharno, Bambang. 2008. *Memulai & Mengelola Bisnis dari Nol*. Jakarta : Penebar Swadaya.
4. Zimmerer, Thomas W, at.all. 2008. *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*. Jakarta : Salemba Empat.

PERENCANAAN STRATEGI BISNIS

Dr. Defrizal, SE., MM.

ABSTRAK

Penyuluhan Manajemen strategi dan Perencanaan bisnis bertujuan untuk memberikan pemahaman arti pentingnya manajemen strategi dan perencanaan bisnis bagi masyarakat yang melakukan kegiatan usaha bisnis atau yang akan melakukan usaha bisnis di kelurahan. Setelah itu dapat melakukan tindak lanjut untuk membuat visi, misi, strategi dan perencanaan bisnis terkait dengan pengelolaan usaha, dalam rangka untuk menggali potensi ekonomi yang ada di Kelurahan sebagai upaya pemberdayaan masyarakat serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat disekitarnya.

Rencana usaha merupakan sesuatu yang penting bagi sebuah usaha di mana sebuah bisnis yang tidak bisa membuat perencanaan sebenarnya merencanakan kegagalan. Dengan membuat suatu penilaian terlebih dahulu sebelum melakukan investasi, Manfaat yang bisa diperoleh dari perencanaan bisnis adalah, bisa digunakan sebagai pedoman atau alat untuk mengetahui apakah kegiatan bisnis yang akan dijalankan itu memungkinkan dan memiliki kelayakan untuk dijalankan dan berapa waktu yang dibutuhkan untuk mewujudkannya serta dapat dijadikan sebagai alat pengawasan.

Perencanaan yang baik menjamin adanya perhatian yang fokus pada tujuan, sebab sebuah bisnis akan bertumbuh makin lama makin kompleks sehingga *business plan* menjadi komponen yang sangat penting bagi setiap orang untuk tetap berpijak pada arah yang benar.

Pendahuluan

Perencanaan bisnis merupakan langkah awal yang menunjukkan bahwa sebuah unit usaha serius untuk dijalankan, dan untuk menghindari faktor-faktor yang menyebabkan kegagalan, serta mengantisipasi setiap tantangan yang akan dihadapi dalam menjalankan usaha.

Rencana usaha merupakan sesuatu yang penting bagi sebuah organisasi usaha di mana sebuah organisasi bisnis yang tidak bisa membuat perencanaan sebenarnya merencanakan kegagalan. Rencana usaha harus dibuat tertulis sehingga dapat dijadikan sebagai rujukan dan pedoman untuk menjaga agar kegiatan bisnis terarah dan focus pada pencapaian tujuan.

Dengan membuat suatu penilaian terlebih dahulu sebelum melakukan investasi yang kemudian dituangkan dalam suatu laporan secara tertulis, Manfaat yang bisa diperoleh dari perencanaan bisnis adalah, bisa digunakan sebagai pedoman atau alat untuk mengetahui apakah kegiatan bisnis yang akan dijalankan itu memungkinkan dan memiliki kelayakan untuk dijalankan dan berapa waktu yang dibutuhkan untuk mewujudkannya serta dapat dijadikan sebagai alat pengawasan.

Perencanaan yang baik menjamin adanya perhatian yang fokus pada tujuan dari berbagai personil yang ada dalam perusahaan. Sebab sebuah perusahaan akan bertumbuh makin lama makin kompleks sehingga *business plan* menjadi komponen yang sangat penting bagi setiap orang untuk tetap berpijak pada arah yang benar.

Rencana usaha harus dibuat karena Perencanaan merupakan titik awal dari suatu kegiatan, sekali gagal dalam perencanaan maka akan mengalami kesulitan dalam pelaksanaan. Di samping itu pembuatan rencana usaha menunjukkan sikap yang sungguh-sungguh dalam berusaha dan komitmen yang kuat untuk menjalankan usahanya sehingga tidak mudah menyerah dan putus asa ketika menghadapi setiap kendala dan resiko usaha.

Peranan Perencanaan Strategis

Kelangsungan hidup bisnis sangat ditentukan oleh sejauhmana bisnis tersebut memperoleh kepercayaan dari masyarakat, sehingga Pengelola bisnis dituntut untuk menjaga dan mengembangkan kepercayaan tersebut. Agar bisnis senantiasa dapat dipercaya oleh publik. Untuk itulah dibutuhkan "Perencanaan Strategis" yang harus disusun, dirumuskan, dan ditetapkan dengan baik.

Istilah manajemen strategis (David, 2003) didefinisikan sebagai ilmu tentang perumusan, pelaksanaan dan evaluasi keputusan-keputusan lintas fungsi yang memungkinkan organisasi mencapai tujuannya.

Mengenai fungsi utama dari manajemen strategis, Peter Drucker sebagaimana dikutip Alvarez, et.al (2001) dikatakan sebagai berikut : ...yaitu, dengan menanyakan, "Apakah bisnis kita?" Hal ini mengarah pada penetapan tujuan-tujuan, pengembangan strategi dan pengambilan keputusan saat ini untuk hasil di masa depan. Hal ini sudah jelas harus dikerjakan oleh bagian organisasi yang dapat melihat keseluruhan bisnis; yang dapat menyeimbangkan tujuan-tujuan dan kebutuhan-kebutuhan dimasa depan' dan dapat mengalokasikan sumberdaya manusia serta uang untuk mendapatkan manfaat utama kerangka kerja konseptual (*conceptual framework*)

Manajemen strategik ini dapat digunakan sebagai landasan untuk :

Memeriksa posisi "bentuk bisnis " dibanding " situasi persaingan" yang ada (*competitive audit*).

1. Menyusun strategi bersaing sesuai hasil pemeriksaan (*strategi formulation*).
2. Meningkatkan daya saing perusahaan, sesuai dengan strategi yang telah ditetapkan (*capability enhancement*).

Pengelola bisnis perlu menguasai kompetensi dalam menyusun perencanaan strategis. Setelah mempelajari menyusun perencanaan strategis, peserta mampu : merumuskan Visi, Misi, Tujuan, melakukan Analisis Lingkungan, menetapkan perencanaan strategis, dan melaporkan hasil penyusunan perencanaan strategis.

Pengertian Perencanaan Strategis

Perencanaan Strategis merupakan platform bisnis jangka panjang yang dibreakdown ke dalam program jangka menengah dan program kerja tahunan.

Merumuskan Visi, Misi, Tujuan

Visi dan misi

Dalam rangka mendorong suatu bisnis tumbuh kembang, professional, dan mandiri, maka harus memiliki visi, misi dan tujuan yang jelas dan tertulis.

Visi merupakan cita-cita yang dirumuskan untuk membangun semangat bisnis untuk mencapai keunggulan di masa yang akan datang. Pada hakekatnya visi mengandung beberapa makna, yaitu :

- 1) Gambaran target kerja yang gamblang.
- 2) Keunggulan yang menjadi standar atau ideal.
- 3) Orientasi atau tujuan yang akan diwujudkan oleh organisasi Koperasi Jasa Keuangan melalui unit usaha simpan pinjam.

Sampai saat ini belum ada mesin yang lebih kuat dalam ***mengemudikan sebuah organisasi menuju keberhasilan yang sempurna dan berjangka panjang daripada suatu visi masa depan yang menarik, bernilai, dan dapat dicapai serta diterima banyak pihak.*** Sehingga Visi dapat diartikan :

1. Adalah pencipta energi terkuat yang menjadikan organisasi unggul dan berhasil dalam jangka panjang.
2. Merupakan aspirasi bersama yang memiliki daya tarik yang sangat kuat.
3. Gambaran yang jelas tentang masa depan dan menimbulkan tantangan untuk maju.
4. Berdaya imajinasi yang kuat tetapi realistis untuk dicapai dalam jangka panjang.
5. Membentuk standar yang prima.
6. Tahan uji tetapi tidak kaku.
7. Terfokus pada suatu titik pusat dimasa depan.

8. Menjadi panduan yang memberi kebebasan terarah.
9. Berorientasi pada masa depan tetapi menghargai masa lalu.

Misi adalah pernyataan yang menegaskan tujuan perusahaan. Pernyataan Misi yang baik harus memiliki karakteristik : berorientasi pasar, realistis, spesifik, sesuai lingkungan pasar, kompetensi keunggulan, dan memberikan motivasi bagi pengelola bisnis sehingga misi dapat diartikan :

- Pernyataan yang menegaskan tujuan perusahaan.
- Apa yang ingin dicapai perusahaan dalam lingkungan yang lebih luas.

Misi lebih ditekankan kepada apa yang harus diemban atau dipegang sebagai patokan strategis dan operasional yang perlu dilakukan oleh pihak pengelola bisnis.

Misi adalah sesuatu yang harus dilaksanakan oleh pengelola bisnis agar tujuan bisnis dapat terlaksana dan berhasil dengan baik. Dengan pernyataan misi tersebut diharapkan berbagai pihak yang berkepentingan dapat mengenal bisnis tersebut, mengetahui peran dan program-programnya serta hasil yang akan diperoleh dimasa mendatang.

Tujuan Organisasi merupakan penjabaran atau implementasi dari pernyataan misi. Tujuan Organisasi adalah suatu yang akan dicapai atau dihasilkan dalam jangka waktu 1 sampai dengan 5 tahun.

Tujuan Organisasi mempunyai beberapa karakteristik, yakni :

1. Sifatnya idealistik yang berarti mengandung nilai-nilai keluhuran dan keinginan kuat untuk menjadi baik dan berhasil.

2. Jangkauan waktu yang jauh ke depan dengan kriteria lima tahun atau lebih sebagaimana ditentukan oleh organisasi.
3. Bersifat abstrak dalam arti hampir-hampir tidak tergambar dalam angka-angka. Dengan karakteristik tersebut upaya pencapaian tujuan akhirnya berlangsung secara terus-menerus. Pernyataan tujuan organisasi ini, harus diungkapkan mengenai apa yang akan dicapai (*what*), kapan akan dicapai (*when*). Tujuan organisasi akan menjadi arah perjalanan organisasi dalam beberapa tahun mendatang.

Tujuan pendirian usaha/ bisnis adalah untuk meningkatkan kesejahteraan, yang pada akhirnya pencapaian tujuan tersebut harus dapat ditampilkan, harus dapat diterjemahkan kedalam ukuran kuantitatif dan dapat diukur dengan satuan uang.

Identifikasi Rencana Strategi, Pengelola bisnis mampu melakukan inventarisasi ciri-ciri yang terkait dengan rencana strategi, yakni :

1. Mengilhami.
2. Menantang.
3. Berorientasi pada manusia.
4. Berorientasi pada perubahan.
5. Memberikan kekuatan.
6. Bersifat jangka panjang.
7. Menyatakan masa depan yang menjanjikan.

Melakukan Analisis Lingkungan

Komponen Lingkungan Internal

Komponen lingkungan internal yang merupakan tantangan bagi organisasi antara lain :

- a. Rencana strategis
- b. Anggaran
- c. Estimasi produksi dan penjualan
- d. Usaha atau kegiatan baru
- e. Rancang bangun organisasi dan tugas pekerjaan

Lingkungan internal dapat dianalisis dengan pendekatan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki, seperti:

- a. Kekuatan lingkungan internal mencakup:

Peraturan yang mendukung

Dukungan sarana dan prasarana cukup memadai

Dukungan sumber daya manusia

Modal yang cukup memadai

Disiplin pengelola yang tinggi

Kerjasama dengan karyawan

- b. Kelemahan lingkungan internal dapat didefinisikan sebagai berikut :

Keorganisasian belum berjalan efektif.

Belum terincinya pembagian wewenang secara tuntas

Data perencanaan tidak akurat

Ketidakmampuan pelaku bisnis dalam melakukan pembelajaran.

Komponen Lingkungan Eksternal

Komponen lingkungan eksternal yang merupakan tantangan bagi organisasi antara lain :

- a. Bidang Ekonomi

- b. Bidang Sosial
- c. Bidang Politik
- d. Bidang Perundang-undangan
- e. Bidang Teknologi

Lingkungan eksternal dapat dianalisis dengan pendekatan peluang dan ancaman terhadap bisnis, seperti:

- a. Peluang dapat didefinisikan sebagai berikut :

Dukungan Stakeholders

Tingkat pinjaman/pembiayaan permintaan tinggi

Kemitraan yang kondusif

Masyarakat /pengusaha binaan yang handal

- b. Tantangan dapat didefinisikan sebagai berikut:

Terbatasnya akses pembiayaan dan informasi bisnis

Keterbatasan daerah operasional

Tingginya persaingan.

Karakteristik dari Rencana bisnis yang baik

Realistis

Rencana yang baik adalah rencana yang dapat diimplementasikan. Rencana yang realistis dan sesuai dengan target akan bermanfaat bagi kesiapan bisnis BUMDES dan BUMADES. Contohnya, jika perusahaan ingin mempromosikan produk di desa-desa terpencil, Perusahaan harus meneliti kehidupan masyarakat disana dan menemukan strategi bisnis yang sesuai. Perusahaan akan menggunakan media yang lebih umum digunakan masyarakat pedesaan. Bahkan perusahaan mungkin akan pergi dan mengadakan demo produk di balai pertemuan kampung.

Spesifik

Dalam membuat perencanaan, perusahaan harus menetapkan tugas-tugas, deadline, prediksi, anggaran, dan indikator. Hal-hal tersebut merupakan alat pengukur kesuksesan rencana bisnis perusahaan. Rencana perusahaan harus dapat mendeskripsikan dengan jelas setiap hal tersebut.

Komunikatif

Rencana bisnis yang baik harus dapat dimengerti oleh seluruh anggota dalam tim. perusahaan dapat membuat rencana yang kreatif, tapi belum tentu rencana perusahaan dapat dimengerti oleh tim. Jika pegawai atau tim tidak mengerti, bagaimana mereka dapat menjalankan rencana perusahaan?

Fleksibel

Rencana bisnis yang baik harus bersifat fleksibel, dan dapat berubah sewaktu-waktu sesuai dengan kondisi yang ada di lapangan. Dengan demikian, usaha perusahaan dapat terus berkembang dan bisnis perusahaan dapat diterima dengan baik oleh masyarakat.

Membuat Rencana Bisnis yang Efektif

Efektif atau tidaknya rencana bisnis perusahaan akan mempengaruhi pelaksanaan bisnis. Setelah mengetahui karakteristik rencana bisnis yang baik, berikut ini adalah 5 langkah praktis yang dapat dilakukan dalam perencanaan bisnis perusahaan:

1. Tentukan visi dan misi
2. Analisa target pasar perusahaan dengan menggunakan metode seperti SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) atau STEEPLE (Social, Technological, Economical, Enviromental, Political, Legal, Ethical).
3. Bangun rencana dengan maksimal
4. Segera buat anggaran / budgeting
5. Tuliskan dan buat rencana bisnis perusahaan menjadi dokumen. Simpan dan lakukan koreksi secara berkala apabila ada perubahan yang perlu dilakukan pada rencana tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

1. Undang-undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah
2. Rangkuti, Freddy (2004), Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis. Gramedia Pustaka Umum, Jakarta.
3. Hunger, J.David dan Wheelen, Thomas L. (2009). Manajemen Strategis. Andi Offset, Jakarta



PEMERINTAH KOTA BANDAR LAMPUNG
KECAMATAN TELUKBETUNG TIMUR
KELURAHAN SUKAMAJU

Jalan RE. Maertadinata No.30 Kelurahan Sukamaju Kota Bandar Lampung

SURAT KETERANGAN

No. 57/SH/KSM/X/2018

Lurah Kelurahan Sukamaju Kecamatan Telukbetung Timur Kota Bandar Lampung dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : 1. Dr. H.M. Achmad Subing, SE.,MSi
2. Dra. Endang Siswati Prihastuti.,M.S.
3. Dr, Defrizal, SE., M.M
Pekerjaan : Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bandar Lampung

Yang bersangkutan telah melaksanakan tugasnya dengan baik sebagai Pemateri pada Penyuluhan kegiatan peningkatan perekonomian masyarakat pengrajin Emping Melinjo di kelurahan Sukamaju Telukbetung Timur Kota Bandar Lampung pada tanggal 27 s.d 28 Oktober 2018 bertempat di Balai Pertemuan Kelurahan Sukamaju Kecamatan Telukbetung Bandar Lampung

Demikian Surat Keterangan ini dibuat dengan ucapan terimakasih atas Partisipasinya dalam mensukseskan tersebut.

Bandar Lampung, 31 Oktober 2018

Lurah Kelurahan Sukamaju, *[Signature]*



Dra. Hj. Eya Rosdiana, A.S

NIP. 19611028b198101 2001

Perihal : Laporan Kegiatan Penyuluhan dan Pembinaan.
Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Bandar Lampung

Di Bandar Lampung.

Berdasarkan Surat Tugas Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bandar Lampung Nomor : 47b/ST/FEB-UBL/X/2017, tanggal 18 Oktober 2018, perihal untuk melaksanakan tugas Penyuluhan mengenai Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dan Pemasaran hasil kerajinan kepada masyarakat kelurahan Sukamaju Kecamatan Telukbetung Timur Bandar Lampung , dengan ini kami laporkan sebagai berikut :

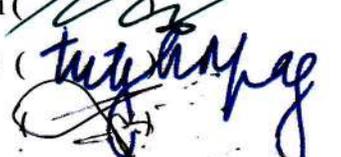
- 1 . Pembinaan telah dilaksanakan pada tanggal 27 s/d 28 , bertempat di lokasi Usaha Balai Pertemuan Kelurahan Suka Maju Kecamatan Teluk Betung Timur Bandar Lampung.
2. Dengan. Penyuluhan dan pembinaan tersebut diharapkan masyarakat dapat menjalankan usahanya dengan baik dan meningkatkan perekonomian masyarakat

Demikian laporan kegiatan penyuluhan dan pembinaan telah kami laksanakan , terima kasih atas perhatiannya.

Bandar Lampung, 3 November 2018

Hormat kami,

1. Dr. H.M. Achmad Subing, s.E., M.Si (

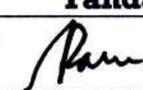
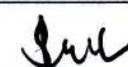
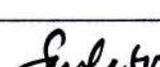
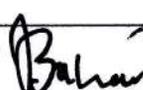
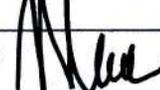
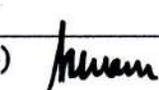
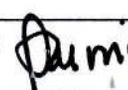
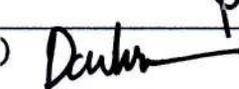
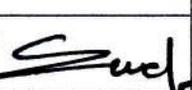
2. Dra. Endang Siswati Prihastuti, M.S (

3. Dr. Defrizal,SE., MM

Tembusan:

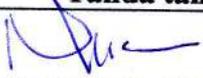
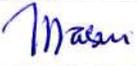
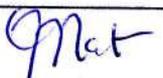
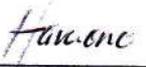
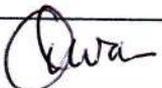
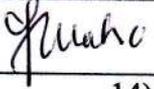
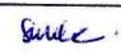
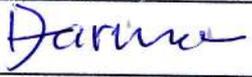
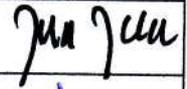
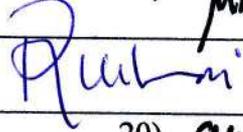
- 1 & Bapak Rektor UBL (sebagai laporan)
2. Yang bersangkutan
3. Arsip

DAFTAR HADIR PESERTA
PELATIHAN KEWIRAUSAHAAN KELURAHAN TANJUNG BARU
Sabtu-Minggu, 27-28 Oktober 2018
KELOMPOK A

No.	Nama	Pekerjaan	Tanda tangan
1	Parinah	Buruh	1) 
2	Sartuti	pengrajin	2) 
3	Jumirah	Buruh	3) 
4	Sulastri	Buruh	4) 
5	Suraini	Buruh	5) 
6	Mulyanto	Buruh	6) 
7	Badaruddin	Suasta	7) 
8	Masitoh	pengrajin	8) 
9	Marno	pengrajin	9) 
10	Mulyono	pengrajin	10) 
11	M. Syukur	Buruh	11) 
12	Paringan	Buruh	12) 
13	Kaswari	pengrajin	13) 
14	Mulyono	pengrajin	14) 
15	Sri Sulastuti	Buruh	15) 
16	Fenti susanti	pengrajin	16) 
17	Dirwadi	Buruh	17) 
18	Sudin	Pedagang	18) 
19	Partono	Buruh	19) 
20	Wahab	pengrajin	20) 

Bandar Lampung, 27 Oktober 2018
Panitia

**DAFTAR HADIR PESERTA
 PELATIHAN KEWIRAUSAHAAN LANJUTAN KELURAHAN TANJUNG BARU
 Sabtu-Minggu, 27-28 Oktober 2016
 KELOMPOK B**

No.	Nama	Pekerjaan	Tanda tangan
1	Nurdiana	Pengrajin	1) 
2	Fatimah	Pengrajin	2) 
3	Hasanah	Buruh	3) 
4	Sundari	Pengrajin	4) 
5	Masnuni	Buruh	5) 
6	Masluroh	Pengrajin	6) 
7	Siti Salamah	Pengrajin	7) 
8	Hariyatun	Pengrajin	8) 
9	Neneng sumarni	Pengrajin	9) 
10	Wagino	Pengrajin	10) 
11	Siti lestari	Pengrajin	11) 
12	Yuli Hartati	Pengrajin	12) 
13	Yusliana	Pengrajin	13) 
14	suryono	Pengrajin	14) 
15	Jum sari	Buruh	15) 
16	Sulastri Andini	Pengrajin	16) 
17	Darmono	Pengrajin	17) 
18	Jun jun	Pengrajin	18) 
19	Rukini	Pengrajin	19) 
20	Sunarti	Pengrajin	20) 

**Bandar Lampung, 28 Oktober 2018
 Panitia**