



LIONS CLUB JAKARTA CENTENNIAL MH THAMRIN

Jl. Perhubungan XI No. 82, Kelurahan Jati, Kecamatan Pulogadung

Jakarta Timur - INDONESIA



We Serve

Nomor: 0103/MHT-UKI/Und/IX/2020

3 September 2020

Perihal: Undangan Narasumber

Lampiran: 1 berkas

Kepada Yth,

Dr. Posma Sariguna Johnson Kennedy Hutasiot, M.S.E.

Univ Kristen Indonesia

Di

Jakarta

Dengan hormat,

Melihat perkembangan akhir-akhir ini akan dampak pandemi covid-19 dikalangan masyarakat menengah kebawah yang semakin memprihatinkan, ditambah dengan berbagai kebijakan pembatasan kegiatan usaha beserta dampak yang ditimbulkannya, secara kasat mata mengakibatkan perlemahan kemampuan/daya beli masyarakat yang kian melemah telah dirasa perlu diadakan terobosan dikalangan masyarakat terdampak guna mengatasi perlemahan yang ada. Kami **Lions Club JCMH Thamrin** merasa perlu melakukan pencerahan dalam format diskusi umum daring secara terbuka yang akan diikuti oleh berbagai kalangan dalam **Satu Serie Pemberdayaan Perekonomian Keluarga**.

Dengan mempertimbangkan hal-hal diatas, kami **Lions Club JCMH Thamrin** bermaksud mengundang ibu **Dr. Posma Sariguna Johnson Kennedy Hutasiot, M.S.E.** sebagai **NARASUMBER PRAKTIS** dalam kegiatan Zoominar yang akan diselenggarakan pada:

Hari/tgl: Rabu, 9 September 2020

Waktu : Pkl. 15.00 – 17.30 wib

Thema : "MENGUBAH BENCANA PANDEMI MENJADI PELUANG BISNIS"

Demikian surat undangan ini dilayangkan dengan harapan ibu dapat memenuhinya diantara kesibukan selaku Dosen Tetap di Univ Kristen Indonesia serta mempersiapkan materi yang diperlukan.

Atas perhatian dan perkenannya dihaturkan terima kasih.

Tuhan memberkati

Hormat Kami:

Ir. Setiyadi Sudarmanto

President Club

Tembusan:

1. Arsip



Sertifikat

Diberikan kepada:

Dr. Posma Sariguna Johnson Kennedy Hutasoit,
S.T.,S.E,M.Si.,M.S.E.

Sebagai **NARASUMBER**

Pada seminar daring dengan thema:

MENGUBAH BENCARA PANDEMI MENJADI PELUANG BISNIS

yang diselenggarakan oleh:

LIONS CLUB Jakarta CENTENNIAL MUH. HUSNI THAMRIN

Jakarta, 9 September 2020

Ir. Setiyadi Sudarmanto
PRESIDENT CLUB



LIONS CLUB JAKARTA CENTENNIAL MH THAMRIN

Jl. Perhubungan XI No. 82, Kelurahan Jati, Kecamatan Pulogadung

Jakarta Timur - INDONESIA



We Serve

Nomor: 0107/MHT-UKI/Tks/IX/2020

11 September 2020

Perihal: Ucapan Terima-kasih

Lampiran: 1 berkas

Kepada Yth,

Bpk. Dr. Posma Sariguna Johnson Kennedy, M.S.E.

Univ. Kristen Indonesia

Di

Jakarta

Dengan hormat,

Puji syukur kami panjatkan kehadiran Tuhan Yesus yang **telah** memimpin pelaksanaan Zoominar Serie Pemberdayaan Ekonomi, yang diselenggarakan pada:

Hari/tgl: Rabu, 9 September 2020

Waktu : Pkl 15.00 – 17.30 wib

Thema : “MENGUBAH BENCANA PANDEMI MENJADI PELUANG BISNIS”

Sungguh tak terbayangkan antusiasme masyarakat dalam menyambut penyelenggaraannya. Nyata benar bahwa keadaan yang sulit ini masyarakat membutuhkan ide, terobosan dan jalan keluarnya. Setidaknya ada kiat dan pencerahan sehingga ada yang dapat mereka lakukan dalam jangka pendek. Dalam Form Pendaftaran yang dibagikan via **Google Doc**, tercatat ada **206 orang peserta** dan pemirsa yang menyaksikan via **Live Streaming Youtube** sebanyak **216 orang penonton**.

Kami, **Lions Club JCMH Thamrin** mengucapkan terima-kasih yang tak terhingga kepada **NARASUMBER PRAKTIS**, Bapak **Dr. Posma Sariguna Johnson Kennedy Hotoait, S.T.,S.E.,M.Si.,M.S.E.** yang telah memenuhi undangan kami dan menyampaikan pemaparannya dengan sangat ringan dan bersahabat.

Kiranya hal-hal yang telah bapak sampaikan dapat menjadi **kekuatan** pada langkah awal para pekerja dimasyarakat kita.

Kiranya Tuhan memberkati pekerjaan dan segala pengabdian bapak.

Terima kasih.

Hormat Kami:

Ir. Setiyadi Sudarmanto

President Club

Tembusan:

1. Arsip



WEBINAR SERIES :

MENGUBAH BENCANA PANDEMI MENJADI **PELUANG BISNIS**

RABU, 9 SEPTEMBER 2020

Dr. Posma Sariguna J.K. Hutasoit



- Sepuluh tahun terakhir perkembangan UMKM di Indonesia mencapai 99,9 persen dari total unit usaha di Indonesia.
- Jumlah UMKM yang tersebar di Indonesia sebanyak 62,9 juta unit meliputi perdagangan, pertanian, peternakan, kehutanan, perikanan, pertambangan, pengolahan, bangunan, komunikasi, hotel, restoran dan jasa-jasa, dengan melibatkan 116 juta orang
- Data tahun 2017 dari Kementerian Koperasi dan UMKM menunjukkan sektor ini menyerap tenaga kerja hingga 97%, sekaligus penyumbang Produk Domestik Bruto (PDB) sebesar 60%.
- Faktor yang mendorong majunya pertumbuhan UMKM di Indonesia diantaranya, pemanfaatan sarana teknologi, informasi dan komunikasi, kemudahan peminjaman modal usaha, menurunnya tarif PPH final.
- Namun di awal tahun 2020, UMKM di Indonesia diuji dengan munculnya wabah Covid-19 ditengah masyarakat Indonesia.
- Data karyawan yang di PHK dan dirumahkan mencapai 3,05 juta orang (Deputi Bidang Koordinasi Perniagaan dan Industri, 8/6/2020).



KRISIS DAMPAK PANDEMI COVID-19

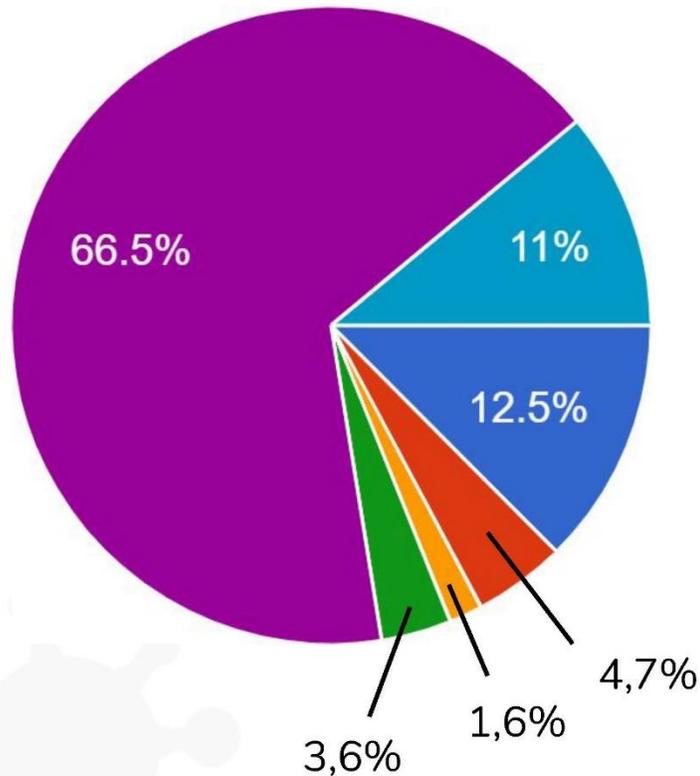
DAMPAK MAKRO

- Pasar, *supply chains* dan distribusi terdisrupsi pasca kebijakan PSBB/lockdown hampir di semua negara
- Pelemahan diberbagai sektor bisnis kecuali telekomunikasi dan farmasi
- Ekonomi dunia menghadapi ancaman resesi global

Kebijakan Pemerintah Indonesia menysasar UMKM:

- Tambahan belanja penanganan COVID-19 sebesar Rp. 405,1 triliun: bidang kesehatan (Rp. 75 triliun), perlindungan sosial (Rp. 110 triliun), insentif perpajakan dan stimulus KUR (Rp. 70,1 triliun), pemulihan ekonomi nasional termasuk **pembiayaan dunia usaha terutama UMKM (Rp. 150 triliun)**
- Kebijakan khusus terkait UMKM adalah keringanan/penundaan pembayaran kredit/leasing sampai dengan Rp. 10 miliar maksimal 1 tahun atau tanpa batasan plafon disesuaikan kemampuan bayar debitur
- Kebijakan lainnya

RESPON UMKM TERHADAP KEBIJAKAN PEMERINTAH



- Kebijakan Bantuan Langsung Tunai (BLT)
- Penundaan pembayaran kredit sampai 6 bulan
- Mendapatkan Kartu PraKerja
- Pengurangan suku Bunga Kredit UMKM
- Mendukung pemerintah untuk menerbitkan kebijakan mendorong industri produksi alat kesehatan oleh UMKM
- Mendapatkan pengurangan pajak penghasilan



KONDISI UMKM DI DUNIA

Lebih dari 50% UMKM tidak akan *survive* dalam beberapa bulan kedepan dan diprediksikan 43% UMKM akan berhenti beroperasi (OECD, April 2020)

Berhentinya UMKM akan meningkatkan pengangguran

Kebijakan ekonomi terkait UMKM di berbagai negara, fokus pada:

- 1 Pemberlakuan protokol kesehatan
- 2 Mengatasi kesulitan likuiditas
- 3 Pembiayaan murah untuk meningkatkan ketahanan usaha
- 4 Mencegah pengurangan tenaga kerja

Namun kebijakan ekonomi tersebut kurang efektif akibat penerapan *lockdown*.

SURVEY TERHADAP UMKM DI JAWA BARAT

Survey Lab Manajemen dan Bisnis FEB Unpad, April-Mei 2020

47%
UMKM
berhenti
beroperasi

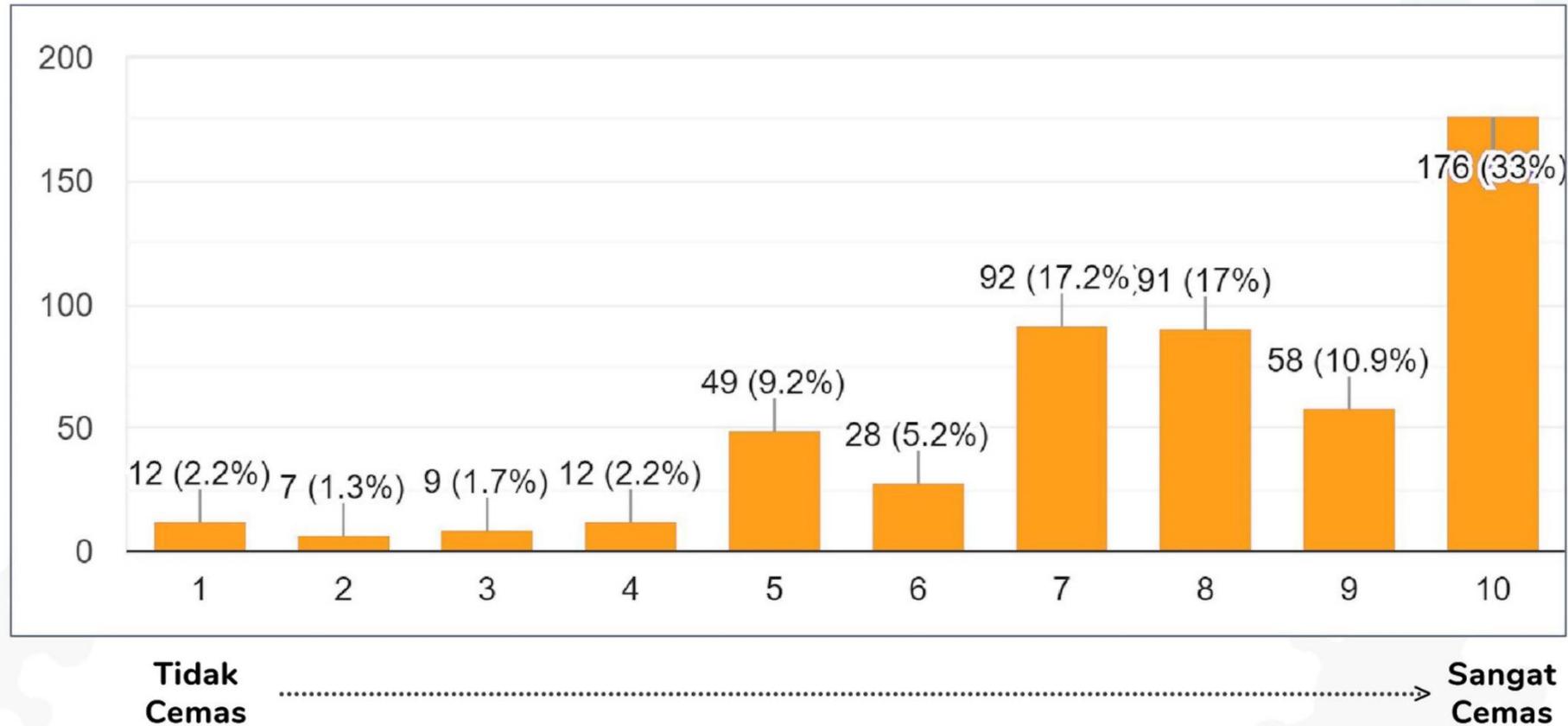
85%
UMKM mengalami
penurunan
pendapatan lebih
dari 30%

59%
UMKM telah
merumahkan lebih
dari 30% pegawai
untuk menekan biaya
operasional

81%
UMKM mengalami
masalah cash flow
setelah 1-4 bulan
ke depan

UMK yang masih beroperasi menghadapi masalah *cash flow*, membutuhkan suntikan dana murah, optimisme dan terobosan

KECEMASAN PELAKU USAHA UMKM TERHADAP KEBERLANGSUNGAN USAHA



SITUASI SAAT INI: **VUCA**

VUCA



- **Volatility** , perubahan dinamika yang sangat cepat dalam berbagai hal seperti sosial, ekonomi dan politik. Karena perubahan yang cepat, sulit untuk kita mengantisipasi perubahan yang akan terjadi.
- **Uncertainty** , sulitnya memprediksi isu dan peristiwa-peristiwa yang saat ini sedang atau akan terjadi.
- **Complexity** , gangguan dan kekacauan yang mengelilingi setiap lingkungan.
- **Ambiguity** , beban berat realitas dan makna yang berbaur dari berbagai kondisi yang ada, atau sebuah keadaan yang terasa mengambang dan kejelasannya masih dipertanyakan.



PENDEKATAN SURVIVAL PADA KONDISI “NEW NORMAL”

- 1 Mengelola disrupsi dengan cara baru
- 2 Temukan cara dan metode kekinian dengan *platform* digital
- 3 Kenali perilaku manusia yang baru, berbeda dibandingkan sebelumnya
- 4 **Kenali peluang di masa krisis belajar dari COVID-19:**
berfikir ulang - menata ulang - dan bekerja ulang untuk menemukan inovasi bisnis
- 5 Sedunia terdampak, problem dunia: terapkan “*zero based planning*”

FOKUS STRATEGI SURVIVAL

1



Kenali
konsumen/pasar di
era 'New Normal'

2



Utilisasi kapasitas
melalui diferensiasi
produk/jasa

3



Komunikasikan
keunggulan/
kekhasan/
keunikan

4



Gunakan *platform*
digital

Sumber:



PERILAKU KONSUMEN ERA “NEW NORMAL”

- Lebih peduli kebersihan
- Lebih peduli kesehatan
- Lebih membatasi pertemuan secara langsung dengan orang lain,
- Lebih menjaga jarak dengan orang lain saat menggunakan transportasi publik dan atau saat mengantri di perkantoran dan pertokoan.
- Menurunkan Mobilitas dan memilih *Stay @ Home*
- Pembelian *Online*;
 1. Bergeser dari pembelian barang yg sifatnya “wants”, melebar menjadi yang sifatnya “needs”
 2. Mendalam, dalam arti volumenya semakin besar
- Pemanfaatan Layanan *Delivery*:
 1. Bergeser dari produk yang sifatnya “kesenangan” menjadi produk yang sifatnya “utilitas”
 2. Intensitas pemesanan sesekali (*occasional*) menjadi pemesanan berulang (*routine*)
- Menghidupkan kembali kemampuan memasak di rumah (*home cooking*), dengan cara yang simpel dan nyaman.
- Model pembelian berlangganan
- Tren “do it yourself”
- Tren “zoomable workplace”





Untuk Mencari Peluang, Pahami dahulu Hal-Hal Berikut Ini

- **Sesuaikan dengan passion.** Jika menjalankan bisnis sesuai dengan passion, maka kamu tidak akan mudah menyerah. Saat kamu cinta dengan usaha yang dimiliki, apapun rintangan dan tantangan pasti bisa dihadapi, jadi lebih fokus dan enjoy. Peluang bisnis juga bisa datang dari hobi.
- **Manfaatkan internet.** Internet bakal membantu bisnis kamu berkembang. Dengan sistem online, bisnismu akan menjangkau sasaran yang lebih luas. UKM harus menjadi bagian dari ekosistem digital ekonomi dengan memberikan peluang untuk bertransformasi dan berinovasi, apalagi di masa krisis seperti ini
- **Kendalikan persaingan dengan baik.** Persaingan dalam dunia bisnis sudah pasti ada. Sebagus apapun produk yang kamu buat, gak menjamin bisa laku di pasaran karena adanya pesaing produk serupa. Salah satu hal yang dilakukan adalah dengan membuat produk berbeda dengan yang lainnya alias unik. Selain itu, kalau masih rencana, buatlah bisnis yang belum terlalu banyak ditekuni pebisnis lain.
- **Kolaborasi.** UKM di Indonesia perlu saling bantu usaha satu sama lain saat ini, mulai dengan aktif menceritakan produk atau usahamu, memberikan promo, hingga minta bantuan teman untuk promosikan usaha.



Ide Bisnis Online Bidang Kuliner Online

Camilan Sehat

Organik, fresh, menyehatkan tubuh. Camilan yang kian hari dicari, selalu dibutuhkan. Orang-orang mulai peduli untuk hidup lebih sehat, meski sesekali makan mie instan lagi.

Buat Anda yang gemar meracik masakan, bisnis ini bisa jadi pilihan.

Siapa yang jadi target pelanggan?

Profil konsumen :

- Mereka yang menjalani gaya hidup sehat setiap harinya.
- Hobi olahraga untuk melangsingkan tubuh.
- Anak-anak yang ingin asupan makanan sehat & bergizi.
- Ibu hamil untuk tiap trimester kehamilan.

Untuk memulai, misalnya menu camilan sehat di bawah:

Sereal & Granola, Kacang-kacangan, Abon & Dendeng, Keripik, Energy Bars, Biskuit



Salad Buah

Dengan modal 1 jutaan, sudah bisa berbelanja aneka buah & sayuran, ditambah bahan lain seperti:

Yogurt

Susu

Minyak zaitun

Saus mustard

Keju

Agar-agar

dan banyak bahan lainnya.

Kira-kira akan jadi 100 cup ukuran 650 ml. Biasanya dijual mulai dari Rp30.000.

Anda bisa coba dulu membuatnya sendiri, lalu tawarkan orang lain untuk mencicipi alias sebagai tester. Lalu, minta testimoni dari dia.

Jika mereka tertarik, mulai saja tawarkan lewat WhatsApp story. Buat akun Instagram, foto masing-masing box. Bikin caption menarik, lanjut jualan deh.



Jus Detox

Buat tubuh langsing, bisnis satu ini selalu laris manis. Bukan jus biasa, tetapi jus detoksifikasi yang mampu membuang racun dan lemak dalam tubuh.

Selain jus detox, biasanya juga ada tambahan menu lain, seperti:

Smoothies

Infuses water

Sari lemon

Untuk sari lemon sendiri juga banyak dicari. Lemon sendiri cukup efektif untuk membantu mengurangi lemak dalam tubuh.

Lalu bagaimana cara memulainya?

Bisnis ini sangat cocok untuk dijalankan oleh perempuan. Karena bisa mencoba sendiri dulu, apakah benar-benar efektif atau belum.

Jadi, mulai meracik jus detox, dilihat hasilnya setelah beberapa hari minum, dan kasih tau teman untuk ikut mencoba jus buatan Anda.



Frozen Food

Kita semua tentu sepakat kalau makanan cepat saji itu praktis. Tinggal beli di supermarket, lalu goreng di wajan.

Nah, seperti itulah konsep frozen food. Makanan yang bisa dimasak kapan saja, tinggal ambil dari almari es / kulkas.

Lalu, frozen food apa saja yang laku di pasaran? Banyak, contohnya berikut ini:

Chicken stick, Fresh stick, Empek-empek, Risol, Siomay, Bakso, Sosis, Nugget, Donat beku.

Daftar menu di atas sering kita jumpai. Bahan dasarnya variatif antara daging sapi, daging ayam, daging ikan, bahkan hingga sayur-sayuran.

Tinggal Anda kemas dengan pembawaan yang berbeda. Misal:

Bisa tahan berminggu-minggu

Tanpa bahan pengawet

Bahan-bahan segar dari pasar

Tagline “Dicintai anak-anak” misalnya



Aneka Sambal

Orang Indonesia, pasti akan kurang rasanya kalau makan tidak pakai sambal.

Ya, walau tidak semua orang. Tapi rata-rata suka sama sambal. Mulai dari yang pedasnya biasa saja, agak bikin mata melek, sampai yang paling pedas.

Beberapa menu aneka sambal yang bisa Anda coba jual, antara lain:

Sambal oseng tuna, Sambal ikan asap, Sambal ijo, Sambal balado jengkol, Sambal balado pete, Sambal kacang teri, Sambal tauco cumi, Sambal balado teri, Sambal asem teri, Sambal bawang merah pedas.

Dan banyak lagi sambal-sambal Nusantara lainnya. Anda bisa mulai dengan sambal yang populer di daerah Anda.

Mulai bikin sesuai resep, dikemas dalam wadah jar yang ditutup rapat.

Pasarkan lewat story WA, jika respon positif, dibuat akun IG dan mulai jualan di sana.



Produk Pertanian

Selama pemberlakuan PSBB permintaan sayur-sayuran dan buah-buahan baik pertanian maupun hidroponik melonjak drastis hingga lima kali lipat dari biasanya. Pasokan sayur-mayur dan buah-buahan dari para petani lokal melonjak. Selama pandemi corona, produk segar seperti jamu dan jus buah paling banyak dicari konsumen.

Peluang bisnis yang bisa dimanfaatkan oleh petani milenial, mulai dari *on farm* hingga distribusi dengan sistem daring.

- Adanya marketplace, seperti Gojek, Grab, Tokopedia, Lazada, dan toko online yang dibuat langsung oleh petani milenial. menumbuhkan petani milenial berbasis IT melalui pengembangan startup di bidang pertanian.
- Di tengah pandemi, packaging menjadi satu faktor yang merepresentasikan keamanan pangan (tidak terkontaminasi virus), sehingga pelaku bisnis perlu menciptakan konsep packaging yang aman dan bisa jadi peluang yang akan besar di masa mendatang.
- Contohnya, dengan menyediakan tisu basah di setiap produk pangannya untuk mempermudah konsumen membersihkan produk yang baru dibelinya.



Ide Bisnis Online Bidang Fashion

Disarankan untuk menjadi reseller / dropshipper terlebih dulu.

Hijab

Pertumbuhan penduduk di Indonesia terus meningkat. Pun, mayoritas muslim.

Permintaan busana muslim akan terus ada dan berkembang. Ini bisa Anda jadikan peluang usaha online, terutama untuk kaum hawa.

Langkah awal, bisa kembali tengok model hijab yang sehari-hari dipakai. Baik untuk keperluan sehari-hari di rumah, atau saat menghadiri acara tertentu.

Sebagai gambaran, model hijab yang akan terus dicari nantinya:

Hijab Scratf, Hijab Cape, Hijab Instan, Hijab Hoodie, Hijab Monokrom, Hijab Syiria, Hijab Bergo, Hijab Pashmina, Hijab Segiempat, Hijab Segitiga, Hijab Rajut, Hijab Lengan.

Dan banyak model hijab lainnya.



Gamis

Gamis juga akan selalu dicari seiring model hijab yang terus berkembang. Modelnya pun bervariasi, mulai dari bahan, warna, hingga model khusus untuk acara tertentu.

Model gamis yang cukup populer antara lain:

Gamis Syar'i, Gamis Batik, Gamis Bordir, Gamis Brokat, Gamis Motif, Gamis Serut, Gamis Cape, Gamis Cardigan, Gamis Long Outer, Gamis Kimono, Gamis Ruffle, Gamis Mermaid, Gamis Sempit
Dan banyak model gamis lainnya.



Tote Bag

Tote bag begitu digemari oleh kalangan anak muda. Bahkan bukan sekadar tas, tetapi sudah menjadi pelengkap fesyen.

Profil orang-orang yang menyukai beragam model tote bag ialah pelajar dan mahasiswa. Baik untuk sekolah, kuliah, atau sekadar nongkrong hingga mengerjakan tugas di luar.

Tote bag bisa dibedakan dari bahan yang dipakai dan model yang didesain. Model yang paling dicari untuk kebutuhan sekolah/kuliah adalah tote bag kanvas.

Variasi model dari tote bag kanvas yang juga menjadi daya tarik antara lain:

Tote bag kanvas resleting, Tote bag kanvas lukis, Tote bag kanvas tali sumbu, Tote bag kanvas korea, Tote bag kanvas sablon, Tote bag kanvas miniso

Dan banyak lagi model tote bag kanvas lainnya.

Biasanya, pelajar dan mahasiswa sangat suka dengan desain yang unik.

Atau, desain custom sesuai keinginan mereka.



Aksesoris

Jenis aksesoris yang akan terus dicari:

- Kacamata
- Topi
- Ikat pinggang
- Kalung
- Anting
- Cincin
- Gelang
- Syal & Scarf
- Sarung Tangan

Baik laki-laki atau perempuan, sama-sama suka dengan aksesoris fesyen untuk melengkapi penampilan mereka. Pada tipe-tipe aksesoris tadi, ada beberapa yang bisa di-custom.

Seperti gelang, syal, scarf, topi, sarung tangan.

Anda bisa membuatnya dengan desain yang sesuai permintaan pasar.

Biasanya akan jauh lebih tinggi peluang untuk laku dan profit.



Ide Bisnis Online Bidang Digital Marketing

Kebutuhan digital marketing terus meningkat, giliran memanfaatkannya untuk menambah penghasilan. Mulailah dengan bekerja lepas (*freelance*).

Desainer Grafis

Kemampuan yang paling dicari saat ini.

Membuat sebuah desain yang enak dipandang, punya arti mendalam, dan profesional.

Skill yang diperlukan ialah mahir menggunakan software desain seperti Adobe, Corel, Illustrator.

Tentu didukung dengan kemampuan desain yang bagus: pemahaman warna, layout, user experience, dll.

Jasa yang bisa Anda tawarkan sebagai seorang desainer grafis, antara lain:

Desain logo
Desain situs web
Desain banner promosi
Desain PPT skripsi / bisnis
Desain kartu nama
Desain kemasan produk
Desain undangan pernikahan
Desain wajah kartun
Desain CV untuk fresh graduate
Dan masih banyak peluang desainer grafis lainnya.



Content Writer

Kebutuhan konten di internet akan terus ada seiring berpindahnya kebiasaan ke dunia digital. Para pemilik usaha akan terus cari cara supaya bisnis mereka mendapat perhatian dari pengguna. Salah satunya lewat konten.

Konten ini bisa dibagi menjadi dua berdasarkan medianya:

1) sosial media; 2) mesin pencari.

Kedua media inilah yang paling banyak mendulang traffic ke situs web perusahaan.

Kemampuan yang wajib dimiliki untuk menjadi seorang content writer antara lain:

Riset bahan referensi

Gaya bahasa sesuai audiens

Pemahaman mendasar tentang WordPress dan SEO

Memahami layout, visual, konten multimedia

Tugas utama seorang content writer ialah menyediakan konten yang relevan dengan pengguna (target market perusahaan). Sebaik mungkin, selengkap mungkin; untuk menyelesaikan masalah pengguna.



Copywriter

Bedanya apa dengan content writer?

Secara proses, sama-sama meriset, menulis, memahami visual dengan baik. Perbedaan paling mendasar ialah fase pengalaman pengguna.

Dalam pemasaran konten, ada beberapa fase. Mulai dari awareness, interest, sampai pengguna mau membeli produk dan merekomendasikannya kepada orang lain.

Tugas content writer biasanya cukup menarik pengguna sampai pada fase interest.

Sedangkan, tugas copywriter melanjutkannya ke fase pembelian, retention (beli lagi), dan advocacy (merekomendasikan ke orang lain).

Karena fasenya berbeda, medianya juga sedikit berbeda. Biasanya, copywriter menulis untuk media berikut:

Iklan yang persuasif

Landing page

Sales page

Email marketing



Fotografer

Sekarang, apa-apa semua harus didokumentasi.

Sebagai contoh, jasa fotografi yang bisa dicoba:

Foto dokumentasi event

Foto prapernikahan (pre-wedding)

Foto pernikahan

Foto seminar

Foto wisuda dan perpisahan

Foto makanan untuk usaha kuliner

Foto traveling keluarga / perusahaan

Dan masih banyak lagi jasa fotografi freelance lainnya.

Tentu saja kemampuan dasar mengambil gambar, komposisi, pencahayaan, piranti kamera, dan segala hal yang berhubungan dengan fotografi; harus Anda kuasai.

Minimal Anda buktikan dulu dengan jepretan-jepretan ciamik yang Anda upload di sosial media Instagram.

Sampai berdatangan orang-orang yang tertarik dengan karya foto Anda.

Dari sini, Anda bisa tawarkan jasa fotografi kepada mereka. Kecil-kecilan dulu, sambil mengumpulkan testimoni dan rekomendasi.



Web Developer

Bagi Anda yang suka dengan tampilan dark mode dengan code rapi di layar monitor: hobi koding. Banyak sekali permintaan jasa web developer ini.

Beberapa di antaranya adalah:

Jasa pembuatan situs web perusahaan

Jasa pembuatan toko online

Jasa pembuatan plugin & tema WordPress

Jasa pembuatan landing page

Jasa optimasi kecepatan situs web

Dan masih banyak lagi peluang jasa web developer lainnya.

Bahkan kalau Anda menguasai beberapa bahasa pemrograman, juga bisa mengambil peluang untuk mobile app developer. Baik itu Android maupun iOS.



Social Media Specialist

Kalau profesi sebelumnya selalu berhubungan dengan laptop/PC, kini giliran yang gemar menggerakkan jari pada layar smartphome.

Social media specialist, tugasnya mengelola akun sosial media perusahaan untuk meningkatkan engagement dengan pengguna.

Mediannya macam-macam. Mulai dari gambar, caption, hingga kreativitas saat membuat story.

Kemampuan mendasar yang dibutuhkan ialah:

Memahami algoritma platform sosial media (Instagram, Facebook, Twitter, TikTok dll)

Memahami profil target audiens dan mampu akrab dengan gaya bahasa mereka

Terampil dalam mengatur jam posting untuk masing-masing platform

Terampil merangkai kata yang mudah dicerna dalam percakapan sehari-hari

Punya pemahaman visual yang bagus menjadi nilai tambah



Ide Bisnis Online Bidang Content Creator (YouTuber/Selebgram)

Jika suka tampil di depan kamera, silakan coba ide bisnis online dengan menjadi content creator. Sumber pendapatannya jauh lebih fleksibel.

Gaming Mobile & PC

Buat Anda yang senang dengan bermain game, baik mobile maupun PC; cocok sekali untuk mengembangkan kanal YouTube Gaming. Hal ini sejalan dengan industri e-Sport yang terus berkembang. Anda bisa bermain dan merekam permainan, lalu membagikannya kepada audiens. Intinya bukan menang atau kalah, tetapi terletak pada bagaimana cara Anda bermain game. Strategi, trik, hingga kemampuan bertahan.

Peralatan yang dibutuhkan untuk awal membangun channel:
HP yang bisa untuk gaming, Headphone, Microphone.

Lalu, dapat uangnya dari mana?

Google AdSense, Endorse, Jual merchandise



Beauty & Skincare

Untuk Anda yang terampil dalam menyampaikan tips & trick kecantikan, bisa dicoba peluang ini: menjadi seorang beauty vlogger.

Skill yang bisa Anda pelajari:

Percaya diri (wajib)

Komunikasi yang asyik dan engaging

Up-to-date dengan trend beauty & skincare

Sudah rutin praktek tutorial makeup

Memahami seluk beluk produk skincare

Sama seperti YouTuber pada umumnya, untuk mendapatkan hasil bisa memakai Google AdSense, endorsement, merchandise.

Atau kalau Anda ingin lebih pasti, bisa menjual produk kecantikan.

Baik itu buatan sendiri, reseller, atau dropship.



Hobi Makan / Masak

Beberapa ide konten yang bisa dibuat antara lain:

Kumpulan resep makanan & minuman

Tutorial masak untuk pemula

Review makanan & minuman yang sedang trend

Mukbang

Dan banyak lagi ide konten lainnya.

Selain mendapatkan penghasilan dari AdSense,

Anda juga bisa membuka endorsement.

Atau bahkan mempromosikan usaha kuliner milik Anda sendiri.

Contohnya:

Buku resep tulisan Anda

Mengajar masak secara privat

Jualan makanan & minuman masakan Anda



Traveling

Sudah banyak contoh YouTuber yang sukses dengan kanal traveling. Anda bisa menirunya, membuat yang lebih berbeda.

Beberapa ide konten untuk tema traveling antara lain:

Referensi wisata liburan sesuai budget

Traveling berdasarkan tempat: gunung, pantai, perkotaan, museum dll

Panduan mendaki gunung untuk pemula(+ cerita perjalanannya)

Wisata kuliner ke berbagai kota

Rekomendasi hotel yang murah tapi nyaman

Untuk mendapatkan penghasilan, seorang YouTuber Traveling bisa menggunakan:

Google AdSense

Afiliasi booking tiket perjalanan dan hotel

Buku panduan traveling



Musik

Hobi main music, berbagi kepada orang-orang, dan Anda bisa mendapat penghasilan.

Beberapa contoh ide konten YouTuber Musik:

Tutorial bermain alat musik (gitar, drum, bass, dll)

Tutorial bernyanyi untuk pemula

Panduan membeli alat musik untuk pemula

Cover lagu populer baik lokal maupun mancanegara

Untuk mendapat penghasilan, Anda bisa memanfaatkan media berikut:

Google AdSense

Afiliasi produk alat musik dari ecommerce

Kelas online bernyanyi atau bermain alat musik

Buat produk alat musik sendiri



Satu hal yang penting: fokus dan tekun. Fokus pada satu hal, tekuni sampai menghasilkan. Kita harus tetap berjuang dan terus maju untuk menghadapi situasi apapun, selalu cari informasi jalan keluar untuk memenuhi kebutuhan sehari-sehari, menambah penghasilan khususnya dari ide bisnis yang bis di onlinekan.

Khususnya bagi pelaku usaha mikro dan kecil (UMK) memerlukan bantalan berupa penyegeraan bantuan/hibah dari pemerintah dan relaksasi pembiayaan agar mengurangi masalah *cash flow*. Mereka dapat menemukan peluang baru melalui kemudahan akses informasi didukung keterampilan digital dan penguatan komunitas UMK, yang difasilitasi



**TERIMA
KASIH**