



Universitas Kristen Indonesia Fakultas Vokasi

SURAT TUGAS

Nomor : 324/UKI.F8.D/PPM.1.6/2020

Berdasarkan surat dari Kaprodi Perbankan dan Keuangan nomor : 088/UKI.F8.PPPK/PPM.2/2020 tanggal 27 Agustus 2020 mengenai permohonan surat tugas Penelitian dan PKM, maka Dekan Fakultas Vokasi Universitas Kristen Indonesia menugaskan kepada nama-nama yang tertera di bawah ini untuk melaksanakan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat Prodi Perbankan dan Keuangan Fakultas Vokasi UKI pada semester gasal tahun akademik 2020/2021 dengan judul "Rahasia Mengelola Keuangan Usaha di New Normal pada Jemaat Gereja Metodis Taman Galaksi Bekasi Selatan." Adapun nama-nama tersebut adalah :

No	Nama	Keterangan
1	Dr. Lis Sintha, SE., MM	Ketua
2	Dr. Ir. Edison Siregar, MM	Sekretaris
3	Fery Tobing, SE., MM	Anggota
4	Riwandari Juniasti, S.Pd., MM., CRBD	Anggota

Demikian surat tugas ini diberikan kepada yang bersangkutan agar dapat dilaksanakan dengan sebaik-baiknya.

Jakarta, 27 Agustus 2020

Dekan,



Maksimus Bisa, SSt.Ft., SKM., M.Fis
NIP UKI 972438



SERTIFIKAT PENGHARGAAN

473/UKI.F8.D/PPM.2.4/2020

DIBERIKAN KEPADA

Ferry Tobing, S.E., M.M

SEBAGAI

N A R A S U M B E R

WEBINAR NASIONAL

PROGRAM STUDI PERBANKAN DAN KEUANGAN, FAKULTAS VOKASI, UNIVERSITAS KRISTEN INDONESIA
BEKERJA SAMA DENGAN GEREJA METHODIST INDONESIA "SUNGAI YORDAN" DENGAN TEMA

"STRATEGI MENGELOLA KEUANGAN USAHA DAN KIAM MENGHADAPI MASA KRISIS"

YANG DISELENGARAKAN SECARA DARING MELALUI APLIKASI ZOOM

JAKARTA, 18 NOVEMBER 2020



Maksimus Bisa, SSt.Ft., SKM., M.Fis.
Dekan Vokasi, UKI Jakarta



Pdt. Ompen Tambunan, M.Th.
Pimpinan Jemaat GMI Sungai Yordan

**MENGUCAPKAN
TERIMA KASIH
ATAS KERJASAMA DALAM
ACARA WEBINAR PKM**



**PWMI
GEREJA METHODIST**



MENGELOLA KEUANGAN USAHA

KIAT MENGAHADAPI MASA KRISIS





Pengenalan Usaha

**BAGAIMANA MEMBUAT BISNIS SAMPINGAN
DENGAN MODAL KECIL.**



PERILAKU KONSUMEN DI ERA NEW NORMAL

PANDEMI TELAH MEMBUAT PERILAKU KONSUMEN BERUBAH. Agar usaha kita bisa bertahan kita harus memahami perubahan perilaku tersebut.

ANALISIS BREAK EVEN POINT

Break Even Point merupakan titik impas dalam suatu usaha. Selama perusahaan ada pada titik BE, maka perusahaan tidak akan mengalami kerugian ataupun keuntungan. Penentuan BEP menjadi sebuah teknik analisa yang sangat penting bagi perusahaan karena bisa digunakan untuk menentukan target penjualan.



MENGELOLA LABA USAHA

LABA USAHA PERLU DIKELOLA DENGAN BAIK.

Perhatikan kiat-kiat mengelolanya.



Kiat Memulai dan menjalankan Bisnis di Tengah Pandemi COVID -19 dengan Modal Minim



**Oleh : Fery Tobing., S.E. M.M
Dosen Prodi Perbankan dan Keuangan
Fakultas Vokasi UKI**

Sudah lebih dari delapan bulan pandemi COVID-19 telah mengubah hampir semua lini kehidupan. Keharusan *social distancing* demi menghambat penyebaran virus berbahaya tersebut telah berimbas sangat besar pada perekonomian. Banyak perusahaan gulung tikar dan jutaan pekerja kehilangan pekerjaan. Kini, kendati *new normal* sudah berjalan supaya roda ekonomi bisa kembali menggelinding, imbas pandemi COVID-19 terhadap perekonomian sudah terlanjur besar dan membutuhkan waktu pemulihan yang cukup lama. Apakah ada harapan memulai bisnis di tengah pandemi?

Ditengah kelesuan ekonomi akibat pandemi ini, bukan berarti tidak tersisa peluang dan kesempatan sama sekali. Masih banyak peluang bisnis-bisnis baru yang bisa Anda jajaki dan berpotensi menghasilkan keuntungan di tengah kondisi krisis. Merintis bisnis yang prospektif juga bisa menjadi jalan keluar bagi Anda yang saat ini secara finansial telah terimbas pandemi. Bagaimana langkah memulai bisnis di tengah pandemi dan kelesuan ekonomi seperti saat ini? Yuk, silakan simak trik berikut ini.

Merintis bisnis yang prospektif juga bisa menjadi jalan keluar bagi Anda yang saat ini secara finansial telah terimbas pandemi. Bagaimana langkah memulai bisnis di tengah pandemi dan kelesuan ekonomi seperti saat ini? Yuk, silakan simak trik berikut ini.

MEMULAI BISNIS DI TENGAH PANDEMI DENGAN MODAL MINIM

A. CARI BISNIS POTENSIAL

Bisnis apa yang masih potensial di tengah penurunan daya beli dan pandemi yang membuat orang membatasi aktivitas di luar rumah? Ternyata cukup banyak, lho, yang bisa Anda pertimbangkan

1. **Pertama**, bisnis sektor *healthcare* : Pandemi ini melahirkan banyak kebiasaan baru. Orang menjadi lebih sadar akan pentingnya menjaga diri dari terpaan virus. Anda bisa menimbang berbisnis peralatan pendukung kesehatan seperti masker, *face shield*, jaket antivirus, hingga suplemen vitamin untuk mendukung imunitas tubuh.



Kedua, bisnis sektor kuliner. Dalam situasi apapun, bisnis kuliner tetap menjanjikan. Di tengah pandemi, Anda bisa menjajaki berjualan makanan beku (*frozen food*) siap saji dan siap masak, makanan sehat pendukung imunitas, dan lain sebagainya.



Ketiga, bisnis pakaian rumahan. Tidak dinyana, bisnis *home dress* seperti baju rumahan, daster, dan piyama, laris manis selama pandemi. Banyak menghabiskan waktu di rumah membuat banyak kaum hawa membutuhkan baju rumahan lebih banyak.



Keempat, bisnis peralatan olahraga. Siapa sangka di tengah pandemi penjualan sepeda malah melesat tinggi? Sepeda menjadi buruan banyak orang yang sudah jenuh di rumah dan ingin berolahraga dengan tetap menerapkan *social distancing*. Tidak harus berjualan sepeda. Anda bisa menjajaki bisnis alat pendukung olahraga sepeda seperti helm, pakaian olahraga, ataupun sepatunya.



Kelima, jasa guru privat. Pemerintah telah menetapkan pembelajaran jarak jauh diterapkan untuk tahun ajaran 2020/2021 selama pandemi belum berakhir. Tidak sedikit orang tua yang kesulitan mendampingi anak-anak mereka belajar dari rumah. Terlebih di masa *new normal* ini, kebanyakan karyawan sudah mulai kembali bekerja dari kantor, alias *work from office* (WFO). Ini sebenarnya peluang bagi Anda yang bergerak di segmen pendidikan. Yaitu dengan menawarkan jasa sebagai guru privat. Pasarkan dengan tetap menjunjung penerapan protokol COVID-19 agar calon pelanggan percaya dengan keamanan jasa Anda



**Guru Les Privat Membaca,
Menulis, Berhitung di Bekasi**

GANESHA COLLEGE

081311136892



Keenam Jual Pulsa dan Paket Data Berbarengan dengan munculnya himbauan untuk di rumah saja, kegiatan belajar dan bekerja dianjurkan untuk dijalankan dari rumah. Akibatnya, kebutuhan akan internet jadi meningkat, dimana pulsa dan paket data menjadi barang yang harus dimiliki. Hal ini tentu menjadikan bisnis penjualan pulsa dan paket data menjadi bisa sangat menguntungkan.



tujuh Bisnis sembako Walaupun sedang dalam masa pandemi, kebutuhan sembako tetap diperlukan oleh masyarakat. Anda bisa memanfaatkan kondisi ini dengan menjual sembako secara online, dimana pesanan sembako akan diantarkan langsung ke rumah sehingga konsumen tidak perlu pergi keluar



2. Pilih yang ringan modal

Setelah meriset bisnis potensial apa saja yang berpeluang meraih pasar di tengah pandemi, langkah selanjutnya dalam memulai bisnis di tengah pandemi adalah menentukan mana yang kira-kira bisa Anda jalankan. Memulai bisnis di tengah pandemi bisnis tidak harus langsung memakan modal besar. Sesuaikan kebutuhan modal dengan kondisi Anda sekarang ini. Sebagai contoh, Anda mengalami penurunan pendapatan cukup drastis gara-gara pandemi dan uang tabungan mulai terpakai untuk menutup kebutuhan sehari-hari. Pastikan tetap bijak memutuskan pemakaian dana tabungan untuk modal bisnis. Lebih amannya, mulailah bisnis perlahan saja dengan modal seminim mungkin.

Misalnya, bila berbisnis *frozen food*, Anda bisa fokus memakai modal untuk membeli barang dagangan saja. Tapi, tidak perlu buru-buru membeli *freezer* baru untuk menyimpan dagangan tersebut. Sebagai permulaan, Anda cukup memanfaatkan kulkas yang ada di rumah. Cara lain yang juga bisa Anda jajaki adalah dengan menawarkan diri menjadi *dropshipper online* ke para *supplier frozen food* yang banyak bertebaran di *marketplace*. Cara ini relatif lebih aman karena Anda tidak perlu menyiapkan modal sama sekali. Cukup memanfaatkan *gadget* dan media sosial untuk berpromosi. Hanya saja, keuntungannya memang relatif kecil karena Anda sebatas sebagai *dropshipper*.

3. Jalankan yang paling memungkinkan

Dengan kondisi pandemi yang masih membatasi banyak aktivitas masyarakat, pilih bisnis yang paling memungkinkan dijalankan di tengah situasi seperti ini. Pertimbangkan juga situasi Anda saat ini. Apabila Anda sebenarnya masih memiliki pekerjaan tetap dan usaha tersebut hanya sebatas *side hustle*, buatlah pengaturan waktu yang baik supaya pekerjaan utama Anda tidak sampai terganggu.

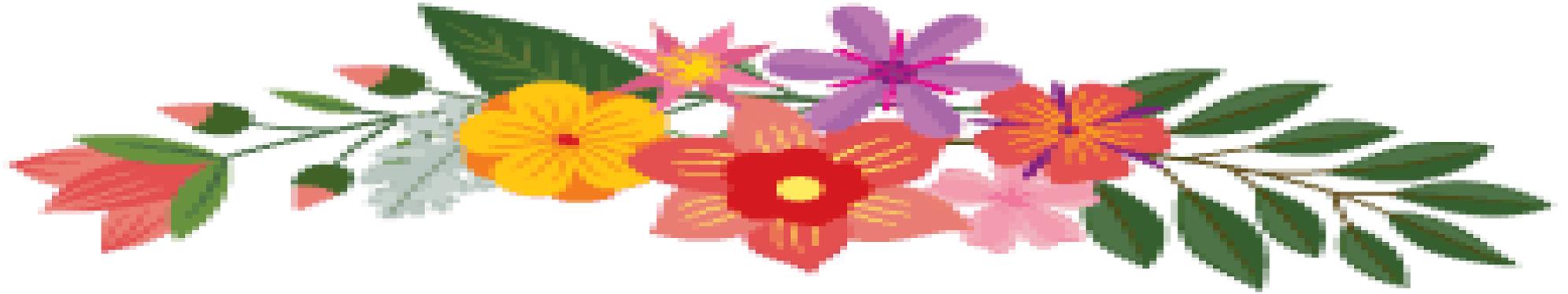
Sebaliknya, apabila Anda memang sudah terkena pemutusan hubungan kerja (PHK) atau dirumahkan (*unpaid leave*) sampai batas yang belum pasti, Anda memiliki keleluasaan waktu untuk menjalankan usaha baru secara lebih fokus. Namun, karena usaha baru ini menjadi tumpuan baru pendapatan sedang penghasilan rutin Anda tengah terpukul, pastikan Anda bijak menggunakan modal kerja sembari tetap serius menjalankannya

4. Optimalkan media sosial dan word of mouth marketing

Tidak usah bingung memasarkan bisnis Anda. Manfaatkan semaksimal mungkin kehadiran media sosial dan berbagai kanal *e-commerce* atau *marketplace* untuk memasarkan produk Anda. Jangan sungkan mempromosikan bisnis di akun media sosial Anda. Bila perlu, colek satu-satu teman Anda yang potensial menjadi pelanggan. Dengan menawarkan produk berkualitas dan layanan yang baik, bisnis Anda kelak bisa terbantu dari promosi mulut ke mulut alias *word of mouth* marketing. Anda juga bisa memanfaatkan jurus promosi memanfaatkan iklan online baik itu melalui Facebook atau Instagram. Optimalkan juga grup-grup Whatsapp dan komunitas yang Anda ikuti.

Ibarat menebar jala, pasti ada satu dua ikan yang bisa Anda bawa pulang. Jadi, terus berusaha memasarkan tanpa gengsi dan tetap optimistis bisnis Anda bakal besar suatu saat nanti.





Thank You

