LAPORAN HASIL KEGIATAN PENGABDIAN PADA MASYARAKAT

JUDUL

MOTIVASI BELAJAR BISNIS ONLINE SISWA/SISWI SMK NEGERI 44 JAKARTA

Oleh

Tim Pengabdian Masyarakat

Ketua
Sarpan, S.Ag.,M.M.

Anggota
1. Herminda, S.E.,M.M.
2. Endri Sentosa, S.E.,M.M.
3. Bida Sari, S.P.,M.Si.
4. Amdani, S.E.,M.M.

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS UPI YAI
UNIVERSITAS PERSADA INDONESIA YAI

JANUARI 2019

HALAMAN PENGESAHAN

1. Judul : Motivasi bisnis online
2. Nama Mitra program : Siswa/siswi SMK Negeri 44 Jakarta

3. **Ketua Tim pengusul** :
   a. Nama : Sarpan, S.Ag.,M.M.
   b. NIDN : 0310036801
   c. Jabatan/Golongan : Dosen Tetap FEB UPI YAI
   d. Program Studi : Manajemen
   e. Perguruan Tinggi : Universitas Persada Indonesia Y.A.I
   f. Bidang Keahlian : Agama Islam/Manajemen
   g. Alamat Kantor/Telp/Faks : Jl. Diponegoro N0.74 Jakarta Pusat

4. **Anggota Tim pengusul** :
   a. Jumlah Anggota : 4 Orang
   b. Nama dan Keahlian : **Tim dosen FEB UPI YAI/Manajemen**
   c. Mahasiswa Yang terlibat : -

5. **Lokasi Kegiatan/Mitra** :
   a. Wilayah/Desa/Kec./Kab/prof. : Jakarta Pusat/Cempaka Baru Kemayoran/DKI Jakarta
   b. Jarak PT ke Lokasi Mitra : 5 Km

6. **Target Luaran Yang Dihasilkan** :Siswa/siswi memiliki jiwa kepemimpinan, memahami budaya organisasi yang baik, Mengerti etika bisnis dan dapat menerapkan bisnis online, dan mengerti segmen pasar yang tepat, untuk meningkatkan daya saing berbisnis/wirausaha.
7. **Jangka Waktu Pelaksanaan** : 1 hari (Kamis 24 Januari 2019)
8. **Biaya Total** : Rp1.500.000 (Rincian Anggaran Terlampir)
   a. Sumber dana : Dari Peserta Tim Abdimas.
   b. Sumber lain

Jakarta, 29 Januari 2019

Menyetujui:
Kepala LPPM FEB UPI YAI

Dr. Addullah Muksin, S.Pd.,M.M.
NIDN : 0305056301

Ketua Tim Dosen

Sarpan, S.Ag.,M.M.
NIDN : 0310036801

Mengetahui
Fakultas Ekonomi dan Bisnis UPI YAI
Dekan

Dr. Marhalinda, S.E.,M.M.
NIDN : 0325036102

STRUKTUR LAPORAN

1. Judul	Motivasi bisnis online
2. Nama Mitra	Siswa/Siswi SMK Negeri 44 Jakarta
3. Jumlah Mitra	27 siswa/siswi
4. Pendidikan Mitra	SMK Kelas XII
5. Persoalan Mitra	Kurang memiliki jiwa kepemimpinan, etika bisnis, budaya organisasi, bisnis online, dan kurang mengetahui segmen pasar yang tepat untuk meningkatkan daya saing berbisnis/wirausaha..
6. Status Sosial Mitra	.Siswa SMK negeri 44 Jakarta
7. Lokasi Mitra	Di Kelurahan Cempaka Baru kemayoran Jakpus
8. Jarak PT ke Lokasi	5 km
9. Sarana Transportasi	Mobil, Angkutan Umum dan motor
9. Sarana Komunikasi	Telpon/HP dan Email
11. Tim Abdimas	
a. Jumlah Dosen	5 Orang
b. Jumlah Peserta Abdimas	27 Orang
c. Gelar Akademik/pendidikan	S2
d. Program studi	Manajemen
e. Perguruan Tinggi	Fakultas Ekonomi dan Bisnis UPI YAI
12. Aktivitas Pengabdian Masyarakat	
a. Metode Pelaksanaan	Penyuluhan
b. Waktu Pelaksanaan	1 (satu) hari (hari Kamis 24 Januari 2019)
c. Keberhasilan kegiatan	Berhasil yaitu peserta abdimas antusias dan serius saat mengikuti materi yang disampaikan oleh dosen banyaknya peserta abdimas yang bertanya saat mengikuti materi yang

Dipindai dengan CamScanner

	disampaikan oleh dosen.
d. Kelanjutan Kegiatan	Berlanjut
13. Biaya Program	
a. DIPA DP2M	
b. Perguruan Tinggi	-
c. Sumber dana	Dari peserta Abdimas
15. Kontribusi Mitra	
a. Peran Mitra	Aktif
b. Peranan mitra	Menetapkan hari, waktu, tempat, dan materi.
c. Alasan Berkelanjutan	Keputusan bersama dan banyak manfaatnya
16. Usul Penyempurnaan Program Abdimas	
a. Model Usulan Kegiatan	Penyuluhan dan pelatihan
b. Anggaran Biaya	Rp1.500.000,00
c. Dokumen	Ada
d. Potren permasalahan yang terekam	Peserta ingin mendalami banyak ilmu dari dosen tentang belajar bisnis online dengan baik dan benar.

Dipindai dengan CamScanner

ABSTRAK

Dalam kegiatan pengabdian pada masyarakat ini yang menjadi permasalahannya adalah siswa-siswi SMK Negeri 44 Jakarta yang belum pernah memperoleh penyuluhan bagaimana cara meotivasi (membangkitkan) kemauan dan keinginan baik dari dalam dirinya sendiri maupun dari luar dirinya sendiri dalam aktivitas bisnis (usaha) online, agar ilmu yang diperoleh dari penyuluhan dan dari sekolah yang diberikan oleh para guru bisa dipraktekkan dalam kehidupan sehari-hari untuk menunjang kehidupan dimasa depan yang lebih baik dan menjadi wirausaha yang sukses.

Tujuan dari pengabdian pada masyarakat ini adalah untuk mengembangkan potensi dan bakat siswa/siswi SMK Negeri 44 Jakarta. Siswa/ssiswi yang mengikuti penyuluhan dapat memulai bisnis apa yang ia inginkan misalnya bisa membuat berbagai jenis binsis online yang sedang tren pada saat ini dan yang sedang berkembang di era teknologi di bidang bisnis online baik berupa pruduk makanan, hiasan rumah, asesoris, alat-alat belajar, kebutuhan tata boga maupun tata busana terutama kebutuhan ibu rumah tangga dan berbentuk jasa.

Target yang dicapai dalam pengabdiaan pada masyarakat ini adalah agar siswa/siswi memiliki jiwa kepemimpinan, memiliki etika bisnis yang baik, memiliki budaya organisasi yang baik, mempraktekkan bisnis online, dan mengetahui segmen pasar yang tepat untuk meningkatkan daya saing berbisnis/wirausaha..

Kata kunci : Kepemimpinan, Budaya Organisasi, Etika bisnis, dan Segmen Pasar.

Dipindai dengan CamScanner

KATA PENGATAR

Puji syukur penulis penjatkan kehadiran Allah SWT, yang telah memberikan berkat dan karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan hasil kegiatan pengabdian pada masyarakat dengan judul: "Motivasi Bisnis Online Siswa/Siswi SMK Negeri 44 Jakarta".

Penulis menyadari bahwa laporan hasil kegiatan pengabdian pada masyarakat ini masih banyak kekurangan dan keterbatasan ilmu penulis miliki. Dengan adanya laporan hasil kegiatan pengabdian pada masyarakat ini dapat menjadikan motivasi bagi para dosen untuk lebih banyak melakukan kegiatan pengabdian pada masyarakat dan merupakan salah satu tugas pokok dosen dalam melaksanakan Tridharma Perguruan Tinggi dalam meningkatkan kaulitas di bidang keahlian/keilmuan yang dimilikinya, serta dapat digunakan sebagai persyaratan dalam mengajukan jenjang kepangkatan akademik maupun untuk pengisian beban kerja dosen (BKD).

Laporan hasil kegiatan pengabdian pada masyarakat ini, penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun untuk perbaikan di masa yang akan datang. Penulis berharap semoga laporan hasil kegiatan pengabdian pada masyarakat ini dapat bermaanfaat bagi penulis dan para pembaca pada umunya, semoga Allah SWT, senantiasa memberikan rahmat dan hidayahnya kepada kita semua Amiiin.

Jakarta, 29 Januari 2019

Tim Dosen Pengabdian Pada Masyarakat FEB UPI YAI
Ketua

Sarpan, S.Ag.,M.M.
NIDN : 0310036801

Dipindai dengan CamScanner

PEMERINTAH PROVINSI DAERAH KHUSUS IBUKOTA JAKARTA
DINAS PENDIDIKAN
SEKOLAH MENENGAH KEJURUAN (SMK) NEGERI 44 JAKARTA
BIDANG KEAHLIAN BISNIS MANAJEMEN DAN TEKNOLOGI INFORMATIKA
Jl. Harapan Jaya 9/5a Kel. Cempaka Baru, Fax. 7267719 Telp.4240912 Jakarta Pusat 10640

Nomor : 2962 / -1.851.7
Lamp : -
Prihal : Ucapkan Terima Kasih atas Kerjasama dengan Fakultas Ekonomi dan Bisnis UPI YAI

Jakarta, 31 Januari 2019

Kepada :
Yth. Bapak / Ibu Dekan Fakultas Ekonomi
Dan Bisnis UPI YAI Jakarta
di
tempat.

Dengan hormat ,
Sehubungan telah dilaksanakannya Kegiatan Pengabdian Masyarakat oleh Tim Dosen dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis UPI YAI . Kami Kepala Sekolah SMK Negeri 44 Jakarta , mengucapkan terima kasih atas kerjasama dan menyampaikan penghargaan yang setinggi – tingginya kepada Civitas Akademi UPI YAI dan Tim Dosen.
Adapun Kegiatan Pengabdian Masyarakat dilaksanakan pada :

Hari , tanggal	: Kamis , 24 Januari 2019
Acara	: Sosialisasi
Tempat	: SMK Negeri 44 Jakarta
Peserta	: Kelas XII Program Keahlian Pemasaran

Demikian Surat Keterangan ucapan terima kasih ini kami sampaikan , semoga bermanfaat bagi tim dosen yang bersangkutan.

Jakarta , 31 Januari 2019
KEPALA SEKOLAH ,

PEMERINTAH PROVINSI DKI JAKARTA
DINAS PENDIDIKAN
SMKN 44

SOPANDI , M Pd
NIP. 19740218200012100 4

Dipindai dengan CamScanner

DAFTARA ISI

CAVER PPM i
HALAMAN PENGESAHAN ii
ABSTRAK..... iii
KATA PENGANTAR iv
DAFTAR ISI..... v

BAB I PENDAHULUAN..... 1
1.1 Analisis Situasi 1
1.2 Tujuan dan Manfaat Kegiatan PPM..... 2
1.3 Gambaran Persoalan Pelayanan Secara Spesifik..... 3

BAB II LANDASAN TEORI ATAU TINJAUAN PUSTAKA..... 4
2.1 Kepemimpinan..... 5
2.2 Etika Bisnis..... 7
2.3 Budaya Organisasi..... 8
2.4 Bisnis online..... 9
2.5 Pemimpin dan Masyarakat 9

BAB III KEGIATAN PENGABDIAN PADA MASYARAKAT..... 10
3.1 Implikasi Kegiatan Pengabdian Pada Masyarakat (PPM).. 10
3.2 Kegiatan Pengabdian Pada Masyarakat (PPM)..... 11

BAB IV KRONOLOGIS KEGIATAN PPM..... 12
4.1 Analisis SWOT Kegiatan PPM..... 12
4.2 Rencana Kegiatan..... 12
4.3 Pertisipasi Mitra..... 13

BAB V TARGET LUARAN YANG DICAPAI 14
5.1 Solusi Yang Di Tawarkan..... 14
5.2 Target Luaran 14

BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN..... 15
6.1 Kesimpulan..... 15
6.2 Saran..... 15
DAFTAR PUSTAKA..... 16
LAMPIRAN..... 17
1. Rincian Anggaran Biaya PPM..... 18
2. Jadwal Dosen Pembicara dan Materi Penyuluhan..... 19

Dipindai dengan CamScanner

BAB I
PENDAHULUAN

1.1 ANALISIS SITUASI

Pada tahun 2011/2012 SMK negeri 44 Jakarta berpotensi menjadi sekolah bertaraf nasional dan segenap stakeholder yang ada telah membangun komitmen berproses akan mengembangkan sebagai sekolah bertaraf internasional (SBI) dengan menerapkan system manajemen mutu ISO 9001 : 2008 pada decade ketiga hingga lima tahun mendatang. SMK negeri 44 Jakarta merupakan sala satu sekolah yang yang melaksanakan bidang studi keahlian : Bisnis Manajemen dengan program studi keahlian : Keuangan, Administrasi, dan tata niaga dengan konsentrasi belajar pada kompetensi keahlian sebagai berikut : 1) Akuntansi, 2) Administrasi perkantoran, dan 3) Pemasaran. Lokasi SMK Negeri 44 Jakarta, jalan Harapan Jaya IX/5A Kemayoran Jakarta Pusat 10640.

Bisnis online adalah bisnis yang semakin popular di kalangan masyarakat. Seiring dengan perkembangan teknologi, masyarakat lebih suka berbelanja melalui bisnis online. Hal ini terbukti dengan banyaknya produk yang ditawarkan di internat. Mulai dari peabotan rumah tangga, alat-alat kantor, makanan, pakaian, dan lain sebagainya.

Sebenarnya, untuk menjadi sukses dalam menjalankan bisnis online sangat bergantung pada diri Anda sendiri. Bagaimana dan untuk apa Anda menjalankan bisnis online tersebut? Jika sudah mengetahui jawaban dari pertanyaan di atas, berikut adalah beberapa pengetahuan dasar yang bisa dipelajari dalam motivasi bisnis online yaitu

1) Kepemimpinan, 2) Etika bisnis, 3) Budaya organisasi 4) Bisnis online, 5) Pemimpin dan masyarakat (*htt;//blog.jejualn.com/7-pengetahuan dasar dalam menjalankan bisnis-online)*

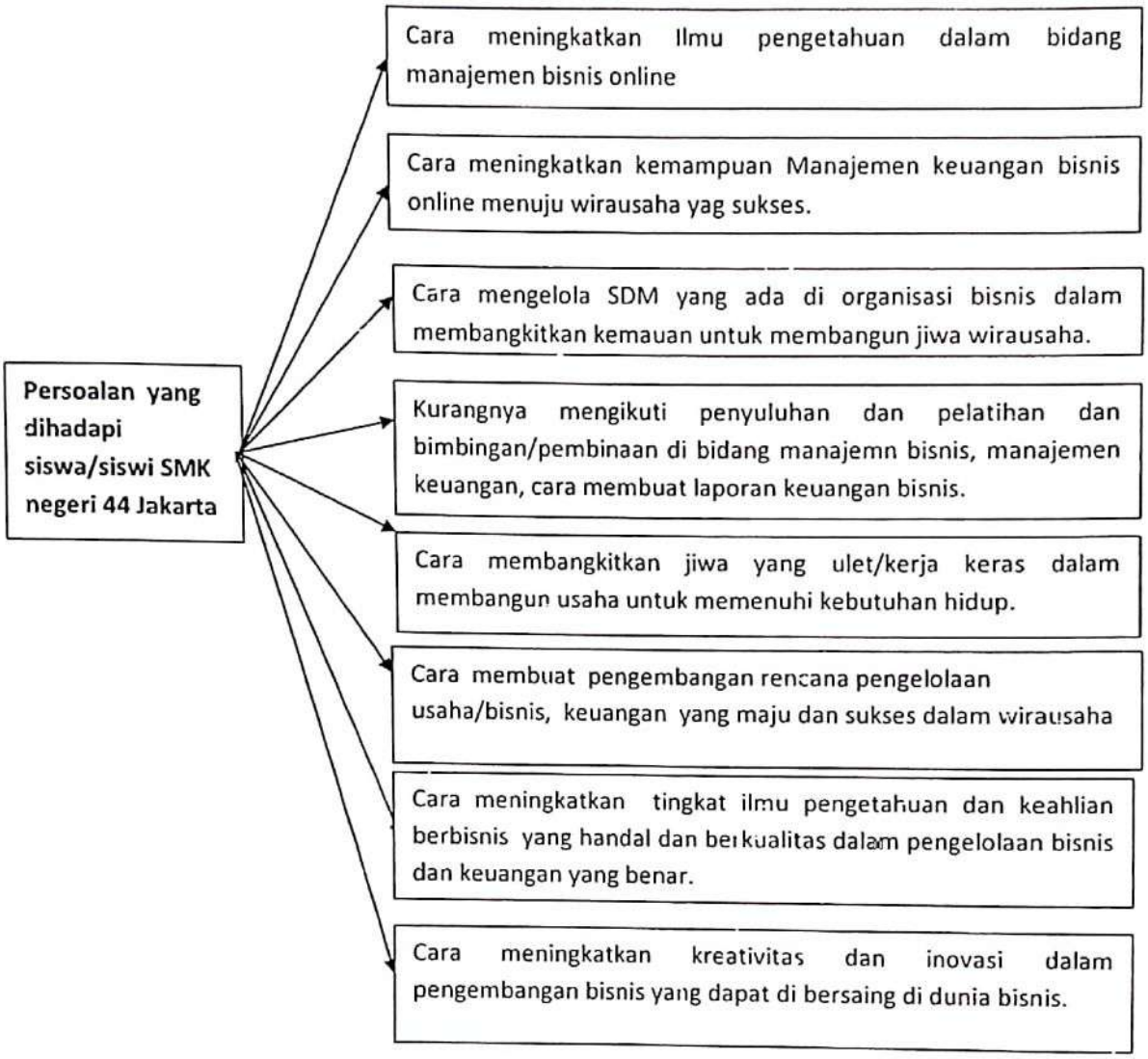
1.2 TUJUAN DAN MANFAAT KEGIATAN PENGABDIAN PADA MASARAKAT (PPM)

Dengan adanya pengabdian pada masyarakat diharapkan para peserta penyuluhan dapat :

1. Memiliki jiwa kepemimpinan dalam bisnis online.
2. Menjalankan bisnis yang memiliki etika dalam usaha/bisnis.
3. Memiliki kemampuan untuk menyesuaikan diri budaya dalam organisasinya.
4. Menerapkan bisnis online dengan banar dan mampu bersaing dengan dunia usaha..
5. Memiliki karakter kepemimpinan dalam masyarakat dalam usaha/ bisnis.

Dipindai dengan CamScanner

1.3 Gambaran persoalan pelayanan secara spesifik :



Dipindai dengan CamScanner

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Kepemimpinan

Kepemimpinan adalah seseorang yang dapat mempengaruhi bawahan/pegaainya untuk melangsanakan tugasnya agar dapat mencapai tujuan yang dingginkan terutama di kalangan masyarakat. Seiring dengan perkembangan teknologi, masyarakat lebih suka berbelanja melalui bisnis online. Hal ini terbukti dengan banyaknya produk yang ditawarkan di internet. Mulai dari perabotan rumah tangga, alat-alat kantor, makanan, pakaian, dan lain sebagainya.

Sebenarnya, untuk menjadi sukses dalam menjalankan bisnis online sangat bergantung pada diri Anda sendiri. Bagaimana dan untuk apa Anda menjalankan bisnis online tersebut? Jika sudah mengetahui jawaban dari pertanyaan di atas, berikut adalah beberapa pengetahuan dasar yang bisa dipelajari dalam menjalankan bisnis online yaitu

1. Mampu Membangun Kepercayaan

Pada dasarnya, pembeli akan sulit sekali untuk menyukai produk yang ditawarkan jika Anda kurang terbuka dengan calon pembeli. Mungkin mereka akan takut ditipu, bingung cara membayarnya, takut tidak sesuai dengan keinginan, dan masih banyak lagi. Ini adalah hal yang wajar bagi pembeli, untuk itu Anda perlu melakukan berikut:

- Deskripsikan produk dengan detail dan singkat
- Cantumkan nomor telephone yang bisa dihubungi
- Cantumkan alamat dari toko fisik yang ada
- Cantumkan cara pembeliannya (nama dan nomor rekening bank)
- Cantumkan alamat email atau jejaring sosial media yang mudah dijangkau

Kelima hal di atas dapat membantu calon klien untuk memahami dan membangun kepercayaan pada bisnis online Anda. Jika perlu, Anda juga dapat mencantumkan ruang chatting seperti skype, line, atau yang lainnya.

Seperti yang sudah dikatakan di atas, deskripsi produk sangat diperlukan. Gambaran produk yang ditawarkan sangat berpengaruh besar dalam bisnis. Jadi, gunakan gambar yang akurat dan janganlah mengedit gambar atau informasi secara berlebihan sehingga tidak sesuai dengan kenyataan produk.

Dipindai dengan CamScanner

Harga yang ditawarkan untuk setiap produk adalah hal mutlak yang perlu dipikirkan. Kebanyakan calon pembeli pasti akan membandingkan harga dari toko online yang satu dengan toko online lainnya. Tawarkan harga yang kompetitif sesuai dengan kualitas produk yang ada.

Setiap bisnis online tentu membutuhkan website untuk meningkatkan kehadiran online. Website berperan untuk membantu pembeli dalam mengenali bisnis Anda. Customer service sangat berperan dalam menjalankan website agar tetap hidup dan berkembang. Tidak hanya itu, pemilihan web hosting dan domain adalah hal yang perlu dipikirkan dalam pengelolaan website bisnis.

Hal ini mungkin terasa sepele, namun jika Anda salah mengemas produk maka dapat menurunkan kepercayaan pembeli terhadap bisnis online Anda. Kemaslah produk seaman mungkin dan sesuai standar agar selamat sampai ke tangan pembeli. Selain itu, pengemasan juga bergantung pada barang yang Anda jual.

Banyak alat pembayaran yang bisa digunakan saat ini. Umumnya, untuk pembayaran dalam bisnis online dilakukan via transfer bank, untuk itu Anda perlu memiliki rekening bank. Alat pembayaran ini sangat mudah dan cepat sehingga memudahkan bisnis Anda. Jika perlu, buka rekening bank lebih dari satu, karena setiap pembeli belum tentu memiliki rekening bank sama dengan yang Anda gunakan.

Poin terakhir yang tidak kalah penting dalam menjalankan bisnis online adalah mengenai pengiriman barang. Anda harus mampu mengirimkan barang dengan mudah, cepat, tepat, dan memiliki ongkos kirim yang murah. Untuk membantu Anda agar mengetahui ongkos kirim yang sesuai dengan kebutuhan, maka Anda bisa mengunjungi www.ongkoskirim.id. Di sana https://blog.jejualan.com/7-pengetahuan-dasar-dalam-menjalankan-bisnis-online/

2.2 Etika Bisnis

Etika bisnis adalah perilaku yang dilakukan oleh berbagai pelaku bisnis yang sesuai dengan norma-norma yang berlaku di masyarakat terutam pengembangan kreatifitas dalam pengembangan produk dan jasa solusi kreatif terhadap masalah dan peluang untuk meningkatkan atau untuk memperbaiki kinerja usaha. Sedangkan **kreatifitas** dapat dipandang sebagai kemampuan untuk mengembangkan ide-ide baru dan untuk menemukan cara-cara baru dalam melihat masalah dan peluang. Kemampuan yang dihasilkan oleh kreativitas merupakan kemampuan dalam membuat sesuatu menjadi

Dipindai dengan CamScanner

baru dalam keberadaannya dan merupakan pembentukan ide-ide baru yang original dan tidak biasa atau unik.

Pola pikir dari orang kreatif adalah berpikir out of the box, serta memiliki pikiran yang terbuka dan bebas untuk mendekati sesuatu dengan cara baru. Sedangkan, **inovasi adalah** mengimplementasikan kreatifitas terhadap sesuatu menjadi satu kombinasi baru yang dapat menghasilkan. Definisi baru disini tidak selalu Modul Pembelajaran Kewirausahaan 155 berarti original, melainkan kebaruan atau diperbaharui, yang berarti juga adalah improvement, karena inovasi tidak harus selalu barang atau jasa baru, melainkan perbaikan atau pengembangan dari barang atau jasa yang telah ada. **Pengembangan usaha membutuhkan kemampuan inovasi dan kreatifitas** untuk menghadapi tantangan dalam usaha, khususnya untuk menemukan produk dan layanan yang unggul. Banyak produk dan layanan yang dihasilkan oleh pebisnis sukses merupakan hasil inovasi dan kreatifitas yang dikembangkan dalam usaha. Oleh karena itu, untuk menjadi wirausaha yang unggul diperlukan kemampuan melakukan inovasi dan kreatifitas.

Sumber: http://rkb.id/event/peranan-inovasi-dan-kreatifitas-dalampengembangan-produk-dan-jasa

2.3 Budaya Organisasi

Budaya organisasi adalah suatu proses yang berlaku didalam organisasi suatu dunia bisnis yang didapatkan dengan menggunakan untuk perjalanan bisnis ke depannya. Kerangka perencanaan bisnis perusahaan didapatkan untuk meningkatkan kehidupan dan aturan yang di dalam perusahaan.

Salah satu upaya yang dilakukan untuk perencanaan keuangan bisnis ini yaitu dengan pembuatan atau penyusunan anggaran keuangan bisnis antara lain :

Tahapan pembuatan anggaran keuangan bisnisbesaran dana yang dijalankan selama proses produksi ditetapkan oleh perusahaan sebelum proses produksi berlangsung. Hal ini dilakukan sebagai upaya perkembangan bisnis untuk lebih maju kedepannya. Tidak hanya dalam kaitan biaya pendapatan yang bertambah melainkan perusahaan juga bisa membuka bisnis baru lagi sebagai cabang kesuksesan bisnisnya. Tentunya inilah manfaat yang didapatkan dalam proses pembentukan anggaran keuangan bisnis. Cara penerapan tahap pembuatan anggaran keuangan ini dilakukan dengan langkah – langkah sebagai berikut :

a. Penentuan pedoman anggaran Anggaran keuangan yang ada di sebuah perusahaan dapat dilakukan dengan menggunakan penyusunan anggaran selama setahun yang

Dipindai dengan CamScanner

biasanya dipersiapkan beberapa bulan sebelum anggaran tahun berikutnya. Dalam penyusunan anggaran yang dilakukan oleh perusahaan biasanya banyak dikenal manajemen puncak didalamnya. Kegiatan manajemen puncak terbagi atas dua kegiatan diantaranya yaitu :

1. Kegiatan penetapan rencana besar perusahaan seperti halnya tujuan, kebaikan dan asumsi sebagai dasar penyusunan anggaran keuangan yang ada.

2. Kegiatan membentuk panitia untuk menyusun anggaran keuangan yang ada di perusahaan.

b. Persiapan anggaran keuangan bisnis membutuhkan waktu persiapan anggaran keuangan bisnis yang dilakukan setelah aktivitas manajemen puncak. Persiapan anggaran keuangan bisnis ini tidak hanya dilakukan oleh tenaga bagian penyusun anggaran akan tetapi juga dibutuhkan kerjasama dengan tenaga keuangan serta tenaga umum yang ada di bisnis tersebut.

Ketiga tenaga kerja perusahaan tersebut selanjutnya diberikan wewenang untuk melakukan penyusunan anggaran keuangan dengan menggunakan aktifitas penyusunan anggaran berikut ini yaitu :

- Penyusunan anggaran penjualan
- Penyusunan anggaran beban penjualan
- Penyusunan anggaran piutang usaha
- Penyusunan anggaran produksi
- Penyusunan anggaran biaya pabrik
- Penyusunan anggaran persediaan di perusahaan
- Penyusunan anggaran piutang usaha di perusahaan
- Penyusunan anggaran laba rugi
- Penyusunan anggaran neraca kas perusahaan

Penyusunan anggaran keuangan perusahaan tersebut dimaksudkan untuk bisa menjalankan. Ramalan atas keuangan yang akan dikeluarkan dan didapatkan oleh sebuah perusahaan yang ada. Inilah manfaat dari adanya kegiatan penganggaran dari perusahaan.

c. Penentuan anggaran bisnis tahapan penyusunan anggaran yang ketiga yauitu berupa penentuan anggaran bisnis. Tahapan yang ketiga ini terdiri atas 3 tahapan yaitu :

- Perundingan antara masing–masing karyawan untuk menyesuaikan rencana akhir setiap komponen anggaran

Dipindai dengan CamScanner

- Melakukan koordinasi dan penelaahan komponen anggaran perusahaan

- Melakukan pengesahan serta pendistribusian anggaran secara merata

d. Pelaksanaan anggaran Inilah tahapan keempat yang dilakukan untuk menyusun anggaran di perusahaan. Tahapan ini menjadi langkah kesekian kalinya dari proses penyusunan anggaran yang akhirnya diputuskan dengan sebuah keputusan tunggal.

Dalam tahapan ini dibutuhkan pengawasan dari kalangan manajer perusahaan pada masing – masing bagian yang melakukan tugasnya sendiri – sendiri. Setelah pengawasan sudah dilakukan oleh kalangan manajer selanjutnya manajer memiliki wewenang melaporkan pada seorang direksi di perusahaan. Inilah alur final dari penerapan anggaran di sebuah perusahaan.

Keempat langkah diataslah yang mampu memberikan anda kemudahan dalam melakukan perencanaan keuangan bisnis di sebuah perusahaan.

Sumber : http://ahlipresentasi.com/cara-menyusuan-perencanaan-keuangan-bisnis/

2.4 Motivasi Bisnis Online.

Menurut wikipedia **Motivasi** adalah proses yang menjelaskan intensitas, arah, dan ketekunan seorang individu untuk mencapai tujuannya. Tiga elemen utama dalam definisi ini adalah intensitas, arah, dan ketekunan. Sedangkan menurut **Abraham Maslow**, teori X dan Y Douglas McGregor maupun teori motivasi kontemporer, **motivasi** adalah alasan yang mendasari sebuah perbuatan yang dilakukan oleh seorang individu.

Seseorang dikatakan memiliki motivasi tinggi dapat diartikan orang tersebut memiliki alasan yang sangat kuat untuk mencapai apa yang diinginkannya dengan mengerjakan pekerjaannya yang sekarang. Berbeda dengan motivasi dalam pengertian yang berkembang di masyarakat yang seringkali disamakan dengan semangat, seperti contoh dalam percakapan "saya ingin anak saya memiliki motivasi yang tinggi".

Statemen ini bisa diartikan orang tua tersebut menginginkan anaknya memiliki semangat belajar yang tinggi. Maka, perlu dipahami bahwa ada perbedaan penggunaan istilah motivasi di masyarakat. Ada yang mengartikan motivasi sebagai sebuah alasan, dan ada juga yang mengartikan motivasi sama dengan semangat. Saya sendiri lebih suka menggunakan istilah "artikel motivasi" dari pada "artikel pengembangan diri" pada blog ini.

Dipindai dengan CamScanner

Saya akan jelaskan melalui sebuah ilustrasi. Suatu hari sepulang dari sekolah atau tempat kerja, Anda merasa sangat capek karena berbagai macam kegiatan yang telah Anda lalui sangat menguras tenaga dan pikiran Anda sehingga Anda ingin segera pulang dan istirahat. Namun setibanya di rumah, ternyata ibu sedang membuat kue dan dia menyuruh Anda untuk mengantarkan kue tersebut ke rumah salah satu tetangga Anda saat itu juga. Kebetulan cuaca di luar sedang mendung dan hampir turun hujan. Bagaimana respon Anda? Apakah Anda menolak? menunda? mengeluh? Atau mengerjakanya tetapi dengan perasaan sangat terpaksa? Ok, anggap saja itu hal wajar. Tapi bagaimana kalau cerita diatas diubah sedikit. Ternyata rumah tetangga Anda tersebut adalah rumah artis idola Anda! atau rumah seseorang yang sedang Anda taksir! Hmmm. . Asiiik. .

Satu contoh lagi yang berbeda namun kali ini dari dunia nyata. Beberapa waktu yang lalu saya melihat acara di TV yang menampilkan profil beberapa orang Indonesia yang bisa menghasilkan ratusan juta dalam setahun hanya dengan bermain game! Saya pribadi kenal dengan banyak orang yang senang bermain game (bahkan sangat freak!) dan tak satupun ada yang menghasilkan uang.

Ya! Mengerjakan hal yang sama dengan alasan yang berbeda akan mendapatkan hasil yang berbeda pula. Contoh orang yang saya lihat profilnya di TV adalah orang-orang yang mempunyai motivasi untuk mencari uang dalam dunia game, sedangkan teman-teman saya motivasinya dalam bermain game adalah mencari hiburan. Itulah intinya motivasi. Alasan yang tepat!

Motivasi apakah yang membuat Anda menjalankan bisnis online? Alasan tersebutlah yang akan menentukan passion Anda terhadap bisnis online. Apakah hanya sekedar belajar? sekedar mencoba-coba? mengisi waktu luang? mencari uang tambahan? atau benar-benar ingin mencari kekayaan dari bisnis online? Anak SD yang selalu mendapatkan peringkat pertama di kelas pun belum tentu mempunyai motivasi yang sama dengan anak SD yang berperingkat pertama lainnya. Mungkin motivasinya bisa karena tuntutan orang tua, menginginkan hadiah, mencari kepuasan, ingin dipuji, takut akan masa depan apabila bodoh atau memang murni sekedar memberikan yang terbaik untuk menggapai cita-citanya.

Sembari belajar dan mengenal bisnis online, artikel tentang pengembangan diri kedepannya akan lebih banyak diposting untuk membangkitkan passion, pikiran positif, menambah pengetahuan, memberikan semangat dan membantu setiap pebisnis online menemukan motivasinya sendiri dengan tepat.

Sumber http://gubuk-bisnis.blogspot.com/2013/01/artikel-motivasi-bisnis-online.html?m=1

Dipindai dengan CamScanner

2.5 Pemimpinan dalam Masyarakat

Kepemimpinan merupakan hasil dari suatu kegiatan dimasyarakat pasti melibatkan banyak pihak yang memiliki berbagai kepentingan yang berbeda, seperti para investor selaku pemrakarsa, bank selaku pemberi kredit, dan pemerintah yang memberikan fasilitas tata peraturan hukum dan perundang-undangan. Investor berkepentingan untuk mengetahui tingkat keuntungan dari investasi, bank berkepentingan untuk mengetahui tingkat keamanan kredit yang diberikan dan kelancaran pengembaliannya, pemerintah lebih menitik-beratkan manfaat dari investasi tersebut secara makro baik bagi perekonomian, pemerataan kesempatan kerja, dan lain-lain.

Mengingat bahwa kondisi yang akan datang dipenuhi dengan ketidakpastian, maka diperlukan pertimbangan-pertimbangan tertentu di dalam memulai suatu bisnis, dimana dasar dari pertimbangan-pertimbangan tersebut dapat diperoleh melalui suatu studi terhadap berbagai aspek mengenai kelayakan suatu bisnis yang akan dijalankan, sehingga hasil daripada studi tersebut digunakan untuk memutuskan apakah sebaiknya proyek atau bisnis layak dikerjakan atau ditunda atau bahkan dibatalkan. Hal tersebut diatas adalah menunjukan bahwa dalam **studi kelayakan bisnis** akan melibatkan banyak tim dari berbagai ahli yang sesuai dengan bidang atau aspek masing-masing **seperti ekonom, hukum, psikolog, akuntan, perekayasa teknologi dan lain sebagainya.**

Jadi pengertian studi kelayakan bisnis adalah penelitian yang menyangkut berbagai aspek baik itu dari aspek hukum, sosial ekonomi dan budaya, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi sampai dengan aspek manajemen dan keuangannya, dimana itu semua digunakan untuk dasar penelitian studi kelayakan dan hasilnya digunakan untuk mengambil keputusan apakah suatu proyek atau bisnis dapat dikerjakan atau ditunda dan bahkan tidak dijalankan.

Studi kelayakan biasanya digolongkan menjadi dua bagian yang berdasarkan pada orientasi yang diharapkan oleh suatu perusahaan yaitu **1) berdasarkan orientasi laba,** yang dimaksud adalah studi yang menitik-beratkan pada keuntungan yang secara ekonomis, dan **2) orientasi tidak pada laba (social),** yang dimaksud adalah studi yang menitik-beratkan suatu proyek tersebut bisa dijalankan dan dilaksanakan tanpa memikirkan nilai atau keuntungan ekonomis.

Aspek-aspek dalam Studi Kelayakan Bisnis Berikut ini aspek-aspek yang harus diteliti dalam suatu Studi Kelayakan Bisnis, yaitu:

1. Aspek hukum

   Menyangkut semua legalitas rencana bisnis yang akan kita laksanakan yang meliputi ketentuan hukum yang berlaku diantaranya :

Dipindai dengan CamScanner

- Izin lokasi o Akte pendirian perusahaan dari notaris setempat PT/CV atau berbentuk badan hukum lainnya.
- NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak)
- Surat tanda daftar perusahaan
- Surat izin tempat usaha dari pemda setempat
- Surat tanda rekanan dari pemda setempat
- SIUP setempat

2. Aspek sosial ekonomi dan budaya

Menyangkut dampak yang diberikan kepada masyarakat sekitar karena adanya suatu kegiatan usaha tersebut, diantaranya:

- Dari sisi budaya, apa dampak keberadaan bisnis kita terhadap kehidupan masyarakat, kebiasaan adat setempat, dan lain-lain.
- Dari sudut ekonomi, seperti seberapa besar tingkat pendapatan per kapita penduduk, apakah proyek dapat mengubah atau justru mengurangi income per capita penduduk setempat, pendapatan nasional atau upah rata-rata tenaga kerja setempat atau UMR.
- Dan dari segi sosial, apakah dengan adanya bisnis kita, menjadi semakin ramai, lalu lintas semakin lancar, adanya jalur komunikasi, penerangan listrik dan lainnya, pendidikan masyarakat setempat dan untuk mendapatkan itu semua adalah dengan wawancara, kuesioner, dokumen, dan lain-lain. Untuk melihat apakah suatu proyek layak atau tidak dilakukan dengan membandingkan keinginan investor atau pihak yang terkait dengan sumber data yang terkumpul.

3. Aspek pasar dan pemasaran

Menyangkut apakah ada peluang pasar untuk produk yang akan dihasilkan oleh kegiatan usaha kita, dengan melihat hal-hal berikut :

- Potensi pasar
- Jumlah konsumen potensial, konsumen yang mempunyai keinginan atau hasrat untuk membeli.
- Tentang perkembangan/pertumbuhan penduduk

Dipindai dengan CamScanner

- Daya beli, kemampuan konsumen dalam rangka membeli barang mencakup tentang perilaku, kebiasaan, preferensi konsumen, kecenderungan permintaan masa lalu, dll.

- Pemasaran, menyangkut tentang staratégi yang digunakan untuk meraih sebagian pasar potensial atau pelung pasar atau seberapa besar pengaruh strategi tersebut dalam meraih besarnya market share.

4. Aspek teknis dan teknologi

   Menyangkut pemilihan lokasi, alat-alat, yang sesuai dengan hasil yang diinginkan, lay out, dan pemilihan teknologi yang sesuai.

5. Aspek manajemen

   Menyangkut pembangunan dan operasional.

6. Aspek keuangan

   Menyangkut sumber dana yang akan diperoleh dan proyeksi pengembaliannya dengan tingkat biaya modal dan sumber dana yang bersangkutan.

Tahapan dalam etika bisnis

1. Penemuan Ide

   Agar dapat menghasilkan ide proyek yang dapat menghasilak produk laku untuk dijual dan menguntungkan diperlukan penelitian yang terorganisasi dengan baik serta dukungan sumber daya yang memadai. Jika ide proyek lebih dari satu, dipilih dengan memperhatikan:

   - ide proyek sesuai dengan kata hatinya
   - pengambil keputusan mampu melibatkan diri dalam hal-hal yang sifatnya teknis
   - keyakinan akan kemampuan proyek menghasilkan laba.

2. Tahap Penelitian

   Setelah ide proyek terpilih, dilakukan penelitian yang lebih mendalam dengan metode ilmiah:

   - mengumpulkan data
   - mengolah data

Dipindai dengan CamScanner

- menganalisis dan menginterpretasikan hasil pengolahan data
- menyimpulkan hasil
- membuat laporan hasil

3. Tahap Evaluasi.

Evaluasi yaitu membandingkan sesuatu dengan satu atau lebih standar atau kriteria yang bersifat kuantitatif atau kualitatif. Ada 3 macam evaluasi:

- mengevaluasi usaha proyek yang akan didirikan
- mengevaluasi proyek yang akan dibangun
- mengevaluasi bisnis yang sudah dioperasionalkan secara rutin

Dalam evaluasi bisnis yang akan dibandingkan adalah seluruh ongkos yang akan ditimbulkan oleh usulan bisnis serta manfaat atau benefit yang akan diperkirakan akan diperoleh.

4. Tahap Pengurutan Usulan yang Layak

Jika terdapat lebih dari satu usulan rencana bisnis yang dianggap layak, perlu dilakukan pemilihan rencana bisnis yang mempunyai skor tertinggi jika dibanding usulan lain berdasar kriteria penilaian yang telah ditentukan.

5. Tahap Rencana Pelaksanaan

Setelah rencana bisnis dipilih perlu dibuat rencana kerja pelaksanaan pembangunan proyek. Mulai dari penentuan jenis pekerjaan, jumlah dan kualifikasi tenaga perencana, ketersediaan dana dan sumber daya lain serta kesiapan manajemen.

6. Tahap Pelaksanaan

Dalam realisasi pembangunan proyek diperlukan manajemen proyek. Setelah proyek selesai dikerjakan tahap selanjutnya adalah melaksanakan operasional bisnis secara rutin. Agar selalu bekerja secaa efektif dan efisien dalam rangka meningkatkan laba perusahaan, dalam operasional perlu kajian-kajian untuk mengevaluasi bisnis dari fungsi keuangan, pemasaran, produksi dan operasi.

Hasil studi kelayakan bisnis berupa dokumentasi lengkap dalam bentuk tertulis yang diperlihatkan bagaimana rencana bisnis memiliki nilai-nilai positif bagi aspek-aspek yang diteliti, sehingga akan dinyatakan sebagai proyek bisnis yang layak.

Dipindai dengan CamScanner

Etika dalam Bisnis. Aspek moral dan etika dalam bisnis, khususnya dalam bisnis online menjadi hal yang penting. Perilaku etis mengacu pada norma-norma atau standar-standar moral pribadi dalam hubungannya dengan orang lain agar dapat terjamin tidak seorangpun yang akan dirugikan.

1. Etika peneliti pada responden

Dalam pengumpulan data dari para responden, perlu diingat hak atas kebebasan pribadi sehingga responden tidak akan dirugikan baik secara fisik maupun mental.

2. Etika peneliti pada klien

Dalam suatu studi kelayakan bisnis pertimbangan-pertimabangan etis terhadap klien perlu diperhatikan. Karena klien mempunyai hak atas penelitian yang dilakukan secara etis.

3. Etika peneliti pada asisten

Peneliti biasanya asisten peneliti, tidak etis jika menugaskan seorang asisten melakukan suatu wawancara yang bisa membahayakan.

4. Etika klien

Sering terjadi peneliti kelayakan bisnis diminta oleh kliennya untuk mengubah data, mengartikan data dari segi yang menguntungkan atau menghilangkan bagian-bagian dari hasil analisis yang dianggap merugikan, kalau peneliti menuruti keinginan tersebut bisa jadi profesi peneliti akan hancur.

Dipindai dengan CamScanner

BAB III KEGIATAN PENGABDIAN PADA MASYARAKAT

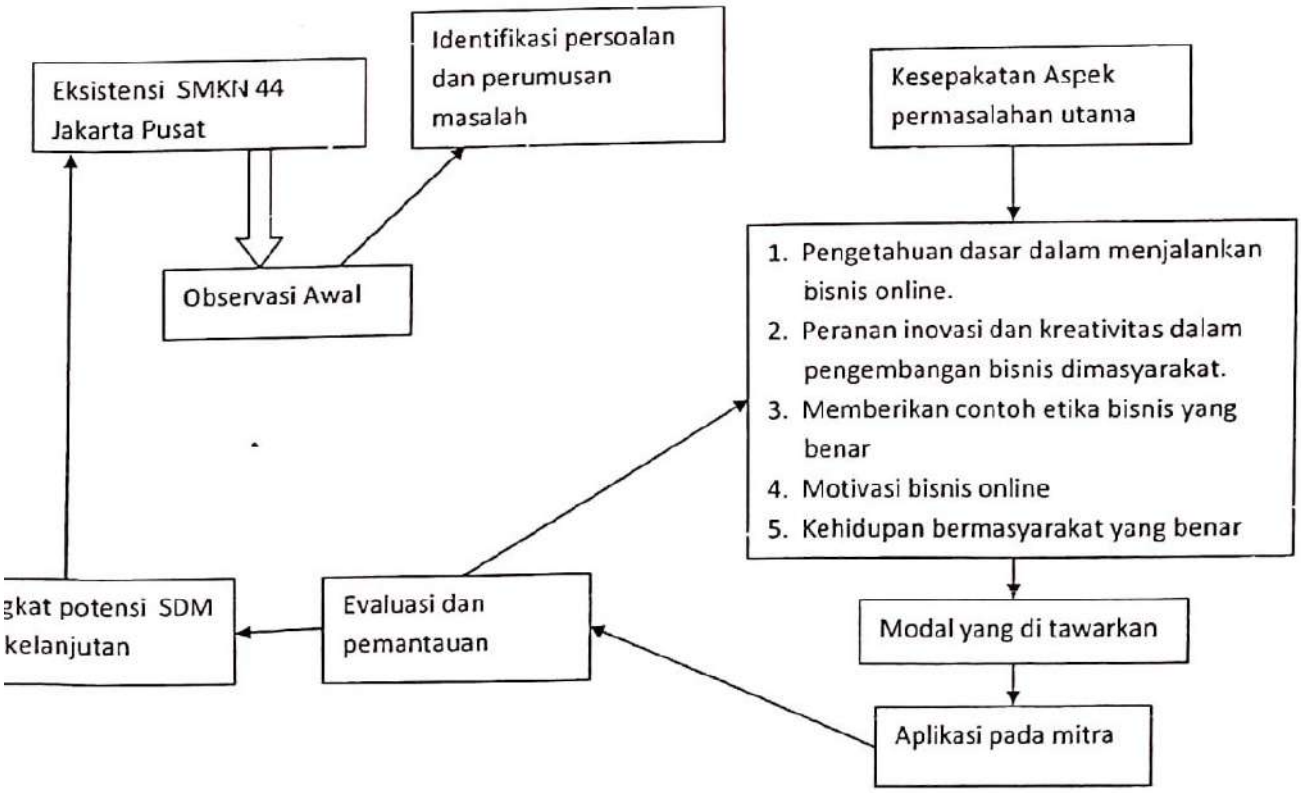
2.1 Implikasi Peningkatan Kegiatan PPM

Dalam Siswa/siswi mengerti, memahami dan dapat menerapkan bisnis online memiliki jiwa kreatif dan inovasi, membuat perencanaan keuangan bisnis, mampu membuat stidi kelayakan bisnis yang baik dan benar serta memiliki motivasi untuk berbisnis/wirausaha dengan metode peningkatan kegiatan PPM yang digunakan adalah :

1. Memberikan bekal ilmu Pengetahuan dasar-dasar kepemimpinan.
2. Memberikan bekal ilmu untuk etika bisnis yang benar.
3. Memberikan contoh kehidupan berbudaya dalam organisasi yang benar.
4. Memberikan motivasi bisnis online.
5. Memberikan contoh cara hasil kepemimpinan di masyarakat yang sukses.

2.2 Kegiatan pengabdian pada masyarakat (PPM)

Dilaksanakan di SMK negeri 44 Jakarta Pusat pada hari Senin tanggal 7 Januari 2019.



Dipindai dengan CamScanner

BAB IV KRONOLOGIS KEGIATAN PENGABDIAN PADA MASYARAKAT (PPM)

4.1 Analisis Swot Kegiatan PPM

Untuk menggambarkan kronologis dan situasi yang lebih skematis, maka akan disajikan analisis kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman, sebagai berikut:

No	Analisis kekuatan	Analisis kelemahan	Analisis peluang	Analisis ancaman
1	Potensi SDM/Sisws/siswi yang sangat berlian dan pertumbuhan/perkembanga yang sangat memandai.	Siswa/siswi belum memiliki ilmu pengetahuan baik teori maupun praktek tentan bisnis online	Penyuluhan dan pelatihan ini dapat memotivasi siswa/siswi untuk mempraktekkan bisnis online dan menambah skill, serta berkopetensi dan memiliki jiwa kewirausahaan.	Mudah terjerumus pergaulan bebas dilingkungan informal, formal dan non formal akibat pemakaian internet/HP.
2	Potensi lokasi sebagai penyuluhan dan pembinaan yang sangat strategis	Tempat tinggal yang kurang memenuhi syarat untuk hidup sehat dan pergaulan bebas.	Pewerwujudan kebersamaan dan memotivasi siswa/siswi untuk berkativitas bisnis online.	Pengangguran, konflik rumah tangga, dan krisis ekonomi orang tua, anak menjadi gagal.
3	Tingkat Pendidikan siswa/siswi yang dapat menjadikan motivasi untuk belajar bisnis online.	Banyaknya pesaing bisnis online yang menyebabkan kegagalan wirausaha/bisnis.	Siswa/siswa banyak waktu yang bisa digunakan untuk bisnis online baik saat masih dilingkungan sekolah maupun di luar sekolah.	Konflik sosial dan kesenjangan sosial di dunia bisnis online sangat mempengaruhi sukses atau gagal dalam berbisnis online.

Dipindai dengan CamScanner

4.2 Rencana Kegiatan

Rencana kegiatan difokuskan pada 5 aspek utama yaitu (1) Dasar-dasar kepemimipnan dalam menjalankan bisnis online, (2) peranan inovasi dan kreativitas dalam pengembangan budaya organisasi, (3) Perilaku tentang etika bisnis (4) motivasi belajr bisnis online , dan (5) Kepemimpinan di dalam masyarakat..

4.3 Partisifasi mitra Siswa/siswi SMK negeri 44 Jakarta Pusat

Partisipasi mitra adalah keterlibatan para pelaku atau unsur-unsur yang terkait dalam sarangkaian kegiatan pengabdian pada masyarakat yang dilakukan secara bersama-sama untuk menjalankan program pengabdian pada masyarakat (abdimas) yang akan di sampaikan oleh para pembicara tim dosen dari Fakultas Ekonomi dan Bisnia UPI YAI yang meliputi:

a. Memberikan penyuluhan dan pelatihan pengetahuan dasar dalam menjalankan bisnis online (Penggunaan internet)
b. Memberikan penyuluhan peranan inovasi dan kreativitas dalam pengembangan bisnis online.
c. Memberikan penyuluhan dan pelatihan menyusun perencanaan keuangan bisnis online.
d. Memberikan penyuluhan motivasi bisnis online.
e. Memberikan penyuluhan dan pelatihan studi kelayakan bisnis.

Dipindai dengan CamScanner

BAB V TARGET LUARAN

Setelah siswa/siswi mengikuti penyuluhan dan pelatihan yang dilaksanakan oleh tim dosen dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Persada Indonesia YAI, target luarannya sebagai berikut:

1. Siswa/siswi mengerti dan memahami serta dapat mempraktekkan dan mampu memimpin bisnis dengan baik dan benar..
2. Siswa/siswi mengerti dan memahami serta dapat mempraktekkan dan mampu membuat inovasi dan kreativitas dalam etika bisnis online benar sesuai dengan norma yang berlaku.
3. Siswa/siswi mengerti dan memahami serta dapat mempraktekkan budaya organisasi dengan baik dalam dunia bisnis.
4. Siswa/siswi mengerti dan memahami serta dapat termotivasi untuk menjalankan bisnis online melalui penggunaan internet.
5. Siswa/siswi mengerti dan memahami serta dapat mempraktekkan dan mampu menjadi pemimipin di dalam masyarakat.

Dipindai dengan CamScanner

BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Dalam rangka penyuluhan dan pelatihan yang di laksanakan selama 1 hari tanggal 24 Januari 2019, para peserta adalah siswa/siswi SMK negeri 44 Jakarta pusat, peserta sangat antusias (banyaknya para peserta yang bertanya dan mempraktekkan kepemimpinan yang benar dan ber etika yang disampaiakn oleh para tim dosen abdimas) dalam mengikuti penyuluhan yang sangat memberikan nilai tambah sebagai wawasan dan bekal untuk bisa termotivasi menjalankan praktek bisnis online, inovasi dan kreativitas dalam pengembangan produk dan jasa yang akan di pilih untuk berbisnis, serta dapat berperilaku yang berbudaya dalam bisnis/usaha sehinga bisa menentukan kapan dan apa yang akan dipraktekkan setelah memahami, mengerti tentang kepemimpinan di masyarakat dalam bisnis yang akan dijalankan.

6.2 Saran

Saran dari hasil pengabdian pada masyarakat (PPM) ini dapat memperhatikan hasil dari semua peserta penyuluhan dan pelatihan dari para pembicara dapat di pahami, di mengerti dan ada minat dari para peserta untuk di lanjutkan masa yang akan datang dan bagi peserta yang ikut penyuluhan dan pelatihan agar dapat di pelajari terus, berlatih terus agar cepat memiliki kemampuan dalam mempraktekkan dan menjalankan bisnis online melalui penggunaan internet, berinovasi dan kreativitas dalam pengembangan produk dan jasa, mampu menyususn perencanaan keuangan bisnis, dan termotivasi untuk menjalankan bisnis online melalui penggunaan internet, setelah praktek membuat studi kelayakan bisnis online melalui penggunaan internet.

Dipindai dengan CamScanner

DAFTAR PUSTAKA

Hanafi, M. Mamduh, 2005, *Manajemen Keuangan*, Edisi 2004/2005, Cetakan Pertama, Penerbit : BPFE, Yogyakarta

Ikatan Akuntan Indonesia., 2009, Standar Akuntansi Keuangan: Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik, Jakarta: DSAK-IAI

Kementrian Koperasi dan UKM RI, 2012, Data UMKM Indonesia 2012

Kotler, Philip, (2007) **"Manajemen Pemasaran: Analisis, Perencanaan Implementasi dan Kontrol"**, Jilid 2, Penerbit PT. Prenhallindo, Jakarta.

Wati, Evi Emilia. 2011. ***Persepsi Para Pelaku UKM (Usaha Kecil dan Menengah) Terhadap Penerapan Akuntansi.*** Skripsi yang Dipublikasikan. Surabaya : Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Perbanas.

SK direktur BI No.31/24/KEP/DIR tanggal 05 Mei 1998, tentang Usaha Mikro

SK Direktur BI No.30/45/Dir/UK tanggal 05 Januari 1997, tentang usaha Menengah

I.D.K.R. Ardiana, I.A. Brahmayanti, Subaedi (2010) dengan Kompetensi SDM UKM dan Pengaruhnya Terhadap Kinerja UKM di Surabaya, *JURNAL MANAJEMEN DAN KEWIRAUSAHAAN, VOL.12, NO. 1, MARET 2010: 42-55*

http:/akusuka menulis.wordpress.com/2011/02/13/income-statement-concept.

https://blog.jejualan.com/7-pengetahuan-dasar-dalam-menjalankan-bisnis-online/

http://rkb.id/event/peranan-inovasi-dan-kreatifitas-dalampengembangan-produk-dan-jasa

http://ahlipresentasi.com/cara-menyusun-perencanaan-keuangan-bisnis/

http://gubuk-bisnis.blogspot.com/2013/01/artikel-motivasi-bisnis-online.html?m=1

http://studi-kelayakan-bisnis-universitas.blogspot.com/2011/12/studi-kelayakan-bisnis.html?m=1

Dipindai dengan CamScanner

BIAYA KEGIATAN PENGABDIAN PADA MASYARAKAT DI SMK NEGERI 44 JAKARTA

No.	Keterangan	Jumlah
1.	Administrasi Proposal dan penjilidan	Rp 200.000,-
2.	Konsumsi 40 orang x @Rp. 10.000,-	Rp 400.000,-
3.	Air Minum Aqua 2 dus @Rp. 17.000,-	Rp 34.000,-
4.	Spanduk 1 (dua) buah	Rp 150.000,-
5.	Photo copy	Rp 250.000,-
6.	Pembelian Cindera mata (Plakat)	Rp 250.000,-
7.	Biaya pembuatan laporan (5 X Rp50.000)	Rp 300.000,-
	Total	**Rp1.550.000,-**

Terbilang : Satu juta lima ratus lima puluh ribu Rupiah

Dipindai dengan CamScanner

PEMERINTAH PROVINSI DAERAH KHUSUS IBUKOTA JAKARTA
DINAS PENDIDIKAN
SEKOLAH MENENGAH KEJURUAN (SMK) NEGERI 44
BIDANG STUDI KEAHLIAN : BISNIS DAN MANAJEMEN
Jalan Harapan Jaya 9/5A Kel. Cemp. Baru, Fax. 4267719 Telp. 4240912
JAKARTA PUSAT

DAFTAR HADIR SISWA KELAS XII
KOMPETENSI KEAHLIAN : PEMASARAN 1
TAHUN PELAJARAN 2018 - 2019

NOMOR		NAMA	L/P					KET.
URUT	INDUK			14-01-19				
1	9298	ACHMAD RIZKY RAMADHANNI	L					
2	9299	ADISTY PATRICIA	P					
3	9300	AL KHATTAB SHAMIEL BASAYEV	L					
4	9302	ALVINA SA'DIYAH	P					
5	9304	ARDENA NOVELYA REYKA PRATIWI	P					
6	9305	ATIKA SETIA WATI	P					
7	9307	CRISTY SUGIATI	P					
8	9308	DESY PUSPITA SARI	P					
9	9309	DEWI WIDYANINGRUM	P					
10	9310	DIAH HIKMAH RIZKI	P					
11	9311	DINDA ERINESTIN	P					
12	9312	DWI YUNINGSIH	P					
13	9313	FADIAH IDZNI ASSYIFA	P					
14	9314	FEBY FITRI AMALIA	P					
15	9315	FITRIA NURAINI	P					
16	9316	HALIMAH	P					
17	9317	HANNA FAUZIYAH	P					
18	9318	HENI SETIANI	P					
19	9320	INDAH ROSANAH	P					
20	9321	JIHAN FADHILAH MAHARANI	P					
21	9322	JUHARIAH	P					
22	9323	KARMILIA AGUSTIN	P					
23	9324	KURNIATI	P					
24	9325	LASTIKA DWI PUTRI	P					
25	9326	LINA SEPTIYANI	P					
26	9327	MAULIDA RAHMAH	P					
27	9328	MUHAMMAD FADLY	L					
28	9329	MUTIAH RATNA SARI	P					
29	9331	NAZMILAH AULIA	P					

Jakarta .....

NIP.

Dipindai dengan CamScanner