

**SURAT TUGAS**  
**0919/D.01/LPPM-UBSI/III/2021**

Tentang

**Webinar**  
**27 Maret 2021**  
**DMS Idea Consulting**

**TEMA :**

**HOW TO DIGITALISE YOUR BUSINESS & BANKABLE**

- Menimbang :
1. Bahwa perlu di adakan pelaksanaan Seminar dalam rangka Seminar.
  2. Untuk keperluan tersebut, pada butir 1 (satu) di atas, maka perlu dibentuk Peserta Seminar.

**MEMUTUSKAN**

- Pertama : Menugaskan kepada saudara yang tercantum sebagai Peserta  
**Heru Purwanto M.Kom**
- Kedua : Mempunyai tugas sbb:  
Melaksanakan Tugas yang diberikan dengan penuh rasa tanggung jawab.
- Ketiga : Keputusan ini berlaku sejak tanggal ditetapkan, dengan ketentuan apabila dikemudian hari terdapat kekeliruan akan diubah dan diperbaiki sebagaimana mestinya.

Jakarta, 18 Maret 2021

LPPM Universitas Bina Sarana Informatika

Ketua

  


Taufik Baidawi, M.Kom

Tembusan

- Rektor Universitas Bina Sarana Informatika
- Arsip
- Ybs



# SERTIFIKAT

NO. 01/210327/11/6/1975/WebinarDMS01

Diberikan kepada

**Heru Purwanto, M.Kom**

Sebagai

**PESERTA**

Dalam Kegiatan Webinar **“HOW TO DIGITALISE YOUR BUSINESS & BANKABLE”**  
yang diselenggarakan pada hari Sabtu, 27 Maret 2021.

Bandung, 27 Maret 2021

**Nugi Mohammad Nugraha, H., S.T., S.E., M.M**  
CEO DMS Idea Consulting



NO	KOMPETENSI
1	Cara Mendigitalkan Bisnis Anda
2	Potensi Bisnis Online melalui e-Commerce
3	Strategi agar UMKM Bankable
4	Membuat Laporan Keuangan Sederhana

# HOW TO DIGITALISE YOUR BUSINESS & BANKABLE



**Disusun Oleh :**

**NAMA DOSEN : Heru Purwanto,M.Kom**

**NIDN :0406117505**

**FAKULTAS TEKNIK DAN INFORMATIKA**

**PROGRAM STUDI SISTEM INFOMASI**

**UNIVERSITAS BINA SARANA INFORMATIKA**

**TAHUN 2021**



---

---

## LAPORAN HASIL KEGIATAN

### How To Digitalise Your Bussines & Bankable

---

---

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### 1.1. Latar Belakang Kegiatan

Perkembangan bisnis pada dunia digital khususnya pada saat pandemic ini sangat berkembang pesat. Perubahan budaya konsumen banyak beralih dari conventional menuju shopping online. Disini diperlukan transformasi digital oleh setiap pelaku bisnis agar dapat tetap survive dalam menjalankan usahanya.

#### 1.2. Maksud dan Tujuan Kegiatan

Memberikan gambaran perkembangan bisnis secara online yang lebih baik agar dapat banyak konsumen berbelanja produk yang ditawarkan

## BAB II

### LAPORAN KEGIATAN

#### 2.1. Bentuk Kegiatan

**Kegiatan berupa** pemaparan seminar oleh Anthon Budyana, S.SI ( Cosultan bisnis Digital ) dan Resna Anata Achi tim riset sophe

#### 2.2. Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan seminar / workshop dilaksanakan pada :  
WEBINAR HOW TO DIGITALISE YOUR BUSINESS & BANKABLE

Minggu , 27 03 2021



<https://zoom.us/j/93779238529?pwd=Q3JkMU13REZCakVBV0hJdXlmTzF5Zz09>

Meeting ID: 937 7923 8529

Passcode: 929073

### 2.3. Hasil Kegiatan

Anthon Budyana, S.SI ( Cosultan bisnis Digital )



Dari tahun 2016 -2021 ada peningkatan GDP per capita 3.6 k menjadi 5.7 K dst, perkembangan pesat dalam kegiatan berbalanja online khususnya memberikan 4 perilaku di era digital:

- 1.membandingkan kualitas produk dan layanan dari review di Internet
2. utamakan kemudahan pemesanan dan pembayaran
3. menyukai personalisasi
4. tidak ingin tertinggal hype ( trend)

Didalam bisnis online perlu diketahui akan kelebihan dan kekurangan, berikut kelebihan dan kekurangan

Kelebihan

- 1.tidak memerlukan tempat usaha luas layaknya bisnis offline.
2. pangsa pasar yang lebih luas karena pemasaran menyentuk berbagai tempat
3. biaya operasional yang efisien
4. promosi menjadi lebih tepat sasaran
5. pembeli tidak perlu mengunjungi tempat penjual, pembeli dapat memilih barang dari rumah.



## Kekurangan

1. Memerlukan pengetahuan dan skill berbisnis melalui internet
2. membutuhkan koneksi internet
3. proses membangun bisnis online tidak mudah
4. persaingan usaha yang cukup ketat
5. penyebaran internet yang belum merata
6. harus memiliki kemampuan mengelola reputasi perusahaan untuk menjaga nama baik

## Memulai bisnis online

Ada beberapa langkah yang dapat dilakukan untuk memulai bisnis online, yaitu

1. Menemukan ide Bisnis online, dapat dilakukan dengan cara:

- Memetakan kemampuan dan hobi anda
- Cari masalah
- Belajar dari kelebihan dan kekurangan bisnis lain

Ikuti tren namun tetap memikirkan bisnis jangka panjang

2. Target pasar

Hal wajib dilakukan untuk memulai bisnis online adalah menentukan target pasar , dengan begitu bisnis akan berjalan lebih focus dan efisien

3. Online preparation

Kenali nilai unik produk

Ciptakan website/landing page toko online

Pelajari data penjualan

Eksekusi konten marketing

Aktifkan dan optimalkan sosial media

Gunakan strategi email dan wa marketing

Optimalkan word of mouth



Berikan dichanel media social (fb ads dan IG ads)

Masuk ke Marketplacce , pelajari bagaimana bis melakukan penjualan melalui marketplace

4. Membuat conten menarik melalui gambar atau video , dapat menggunakan tools seperti canva
5. Membuat rencana bisnis, dapat dilakukan melalui :Business plan , seperti  
timeline, missionstatemen, company background, product description, Marketing plan,  
competitor analisis, swot analisis, operasion ,finantial planning

Materi Resna Analta dan Aci

Bagaimana cara mengelola data konsumen untuk dioptimalkan pada digital marketing

Penggunaan ewalet berfungsi untuk melakukan transaksi di ecommerce dan dapat juga membantu program marketing seperti cashback, point , voucher dll.

Selain itu social media memiliki peran yang sangat strategis, dengan mengoptimalkan social media (Google bisnis, FB,IG, Twiter, Tik Tok, WA Bisnis)

Digital analisis dilakukan melalui kegiatan :

Strategic planing , Idea content, timeline planning dan Story, Digital activity, Copy writing

## **BAB III**

### **PENUTUP**

#### **3.1 Kesimpulan**

Digitalisasi dalam dunia bisnis menjadi sebuah keharusan untuk dapat tetap eksis dalam dunia bisnis online. Pemanfaatan sosisal media dapat dioptimalkan untuk dapat menyampaikan produk dan promosi dan menjadi bagian dari digital activity.

#### **3.2 Saran**

Diperlukan ketrampilan khusus seperti pengelolaan sosial media, desain dan copywriting

untuk mengelola bisnis online. Tetep fokus untuk bisnis jangka panjang tidak hanya mengikuti trend sesaat.

