LAPORAN KEGIATAN
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
MEMBANGUN JIWA WIRAUSAHA DI MASA PANDEMI COVID 19
DENGAN PEMANFAATAN PLATFORM MEDIA SOSIAL UNTUK UMKM
Webinar
Kolaborasi Jac Preneur Sudin PPAPP Jakarta Utara

Dengan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STEI)

TIM PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

1. Junaedi Hendro, SE., MM — NIDN : 0325017101
2. Ono Tarsono, SE., M.Ak., CADE., CAP — NIDN : 0304126201
3. Ginanjar Syamsuar, Ir., ME — NIDN : 0323106102
4. Megayani, SE., MM — NIDN : 0323047610
5. Ruland Willy Jack Sumampouw, SE., M.Si — NIDN : 0303047604

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA
JAKARTA
2020

HALAMAN PENGESAHAN
LAPORAN KEGIATAN PENGABDIAN MASYARAKAT

Judul : **PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT MEMBANGUN JIWA WIRAUSAHA DI MASA PANDEMI COVID 19 DENGAN PEMANFAATAN PLATFORM MEDIA SOSIAL UNTUK UMKM**

Ketua Tim	: Junaedi Hendro, SE., MM	NIDN : 0304126201
Anggota Tim :		
1.	Ono Tarsono, SE., M.Ak., CADE., CAP	NIDN : 0325017101
2.	Ginanjar Syamsuar, Ir., ME	NIDN : 0323106102
3.	Megayani, SE., MM	NIDN : 0323047610
4.	Ruland Willy Jack Sumampouw, SE., M.Si	NIDN : 0303047604

LokasiKegiatan : **Zoom Room Kolaborasi Jac Preneur Sudin PPAPP Jakarta Utara Dengan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STEI)** Via Zoom ID Room 93214696588

Luaran yang diharapkan : Peningkatan Kinerja Binaan Suku Dinas PPAPP Kota Administrasi Jakarta Utara

Biaya Total STEI :

Sumber Lain : Rp. 3.000.000 (*TigaJuta Lima RatusRibu Rupiah*)

(*Lampirkan Surat Pernyataan Penyandang Dana*)

Jakarta, 12 Januari 2021

Ketua Tim PKM,

Junaedi Hendro, SE., MM
NIDN : 0325017101

Mengetahui,
WakilKetua IV

Drs. Jusuf Hariyanto, M.Sc.
NIDN 0325036001

Menyetujui,
Kepala Bagian Abdimas

Dr. Rimi Gusliana Mais, SE., M.Si., CSRS., CSRA
NIDN 010200114

DAFTAR ISI

Cover Depan ..... i.
Halaman Pengesahan ..... ii.
Daftar Isi ..... iii.

BAB I PENDAHULUAN 1
1.1. Latar Belakang 1
1.2. Permasalahan 1
1.3. Tujuan dan Manfaat Kegiatan 2

BAB II TARGET DAN LUARAN 3
2.1. Target Kegiatan 3
2.2. Luaran (Output) 3

BAB III PELAKSANAAN KEGIATAN 4
3.1 Tim Pelaksana 4
3.2 Bentuk Kegiatan 5
3.3 Urutan Kegiatan 5
3.4 Rincian Kegiatan 7
3.5 Susunan Acara Kegiatan 8

BAB IV BIAYA DAN JADWALKEGIATAN 9
4.1 Realisasi Biaya Kegiatan 9
4.2 Waktu dan Tempat Kegiatan 9
4.3 Jadwal Kegiatan 10

PENUTUP 11
DAFTAR PUSTAKA 12
LAMPIRAN : 13
1) Flyer Pelatihan
2) Tim Abdimas STEI
3) Daftar Hadir Pelatihan Webinar
4) Berita Acara Pelatihan
5) Pelatihan Wirausaha Dimasa Pandemi Covid
6) Pemanfaatan Medsos
7) Zoom 1 – 3

LAPORAN KEGIATAN

PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

MEMBANGUN JIWA WIRAUSAHA DI MASA PANDEMI COVID 19

DENGAN PEMANFAATAN PLATFORM MEDIA SOSIAL UNTUK UMKM

Webinar

Kolaborasi Jac Preneur Sudin PPAPP Jakarta Utara

Dengan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STEI)

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Dalam rangka menindaklanjuti Program Pemerintah Provinsi DKI Jakarta terkait Kolaborasi Sosial Bersekala Besar (KSBB), yang dimaksudkan untuk mengatasi dampak Virus Corona (COVID 19) dari berbagai sector dan ajakan dari Suku Dinas Pemberdayaan Perlindungan Anak dan Pengendalian Penduduk (Sudin PPAPP) Kota Administrasi Jakarta Utara untuk berkolaborasi pada sektor pembinaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang tergabung dalam Program Jak Preneur yang ada di 6 (enam) Kecamatan di Wilayah Kota Adminstrasi Jakarta Utara.

1.2. Permasalahan

Seperti kita ketahui bahwa dampak dari Pandemi Covid 19 yang melanda khususnya Provinsi DKI Jakarta dipertengahan bulan Maret 2020 sangat berpengaruh terhadap seluruh sektor kehidupan dimasyarakat seperti pendidikan, kesehatan, perekonomian, dan sector lainnya. Sektor Perekonomian seperti Usaha Mikro Kecil dan menengah (UMKM) yang paling sangat merasakan dampak dari pandemic Covid 19 ini. Banyak UMKM yang tidak lagi beroperasi atau gulung tikar karna sudah tidak sanggup lagi membiayai operasional dari usahanya. Untuk itu diperlukan bagaimana memberikan motivasi dan

membangun mental wirausaha yang tangguh dan tentunya juga dapat memberikan solusi atas permasalahan yang dihadapi UMKM sehingga dapat tetap bertahan dan terus berkreativitas dimasa pandemic Covid 19 ini.

1.3. Tujuan dan Manfaat kegiatan

1) Tujuan Kegiatan

   Tujuan dari kegiatan ini adalah membantu masyarakat dalam mengembangkan dan menumbuhkan jiwa wirausaha yang tangguh sehingga dapat tetap bertahan dalam berkreatifitas dimasa pandemic covid 19 ini.

2) Manfaat kegiatan

   Manfaat kegiatan ini agar masyarakat dapat memahami kondisi yang sekarang sedang dihadapi dalam berusaha dan dapat memberikan solusi atas permasalahan masyarakat yang berkaitan dengan usaha masyarakat dalam meningkatkan kesejahteraan dan kemandirian masyarakat dimasa pandemic covid 19 ini.

BAB II
TARGET DAN LUARAN

2.1. Target Kegiatan

Memberikan motivasi yang kuat kepada para wirausaha dan jiwa pantang menyerah dalam berkreatifitas serta memberikan solusi dan peluang usaha agar dapat tetap bertahan dan terus meningkatkan daya juang berusaha walaupun dalam kondisi sesulit apapun terutara dimasa pandemic covid 19 ini.

2.2. Luaran (Output)

Adapun Luaran atau output yang diharapkan dari hasil Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (Abdimas) ini adalah:

1) Meningkatkan pengetahuan dan wawasan masyarakat tentang bagaimana agar tetap berkreatifitas dimasa pandemic covid 19 ini.
2) Meningkatkan jumlah pemakai / pengguna market place atau penjualan online dalam meningkatkan kuantitas penjualan.
3) Meningkatkan jumlah wirausaha yang menggunakan media online.
4) Memberikan motivasi kepada masyarakat untuk terus berinovasi agar dapat meningkatkan kesejahteraan dan kemandirian masyarakat.

BAB III
PELAKSANAAN KEGIATAN

3.1 Tim Pelaksana

1) Ketua Tim

Nama	:	Junaedi Hendro, SE., MM
JabatanFungsional	:	Asisten Ahli
NIDN	:	0325017101

2) Sekertaris

Nama	:	Ono Tarsosno., SE., M.Ak., CADE., CAP
JabatanFungsional	:	Lektor
NIDN	:	0304126302

3) Anggota

Nama	:	Ginanjar Syamsuar, Ir., ME
JabatanFungsional	:	Asisten Ahli
NIDN	:	0323106102

4) Anggota

Nama	:	Megayani, SE., MM
JabatanFungsional	:	Asisten Ahli
NIDN	:	0323047610

5) Anggota

Nama	:	Ruland Willy Jack Sumampouw, SE., M.Si
JabatanFungsional	:	AsistenAhli
NIDN	:	0303047604

3.2 Bentuk Kegiatan

Bentuk kegiatan dari pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini berupa kegiatan pelatihan ini adalah paparan atau presentasi dari panelis dan Tanya jawab melalui Zoom yang dihadiri oleh :

a. Kasudin PPAPP Kota Admistrasi Jakarta Utara
b. Kasi PM SUDIN PPAPP Kota Administrasi Jakarta Utara
c. Para Kasatpel
d. Para wirausaha di 6 (enam) Kecamatan Kota Admintrasi Jakarta Utara

3.3 Urutan Kegiatan

Pelaksanaan program pelatihan *soft skill* ini terdiri 3 (tiga) urutan tahapan kegiatan, yaitu tahap persiapan, tahap pelaksanaan, dan tahap evaluasi.

1) Tahap Persiapan Pelatihan

Sebelum masuk tahap pelaksanaan pelatihan terlebih dahulu beberapa persiapan yang harus dilakukan antara lain :

a. Pada tahap awal sebelum kegiatan pengabdian dilaksanakan di lapangan, Anggota Tim melakukan *survey* lokasi.
b. Hasil survey anggota tim mengadakan rapat dalam rangka persiapkan pembuatan proposal kegiatan yang akan dilaksanakan.
c. Ketua Tim mengajukan proposal rencana kegiatan Kepada Kepala Bagian Pengabdian Kepada Masyarakat Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STEI) untuk di review.
d. Hasil review dari tim revewer proposal Pengabdian Kepada Masyarakat, kemudian dilanjutkan dengan pengajuan pelaksanaan kegiatannya.
e. Mempersiapkan tempat dan peralatan yang dibutuhkan seperti :
   (1) Pembuatan surat permohonan Kolaborasi Sosial Bersekala Besar dari SUDIN PPAPP Kota Adminisrtrasi Jakarta Utara ke Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STEI)
   (2) Penentuan jadwal kegiatan
   (3) Pembuatan pamfleat kegiatan
   (4) Penginputan kegiatan KSBB di Web Corona.co.id
   (5) Pembuatan dan penyebaran undangan peserta
   (6) Penyiapan lokasi acara

(7) Tahap Pelaksanaan Kegiatan

Pada tahap ini, pelaksanaan kegiatan pelatihan dibagi dalam 2 (dua) sesi kegiatan yaitu :

a. Peserta terlebih dahulu diberikan materi pelatihan berupa *Soft Copy* materi Membangun Jiwa Wirausaha Di Masa Pandemi Covid 19 dan Pemanfaatan Platform Media Sosial Untuk UMKM;
b. Melakukan pelatihan *soft skills* dalam bentuk ceramah dalam kelas serta dilanjutkan dengan metode tanya jawab.

(8) Tahap Evaluasi Kegiatan

Evaluasi kegiatan dibagi menjadi 3 tahapan yaitu:

a. Evaluasi Struktur, hal-hal yang diperhatikan dalam tahap ini adalah sebagai berikut:
   (1) 95% peserta hadir tepat waktu dalam kegiatan ini.
   (2) Media dan alat yang tersedia sesuai dengan perencaan.
   (3) Peran dan fungsi masing-masing sesuai dengan yang direncanakan.
   (4) Setting tempat Pelaksanaan Webinar sesuai dengan rencana Via Zoom ID Room 93214696588

b. Evaluasi Proses, hal-hal yang diperhatikan dalam tahapan ini adalah sebagai berikut:
   (1) Pelaksanaan kegiatan dilaksanakan sesuai dengan waktu yang direncanakan.
   (2) Peserta dapat mengikuti acara sampai selesai.
   (3) Peserta mengikuti proses dengan aktif.
   (4) Peserta tidak ada yang meninggal tempat selama proses.
   (5) 80% dari peserta yang hadir aktif dan antusias selama kegiatan berlangsung.

c. Evaluasi hasil, hal-hal yang diperhatikan dalam tahapan ini adalah sebagai berikut:
   (1) 70% memahami penyajian materi tentang Membangun Jiwa Wirausaha Di Masa Pandemi Covid 19.
   (2) 70% memahami penyajian materi tentang Pemanfaatan *Platform* Media Sosial Untuk UMKM.

3.4 **Rincian Kegiatan**

No.	Jenis Kegiatan	Waktu (Jam)	Keterangan
1.	Pembahasan Topik Kegiatan	4	Terealisasi
2.	Penyusunan Panitia	2	Terealisasi
3.	Pembahasan Anggaran	3	Terealisasi
4.	Penyusunan Proposal Kegiatan	4	Terealisasi
5.	Pembahasan Lokasi Penyuluhan	2	Terealisasi
6.	Survey Lokasi	4	Terealisasi
7.	Pembahasan Materi dengan Sudin PPAPP Kota Jakarta Utara	4	Terealisasi
8.	Penyusunan Materi I dan II	4	Terealisasi
9.	Pembahasan Materi	4	Terealisasi
10.	Presentase Proposal STEI	4	Terealisasi
11.	Persiapan Akhir	6	Terealisasi
12.	**Pelaksanaan Kegiatan**	8	Terealisasi
13.	Rapat Evaluasi dan Pembubaran Panitia	2	Terealisasi
14.	Pembuatan Laporan Kegiatan	4	Terealisasi
TOTAL JAM KEGIATAN		55	

3.5 Susunan Acara Kegiatan

Waktu	Agenda	Keterangan
08.00-08.30	*Registrasi peserta pelatihan*	Panitia
08.45-09.00	*Pembukaan Acara oleh MC*	Wahyu Krisyunanto
09.00-09.15	*Pembacaan Doa*	Fahmi Alibazdawi
09.15-09.25	*Sambutan dari Perwakilan STEI*	Bapak Ono Tarsono, SE., M.Ak., CADE., CAP
09.25-09.40	Sambutan Kasudin PPAPP Kota Admistrasi Jakarta Utara	Noer Subchan
09.40 - 10.40	*Penyampaian Materi 1* Membangun Jiwa Wirausaha Di Masa Pandemi Covid 19	Junaedi Hendro, SE., MM
10.40 - 11.40	*Penyampaian Materi 2* Pemanfaatan Platform Media Sosial Untuk UMKM	Bapak Ruland Willy Jack Sumampouw, SE., M.Si
11.40-12.40	*Tanya Jawab*	Wahyu Krisyunanto
12.40	*Penutup*	Mira Fitriati

BAB IV
BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN

4.1 Realisasi Biaya Kegiatan

Realisasi biaya Kegiatan PKM ini diperoleh dari Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia dengan rincian sebagai berikut :

No.	Kebutuhan	Biaya	Jumlah	Total Biaya
1	Pembuatan dan Penggandaan Proposal	50.000	1	50.000
2	Transportasi Survey Pendahuluan	100.000	2	200.000
3	Transportasi Rapat Koordinasi Waktu PKM dengan Kasudin PPAPP Jakarta Utara	100.000	2	200.000
4	Flyer Pelatihan	150.000	1	150.000
5	Konsumsi Panitia Rapat	50.000	3	150.000
6	Konsumsi Rapat Koordinasi dengan Sudin PPAPP Jakarta Utara	400.000	2	800.000
7	Sertifikat Peserta	5.000	50	250.000
8	Transportasi Panitia	200.000	5	1.000.000
9	Penyusunan dan Penggandaan Laporan serta Barang Habis Pakai	200.000	1	200.000
TOTAL				3.000.000

Catatan :

Total Dana yang dibutuhkan dalam kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (Abdimas) sebesar Rp. 3.000.000 (*tiga juta rupiah*) ditanggung secara merata oleh masing-masing Tim Abdimas.

4.2 Waktu dan Tempat Kegiatan

Hari : Kamis
Tanggal : 15 Oktober 2020
Waktu : 08.00 – 12.00 WIB
Tempat : Via Zoom ID Room 93214696588
Jumlah Peserta : 60 Bacth
Durasi Pelatihan : 4 Jam

4.3 Jadwal Kegiatan

No.	DESKRIPSI	PERIODE KEGIATAN												
		01-Sep	02-Sep	02-Sep	03-Sep	04-Sep	07-Sep	14-Sep	12-Okt	15-Okt	19-Okt	22-Okt	10-Nov	20-Jan
1	Rapat Persiapan Pengajuan Proposal PKM													
2	Penyusunan Panitia													
3	Pembahasan Lokasi Kegiatan													
4	Pembahasan Topik Kegiatan													
5	Pembahasan Anggaran													
6	Survey Lokasi													
7	Pembahasan Materi dengan Pihak Sudin													
8	Pembuatan Proposal Abdimas													
9	Penyusunan Materi Kegiatan													
10	Review Proposal Abdimas oleh Tim Reviewer Online													
11	Revisi Proposal Abdimas													
12	Rapat Persiapan Pelaksanaan Abdimas													
13	Persiapan Abdimas (Pengadaan Leaflet) Abdimas)													
14	Pelaksanaan Kegiatan Abdimas													
15	Rapat Evaluasi Pelaksanaan Abdimas													
16	Pembuatan Laporan Abdimas													
17	Penyerahan Laporan Akhir Abdimas													
18	Revisi Laporan Abdimas													

PENUTUP

Program Kolaborasi Sosial Bersekala Besar (KSBB) antara pemerintah dan pihak swasta dan perguruaan Tinggi ini agara benar-benar dapat dirasakan dan bermanfaat untuk para wirausaha agar dapat terus memberikan pelatihan dan motivasi, sarana dan prasarana dan donasi dalam bentuk materiil kepada para wirausaha agar dapat terus berkreatifitas dan berinovasi sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan dan kemandirian dalam berwirausaha dimasa pandemic covid 19 ini.

Demikianlah Laporan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini diajukan dengan harapan kegiatan tersebut dapat memperoleh persetujuan, dan dapat terlaksana dengan baik,serta memberikan manfaat bagi semua pihak.

Jakarta, 12 Januari 2021

Tim Kegiatan
Pengabdian Kepada Masyarakat (Abdimas)

Ketua Tim	Sekretaris Tim
Junaedi Hendro, SE., MM	Ono Tarsono, SE., M.Ak., CADE., CAP
NIDN : 0325017101	NIDN : 0304126201

DAFTAR PUSTAKA

Ade Muhamad (2015) berjudul "*Peranan Usaha Kecil Menengah (UKM) Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Di Kecamatan Cibeureum Kabupaten Kuningan*", (Iain Syekh Nurjati Cirebon 2015)

Agrawal, S., & Abhinav Sareen, S. (2016). Flash Sales–The Game Changer in Indian ECommerce Industry. *International Journal of Advance Research and Innovation*, 4(1), 192-195.

Beurer-Zuellig, B., & Seiler, R. (2017). *Deal or No Deal?-Asessing the Daily Deal Shopper. Paper presented at the Proceedings of the 50th Hawaii International Conference on System Sciences*.

Mathis, R L. & Jackson, J H. 2006. *Human Resource Management : Manajemen Sumber Daya Manusia*. Terjemahan Dian Angelia. Jakarta: Salemba Empat.

Republik Indonesia, Instruksi Sekretaris Daerah Nomor 56 Tahun 2020 Tentang *Pelaksanaan Kolaborasi Sosial Berskala Besar* (KSBB) Bidang Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) Di Provinsi Daerah Khusus Ibukota Jakarta

Ricky W. Griffin, Ronal J. Ebert, (2006) *Bisnis Edisi Ke Delapan*, Penerbit Erlangga.

Robbins, Stephen P. 1997. *Perilaku Organisasi, Konsep, Kontroversi dan Aplikasi. Alih Bahasa* : Hadayana Pujaatmaka. Edisi Keenam. Jakarta: PT. Bhuana Ilmu Populer.

Robbins, Stephen P. 2008. *Organizational Behaviour, Tenth Edition (Perilaku Organisasi Edisi ke Sepuluh),* Alih Bahasa Drs. Benyamin Molan. Jakarta : Salemba Empat.

Royan. 2014. *Creating Effective Sales Force.* Yogyakarta: Andi Offset

Tjiptono, Fandy. 2016. *Perspektif Manajemen dan Pemasaran Kontemporer*. Andi. Yogyakarta.

Yunita, N. R., Sumarsono, H., & Farida, U. (2019). Pengaruh Persepsi Risiko, Kepercayaan, Dan Keamanan Terhadap Keputusan Pembelian Online Di Buka Lapak (Studi Kasus Pada Komunitas Buka Lapak Ponorogo). *ISOQUANT : Jurnal Ekonomi, Manajemen Dan Akuntansi*, *3*(1), 90. https://doi.org/10.24269/iso.v3i1.243

Lampiran

"KOLABORASI JAK PRENEUR SUDIN PPAPP JAKARTA UTARA DENGAN SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA (STEI)"

SAMBUTAN
Noer Sucbhan
(Kasudin PPAPP Jakarta Utara)

MODERATOR
Wahyu Krisyunanto
(Pendamping Jak Prenuer)

NARASUMBER
Junaidi Hendro
(Dosen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia)

NARASUMBER
Jack Sumampouw
(Dosen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia)

KAMIS, 15 OKTOBER 2020
09:00 - 12:00 WIB

Materi:
1. Membangun Jiwa Wirausaha Dimasa Pandemi
2. Pemanfaatan Platfom Media Sosial untuk UKM

via

zoom

corona.jakarta.go.id

TIM PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT :

1.	Junaedi Hendro, SE., MM	NIDN : 0325017101
2.	Ono Tarsono, SE., M.Ak., CADE., CAP	NIDN : 0304126201
3.	Ginanjar Syamsuar, Ir., ME	NIDN : 0323106102
4.	Megayani, SE., MM	NIDN : 0323047610
5.	Ruland Willy Jack Sumampouw, SE., M.Si	NIDN : 0303047604

Jakarta, 15 Oktober 2020

Kepala Suku Dinas
Pemberdayaan,
Perlindungan Anak dan Pengendalian
Penduduk Kota Administrasi Jakarta
Utara

Noer Subchan
NIP 197110231997031005

Daftar Hadir Peserta Pelatihan Kolaborasi Sudin PPAPP Bersama STEI

Taggal 15 Oktober 2020

No.	Nama	No. Telpon	Kecamatan	Kelurahan
1	PARWANTI	081212588303	Penjaringan	PEJAGALAN
2	Siti julaeha	083891927529	Penjaringan	Penjaringan
3	Murniasih	08815606219	Penjaringan	Penjaringan
4	Siti julaeha	083870782026	Penjaringan	Penjaringan
5	Hj Siti ningrat	085719883335	Penjaringan	pejagalan
6	Hasbullah	085770969950	Penjaringan	Pejagalan
7	Drg Farida Karyawati T	08971162595	Pademangan	Pademangan Timur
8	NINGRUM WIDIYANTI	081513707084	Pademangan	Pademangan timur
9	Nurhayati	081383176669	Pademangan	Pademangan Barat
10	siti Jamilah	081282225855	Cilincing	sukapura
11	Nurul Amronah	085210161683	Kelapa Gading	Pegangsaan dua
12	Nistiani Handayani	089506402662	Cilincing	Sukapura
13	Martolingah	087780099588	Pademangan	Pademangan Barat
14	KUSUMO RINI	082213575038	Cilincing	SUKAPURA
15	Anna Dwi Rahma	082110454885	Kelapa Gading	Kalapa gading barat
16	sun walyanti	081388363119	Kelapa Gading	pegangsaan dua
17	Jeane Diah Ekawati	087875556865	Tanjung Priok	Sungai Bambu
18	Hariyati	08987595775	Tanjung Priok	Sungai bambu
19	BADRIYATUN	081315962003	Cilincing	Semper Timur
20	Wiwi arista	081210162787	Koja	Lagoa
21	Asmirah	08998744545	Koja	Lagoa
22	Inge Margareth F P	081398994019	Tanjung Priok	Sungai bambu
23	Rohmanih	089627507290	Kelapa Gading	Pegangsaan dua
24	Andi Tenri	081380636115	Koja	Rawabadak Selatan
25	SUWARTI	081285566322	Cilincing	SUKAPURA
26	diah kartikasari	081808383575	Cilincing	semper timur
27	Lely Hastuti	08159319732	Pademangan	Pademangan Timur
28	Wilda	081292702491	Cilincing	Kalibaru
29	Elda Mayang Noviyana	089602754712	Koja	Lagoa
30	Asrina WB	087775684085	Cilincing	Semper Timur
31	Susantiningsih	089529816134	Cilincing	Cilincing
32	Nani Dyumani	081388731094	Cilincing	Semper Barat
33	Sopiah	089619924032	Cilincing	Kalibaru
34	Wilda Widajanti	087880805349	Cilincing	Semper Timur
35	Supriatin	085758454505	Tanjung Priok	Tanjung Priok
36	Budiman Yusuf Wibisana	081293297169	Tanjung Priok	Kebon bawang
37	Dafinna Rosliana	083897970030	Penjaringan	Kelurahan Pluit b
38	Ayuvani Lestari	081932355009	Pademangan	Pademangan barat
39	Suharti	082125973538	Cilincing	Marunda
40	Maemunah	08777297840	Penjaringan	Penjaringan
41	Maria	087777151061	Pademangan	Pademangan timur
42	Anita hendayani	0895339910971	Kelapa Gading	Pegangsaan dua
43	Martini	085711413666	Penjaringan	Pejagalan
44	Junaedi Hendro	0818495707	Kelapa Gading	STEI JAKARTA
45	Ono Tarsono	087787778133	Cakung	Pulo Gebang
46	Megayani	08121818000	Kelapa Gading	Pegangsaan Dua Kelapa Gading
47	Ginanjar Syamsuar	085881045554	Kelapa Gading	Klp Gading
48	Ruland Willy Jack Sumampouw	082283703537	Kelapa Gading	STEI JAKARTA

BERITA ACARA
PELAKSANAAN PELATIHAN
KOLOBORASI SOSIAL BERSKALA BESAR

Nomor 2270/-1.88

Pada hari ini, **Kamis** Tanggal **15** Bulan **Oktober** Tahun Dua Ribu Dua Puluh (15 – 10 – 2020), yang bertanda tangan di bawah ini :

I. Junaidi Hendro, SE, MM : Ketua Tim Pengabdian kepada masyarakat Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STEI) berkantor di Jl. Kayu Jati Raya No. 11 A Rawamangun Jakarta Timur

Untuk selanjutnya disebut PIHAK PERTAMA.

II Noer Subchan : Kepala Suku Dinas Pemberdayaan, Perlindungan Anak dan Pengendalian Penduduk Kota Administrasi Jakarta Utara berkedudukan di Jl. Agung Utara Raya Blok A No. 46 Jakarta Utara

Untuk selanjutnya disebut PIHAK KEDUA

Bahwa PIHAK PERTAMA telah melaksanakan Pelatihan kepada Para Pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Binaan PIHAK KEDUA, dalam rangka gerakan bantu sesama dari masyarakat untuk masyarakat Di Provinsi Daerah Khusus Ibukota Jakarta pada Masa dan Pasca Bencana Nasional Corona Virus Disease 2019 (COVID-19) berupa :

1	Jenis Pelatihan	:	Soft Skill
2	Tema Materi Pelatihan		Mengembangkan jiwa wirausaha dimasa pandemik covid 19 dan pemanfaatan platform media sosial untuk UMKM
3	Waktu Pelaksanaan	:	15 Oktober 2020
4	Jumlah Batch	:	1
5	Jumlah Peserta/Batch	:	60 / batch
6	Durasi Pelatihan/Batch		4 Jam
7	Lokasi Pelaksanaan/Alamat Online	:	Via Zoom ID Room 93214696588
8	Kendala	:	-

Demikian Berita Acara Pelaksanaan Pelatihan ini untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

PIHAK KEDUA

Kepala Suku Dinas Pemberdayaan,
Perlindungan Anak dan Pengendalian Penduduk
Kota Administrasi Jakarta Utara

METERAI TEMPEL 6000

Noer Subchan
NIP 197110231997031005

PIHAK PERTAMA

Ketua Tim Pengabdian Kepada
Masyarakat Sekolah Tinggi Ilmu
Ekonomi Indonesia (STEI)

Junaidi Hendro, SE, MM
NIDN 0325017101

MEMBANGUN JIWA WIRAUSAHA DIMASA PANDEMIC COVID 19

PROGRAM KOLABORASI SOSIAL BERSEKALA BESAR (KSBB) ANTARA SUDIN PPAPP KOTA ADMINISTRASI JAKARTA UTARA DAN SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA (STEI) JAKARTA

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA

JL. Kayu Jati Raya No. 11 A, Rawamangun, Pulogadung Jakarta Timur

NEW NORMAL – NEW REALITY

Kondisi *new normal* di tengah pandemi covid dinilai membuat sektor UMKM dan STARTUP memiliki PELUANG EMAS untuk meraup keuntungan

Situasi *new normal* adalah realitas yang harus dihadapi semua pihak, baik masyarakat luas dan juga dalam dunia usaha.

New normal = New Reality.

Harapan Baru : perhatian terhadap kesehatan (healthy behaviour) / PHBS

(Perilaku Hidup Bersih dan Sehat)

lingkungan yang sehat (healthy environment)

kesempatan emas untuk membuat PARADIGMA BARU dalam dunia startup yang harus mencari solusi di tengah kondisi *new normal*

PERUBAHAN PERILAKU = HARAPAN BARU

Kesempatan untuk dunia startup dan UMKM akan sangat besar karena perubahan *behaviour* orang dari *offline* ke *online*

Dunia perdagangan diyakini akan semakin beralih ke sistem *online*

Oleh karena itu, kesempatan ini merupakan peluang bagi UMKM untuk mendapatkan keuntungan melalui pemasaran secara online

APA MIMPI ANDA SEKARANG?

MAU MENJADI

ENTREPRENEUR ATAU PENGUSAHA..... ?

Apakah mereka termasuk seorang ENTREPRENEUR...?

Apakah mereka termasuk seorang ENTREPRENEUR..?

Bagaimana dengan Mereka...?

Apakah ENTREPRENEUR = Berdagang … ?

ENTREPRENEUR Tidak sekedar Berdagang / Berjualan

ENTREPRENEUR Sejati menambah NILAI suatu barang dan jasa …

Apakah ini...?

Jika isinya habis diminum, kalengnya diapakan...?

PediaSure
PediaSure
Nutrilon

ENTREPRENEUR Sejati menambah NILAI dari suatu barang dan jasa...

Dari sesuatu yang tidak berharga menjadi berharga / BERNILAI...

Dengan melakukan :

INOVASI ⇒ PRODUK
⇒ PEMASARAN
⇒ PROSES

MEMBANGUN JIWA ENTREPRENEUR

Membangun jiwa entrepreneur ?

Dilakukan dengan :

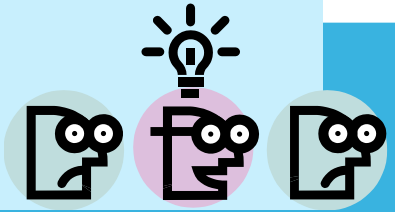
- **Membaca / mengenal jenis usaha dari majalah, internet, surat kabar dll,**
- **Membaca biografi atau kisah sukses pengusaha**
- **Mengikuti pelatihan**
- **Observasi langsung dengan pelaku bisnis.**

Wirausahawan : Pelaku bisnis yg Menerima Risiko & Peluang terkait dengan penciptaan & pengelolaan usaha baru

Kewirausahaan : proses pencarian peluang bisnis dengan berbagai kondisi resiko

Karakteristik

- Banyak Akal
- Memiliki Hubungan Pelanggan yang Baik
- Menjadi ‘Bos’ Bagi Diri Sendiri- Mengontrol Hidup Sendiri
- Membangun Usaha untuk Keluarga
- Mampu Berhadapan dengan Ketidakpastian/Risiko



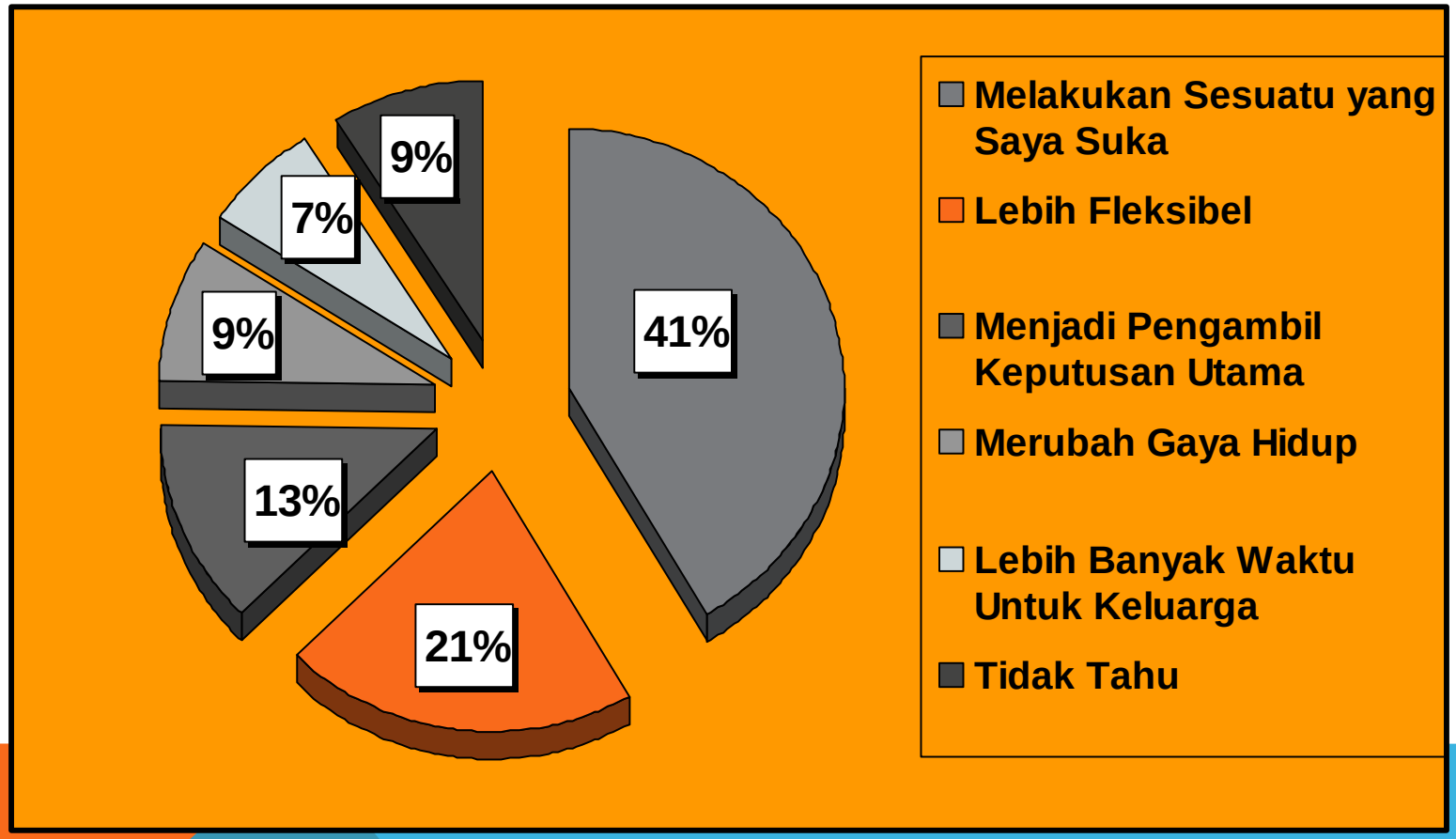
Ada beberapa faktor yang menyebabkan seseorang merintis usahanya :

1. Faktor keluarga pengusaha
2. Sengaja terjun menjadi pengusaha
3. Kerja sampingan (Iseng)
4. Coba-coba
5. Terpaksa

Jiwa wirausaha atau entrepreneur dapat muncul pada diri seseorang dikarenakan oleh beberapa faktor :

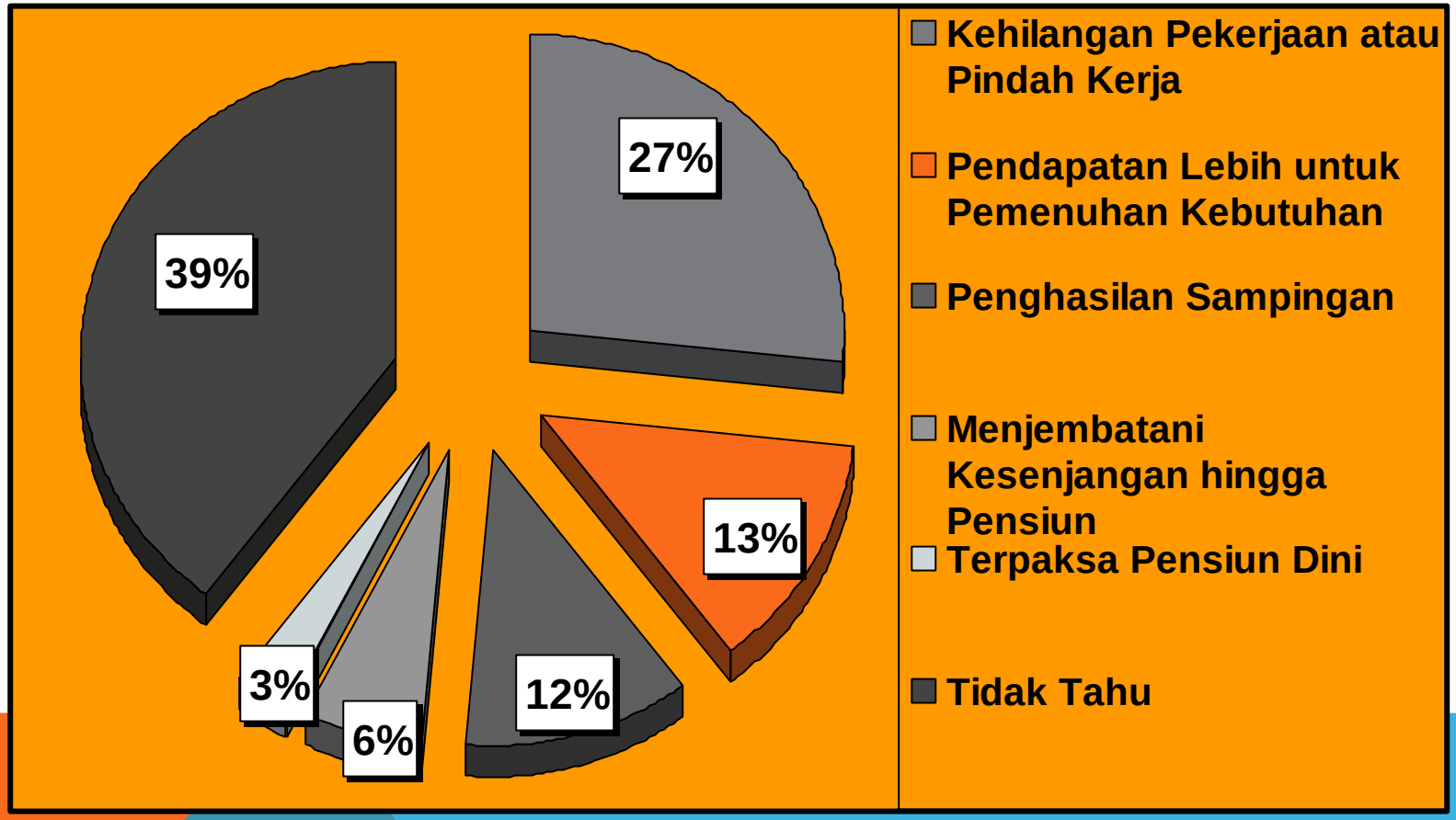
- *Necessity Entrepreneur* yaitu menjadi wirausaha karena terpaksa dan desakan kebutuhan hidup.
- *Replicative Entrepreneur*, yang cenderung meniru-niru bisnis yang sedang ngetren sehingga rawan terhadap persaingan dan kejatuhan.
- *Inovatif* Entrepreneur, wirausaha inovatip yang terus berpikir kreatif dalam melihat peluang dan meningkatkannya.

ALASAN NONFINANSIAL DALAM MEMULAI BISNIS



Source: CIBC World Markets, Economics & Strategy, "Secrets to Small Business Success", research.cibcwm.com/economic_public/ download/sb-ssbs-10192004.pdf

ALASAN FINANSIAL DALAM MEMULAI BISNIS



Source: CIBC World Markets, Economics & Strategy, "Secrets to Small Business Success", research.cibcwm.com/economic_public/ download/sb-ssbs-10192004.pdf

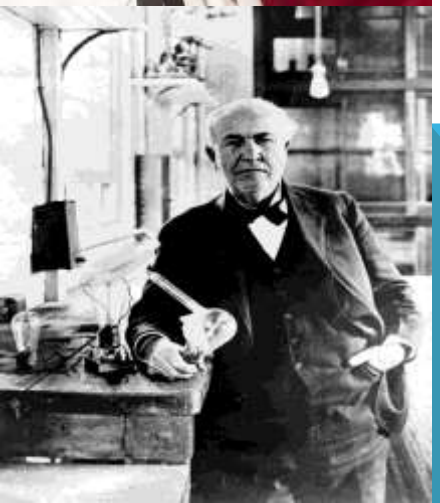
COPYRIGHT 2005 PRENTICE- HALL, INC.

Jangan takut untuk memulai, karena kendala orang memulai usaha:

- Adanya ketakutan akan rugi atau bangkrut;
- Merasa tidak memiliki masa depan yang pasti jika berwirausaha;
- Merasa bingung darimana memulai usaha.

Seorang yang memiliki semangat entrepreneur adalah :

- Menciptakan peluang bukan sekedar mencari peluang
- Melakukan inovasi produk
- Berani melakukan resiko yang terukur.



TERIMALAH KEGAGALAN SEBAGAI PELAJARAN

- BELAJAR DARI KEGAGALAN
- KOREKSI DAN PERBAIKI
- TIDAK MENYALAHKAN LINGKUNGAN
- MENCOBA TERUS, KERJA KERAS, TEKUN PANTANG PUTUS ASA
- SETIAP KEGAGALAN SELALU ADA SISI POSITIFNYA

PELUANG BISNIS DIMASA PANDEMIC COVID 19

Peluang bisnis dari meluapnya wabah Covid-19 :

1. Munculnya Peluang Bisnis Online (E-Business)
2. Mengurangi Biaya Produksi dan Biaya operasional
3. Media Pemasaran Semakin Tak Terbatas
4. Proses Transaksi Menjadi Semakin Mudah
5. Peluang bisnis di bidang kesehatan dalam rangka pencegahan Covid-19
6. Penyedia *tools* dalam bidang metode pembelajaran

Nama : _____

TEST POTENSI SEORANG ENTREPRENEUR (SKOR 0 – 7)

Score

1. Saya mempunyai kemampuan berkomunikasi yang baik (communication skill)
2. Saya mempunyai kemampuan untuk memotivasi orang lain (motivator)
3. Saya mempunyai kemampuan untuk mengorganisasikan sesuatu (organizator)
4. Saya tipe orang yang bertanggung jawab (responsibility)
5. Saya dengan mudah dapat beradaptasi (adapt to change)
6. Saya mempunyai kemampuan baik dalam mengambil keputusan (decision maker)
7. Saya mempunyai semangat kuat dan energi untuk maju (driven and energy)
8. Saya mempunyai kondisi kesehatan yang prima (good health)
9. Saya mempunyai kemampuan interaksi dengan baik (human relation skill)
10. Saya mempunyai banyak inisiatif (initiative)

Boulton & Tourner, 2005

11. Saya mempunyai minat untuk berhubungan dengan orang lain (interested in people)
12. Saya mempunyai kemampuan baik dalam mengadili (good judgment)
13. Saya mempunyai sifat terbuka dan mudah menerima ide-ide baru (open-minded)
14. Saya mempunyai kemampuan untuk merencanakan (planning ability)
15. Saya tangguh terhadap tantangan (persistent)
16. Saya dapat mengelola sumberdaya (resourceful)
17. Saya mempunyai rasa percaya diri tinggi (self confident)
18. Saya mempunyai karakter suka memulai hal baru (self starter)
19. Saya adalah pendengar yang baik (good listener)
20. Saya adalah tipe pengambil resiko (risk taker)

JUMLAH

Total score :

110 – 140 (very strong)

85-109 (Strong)

55 – 84 (Fair)

54 or below (Weak)

Jak Preneur

"KOLABORASI JAK PRENEUR SUDIN PPAPP JAKARTA UTARA DENGAN SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA (STEI)"

SAMBUTAN
Noer Sucbhan
(Kasudin PPAPP Jakarta Utara)

MODERATOR
Wahyu Krisyunanto
(Pendamping Jak Prenuer)

NARASUMBER
Junaidi Hendro
(Dosen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia)

NARASUMBER
Jack Sumampouw
(Dosen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia)

KAMIS, 15 OKTOBER 2020
09:00 - 12:00 WIB

Materi:
1. Membangun Jiwa Wirausaha Dimasa Pandemi
2. Pemanfaatan Platfom Media Sosial untuk UKM

via zoom

corona.jakarta.go.id

TIM PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT STEI :

1.	Junaedi Hendro, SE., MM	NIDN : 0325017101
2.	Ono Tarsono, SE., M.Ak., CADE., CAP	NIDN : 0304126201
3.	Ginanjar Syamsuar, Ir., ME	NIDN : 0323106102
4.	Megayani, SE., MM	NIDN : 0323047610
5.	Ruland Willy Jack Sumampouw, SE., M.Si	NIDN : 0303047604

STEI
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA

The Pioneer In Accounting & Business Education Since 1969

Akreditasi Institusi B sesuai SK no: 36/SK/BAN-PT/Akred/PT/II/2019

AKREDITASI A

Program Studi S1 Akuntansi
Program Studi S1 Manajemen
Program Studi D3 Perdagangan

TERAKREDITASI B AKREDITASI

Program Studi S2 Magister Akuntansi

STEI
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA

STEI
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA

Visi

Menjadi salah satu lembaga pendidikan tinggi ekonomi dan bisnis yang unggul dan bermatabat di ASEAN pada tahun 2030

STEI
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA

Misi

Menyelenggarakan pendidikan tinggi dibidang ekonomi dan bisnis secara profesional dan kompetitif untuk menghasilkan SDM yang berkualitas dan berdaya saing internasional dengan menjunjung tinggi integritas, moral, imtaq dan berbudaya

STEI
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA

Jak Preneur

JAYA RAYA

PEMANFAATAN PLATFORM MEDIA SOSIAL UNTUK UKM

Kamis, 15 Oktober 2020

Ruland Willy Jack Sumampouw. SE, Msi

Dosen Tetap STEI Indonesia

S2 : Universitas SAMRATULANGI - Manado (Manajemen Perusahaan)
S1 : STIE “Urip Sumoharjo” - Surabaya (Manajemen Perusahaan)

Apa itu Sosial Media Marketing?

Sosial media marketing adalah pemanfaatan platform media sosial untuk mempromosikan produk.

Upaya sosial marketing sering digunakan bersamaan dengan upaya digital marketing lainnya. Contohnya, penggunaan blog, email dan lainnya.

Platform media sosial cukup banyak, pemilihan platform yang tepat sesuai bisnis Anda merupakan salah satu kunci kesuksesan strategi pemasaran ini.

Apa yang dapat dilakukan di media sosial

1. Kegiatan amal termasuk penggalangan dana
2. Promosi produk lokal UKM
3. Membentuk komunitas
4. Info lowongan pekerjaan
5. Kampanye positif. dll

Manakah Strategi Sosial Media Marketing untuk UKM.?

- Langkah awal, pastikan sudah mengenali target pasar dengan baik.
- Beberapa platform media sosial menawarkan upaya pemasaran secara gratis maupun berbayar. Sesuaikan dengan kebutuhan dan kemampuan anggaran.
- Jika sudah menentukan pilihan, segera lakukan upaya social media marketing Anda dengan lebih optimal.

Memulai Sosial Media Marketing

Bekerja dengan data:

- Potensi media sosial di Indonesia. 160 juta orang Indonesia adalah pengguna media sosial aktif. Dari jumlah tersebut, pengguna terbanyak adalah usia 25-24 tahun.
- Facebook masih menjadi platform media sosial yang paling populer
- Whatsapp merupakan aplikasi berkirim pesan yang umum digunakan.
- 99% akses media sosial dilakukan melalui perangkat mobile, sesuaikan konten promosi agar mobile friendly, termasuk instagram.

Strategi Social Media Marketing yang Efektif

Dengan media sosial, proses marketing yang dilakukan akan jadi jauh lebih menyenangkan. keuntungan yang bisa menjadi alasan kenapa marketing jenis ini penting

1. **Meningkatkan Brand Awareness**

   Sebuah produk akan semakin diakui keberadaannya ketika diunggah di media sosial secara terus-menerus. Ini karena perlahan-lahan masyarakat akan mulai menaruh perhatian.

   Mulanya masyarakat mungkin hanya akan melihat-lihat produk atau jasa yang kamu tawarkan untuk sementara waktu. Namun, jika terus diunggah di media sosial, sebuah produk akan mulai dianggap ada dan diingat oleh masyarakat.

   Ini karena media sosial jadi sebuah *platform* yang terus dikonsumsi setiap hari oleh orang-orang

2. **Mendapatkan *feedback*** produk dan strategi pemasaran sebuah produk akan mulai jadi topik pembicaraan. Kita bisa melihat langsung bagaimana *customer* berinteraksi dengan konten di media sosial. Misalnya dengan memberikan *like* atau mem-*follow* akunmu.
   Media sosial juga menawarkan fitur komentar. Hal ini memungkinkan masyarakat untuk memberikan pendapatnya soal produk yang ditawarkan atau cara kita memasarkan produk.
   Bagi perusahaan, bisa jadi alat untuk mengukur kelebihan dan kekurangan dari produk

3. **Mempelajari Kompetitor**

   Mempelajari kompetitor jadi lebih mudah dengan sosial media marketing. Dengan aktif di media sosial, strategi yang dilakukan oleh kompetitor bisa jadi bahan pembelajaran.

4. **Ciptakan Konten yang Menarik**
   Konten yang menarik harusnya menghasilkan peningkatan *engagement* dan *sharing*. Dengan konten yang menarik, orang juga bisa saja tergerak membeli atau menggunakan produk yang dipasarkan.

   Untuk menciptakan konten yang menarik, kamu tentu harus melakukan riset dulu. Cari tahu konten apa saja yang dibutuhkan oleh audiensmu dan jenis konten seperti apa yang paling mereka sukai. Misalnya audiensmu lebih suka konten video, kamu bisa fokus menciptakan video-video yang menarik.

5. **Jadwalkan Waktu Posting**

   Atur waktu yang pas untuk menjual produk, dengan cara melihat kapan orang-orang aktif di media sosial, *upload* kontenmu ketika jam berangkat, istirahat, atau jam pulang kerja. Saat orang-orang biasanya sedang aktif di media sosial.

   Jangan mengunggah ketika jam 9 malam ke atas. Saat itu, kemungkinan orang sudah tertidur sehingga tidak bisa langsung melihat kontenmu.

5. Evaluasi

Media sosial akan menyajikan data-data mengenai keadaan dalam proses marketing.

Data-data ini bisa digunakan sebagai bahan pembelajaran social media marketing yang lebih baik ke depannya.

Catatan

Faktor-faktor lain yang bisa jadi tolak ukur keberhasilan sosial media marketing, diantaranya *followers* (pengikut), jumlah orang yang melihat konten, serta seberapa banyak orang mengunggah ulang konten yang dibuat.

Pelajari pola target pasar untuk menguji coba beberapa strategi sampai kita menemukan yang paling pas.

Branding adalah segala usaha untuk menciptakan sebuah brand.
Proses menentukan misi, visi, serta logo dapat dikategorikan sebagai branding.
Fungsi Branding adalah untuk menanamkan image dan citra dari sebuah brand atau merk kepada masyarakat ataupun konsumennya.

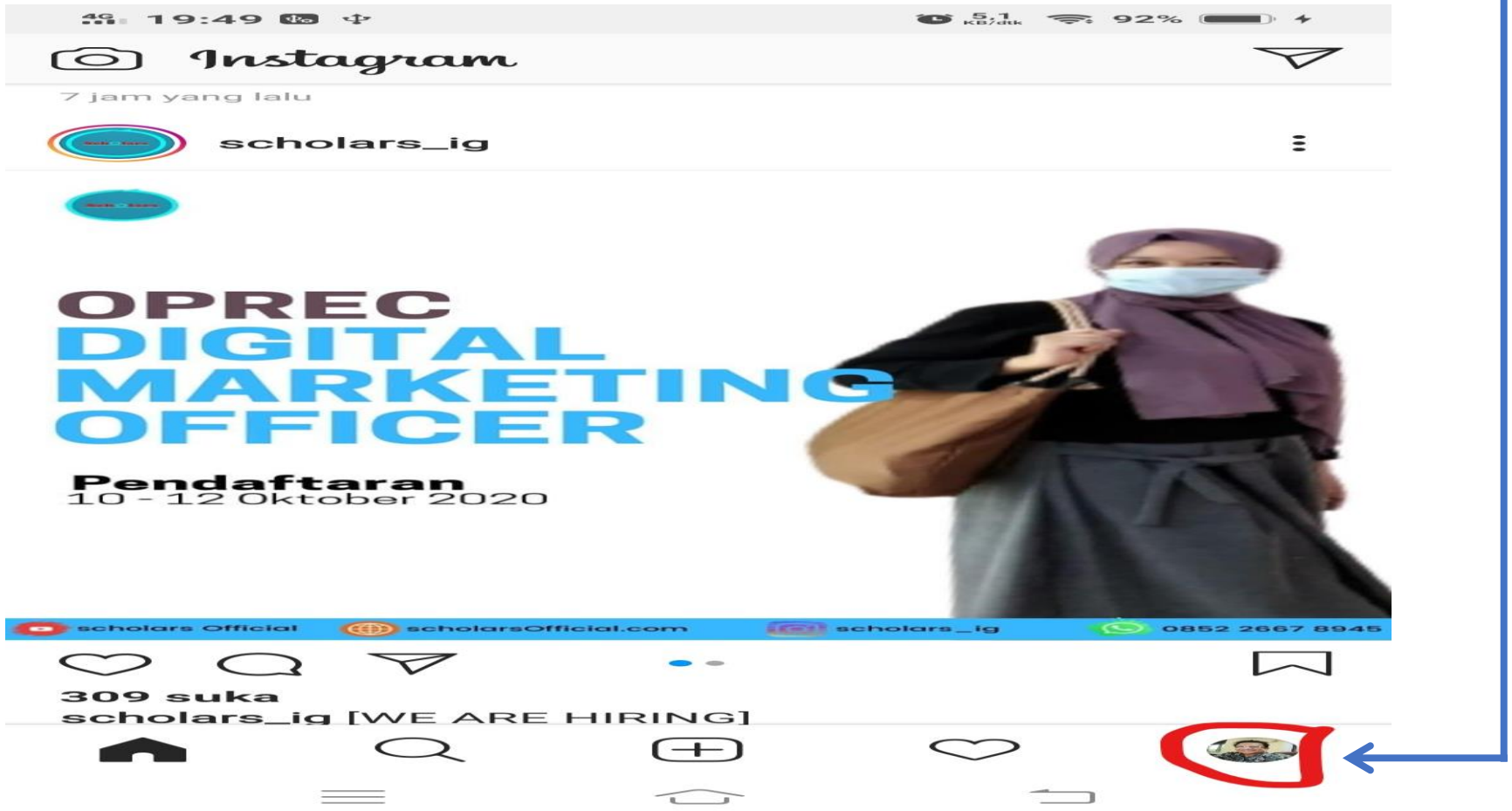
Instagram Marketing

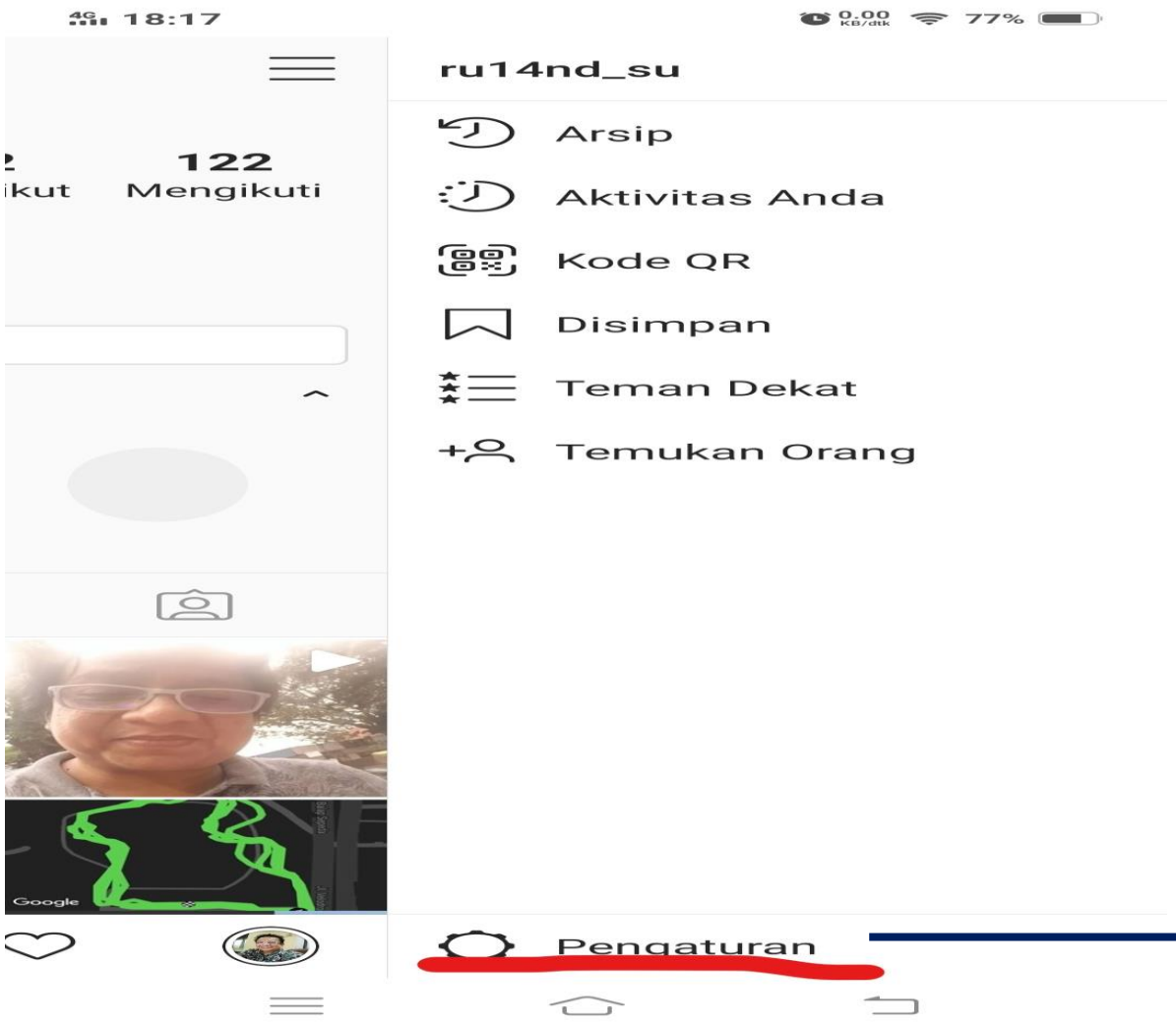
Instagram Ads adalah platform iklan dari Instagram yang memungkinkan pengguna untuk mempromosikan postingan di akun bisnis Anda.

Langkah awal konversikan akun pribadi menjadi akun profesional atau bisnis
Jika belum memiliki akun bisnis, berikut petunjuknya:

STEI
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA

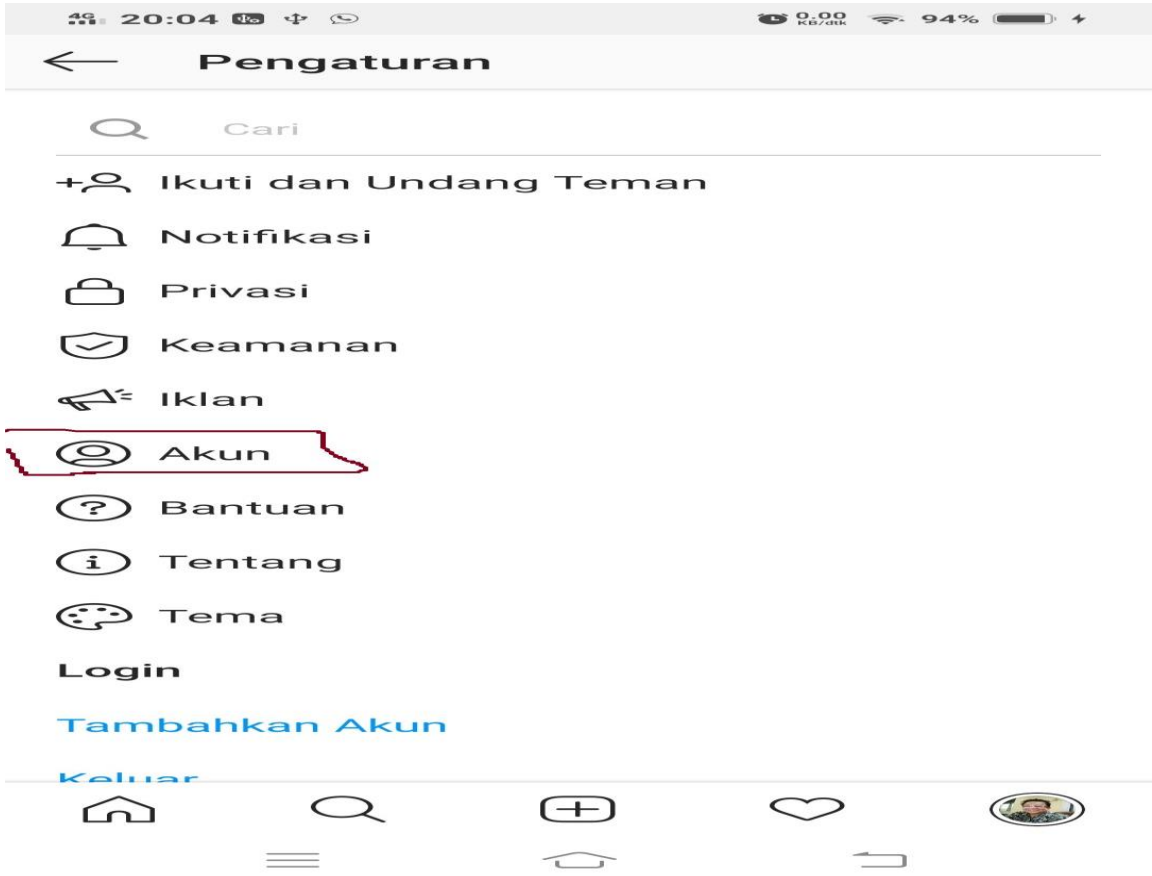
Buka akun instagram, kemudian klik di gambar profil

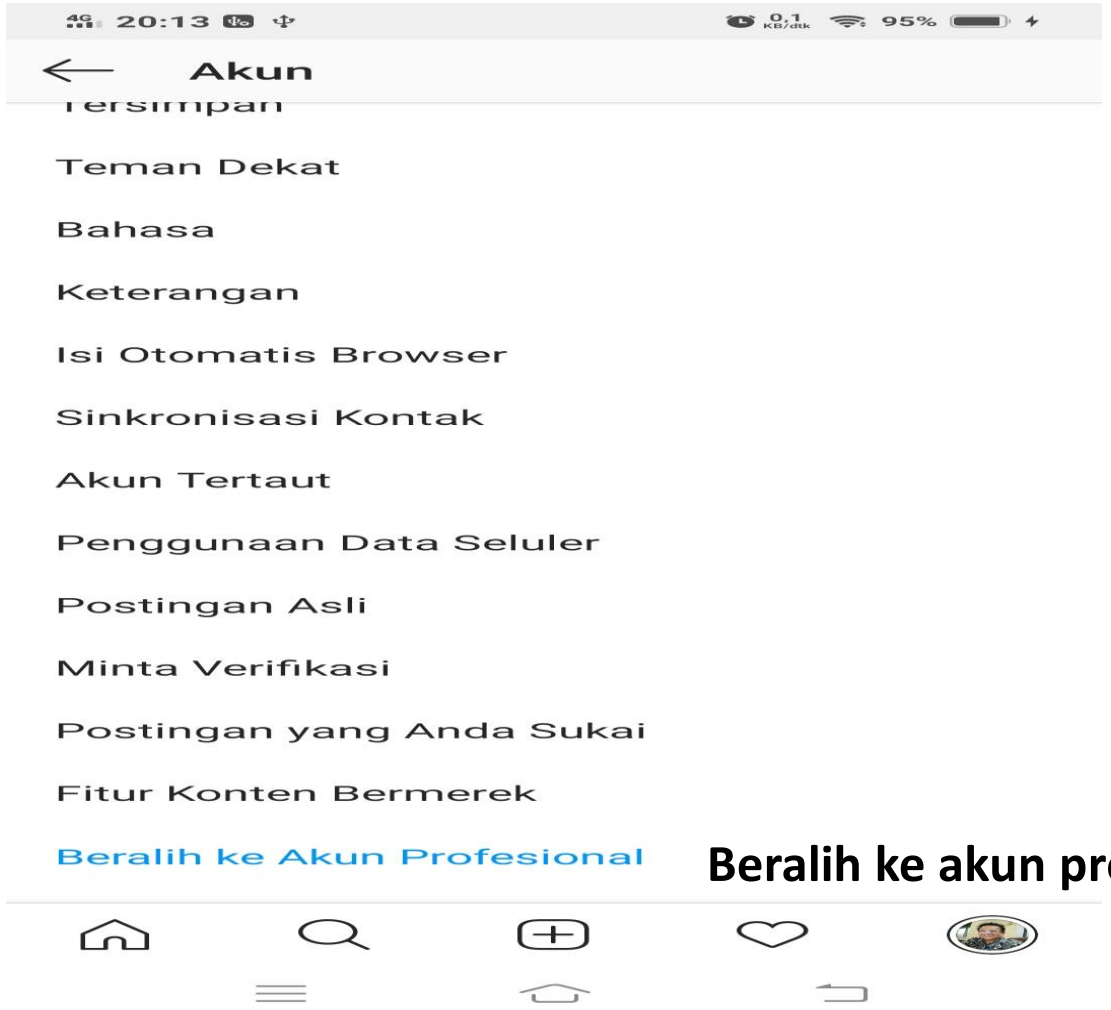




Klik pengaturan

Klik akun


20:04
94%
Pengaturan
Cari
Ikuti dan Undang Teman
Notifikasi
Privasi
Keamanan
Iklan
Akun
Bantuan
Tentang
Tema
Login
Tambahkan Akun
Keluar



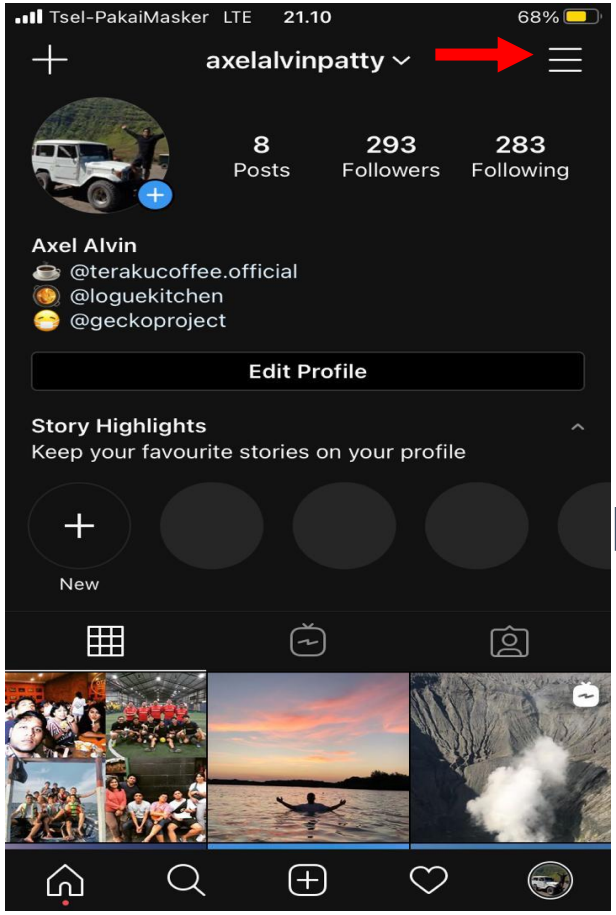
Beralih ke akun profesional

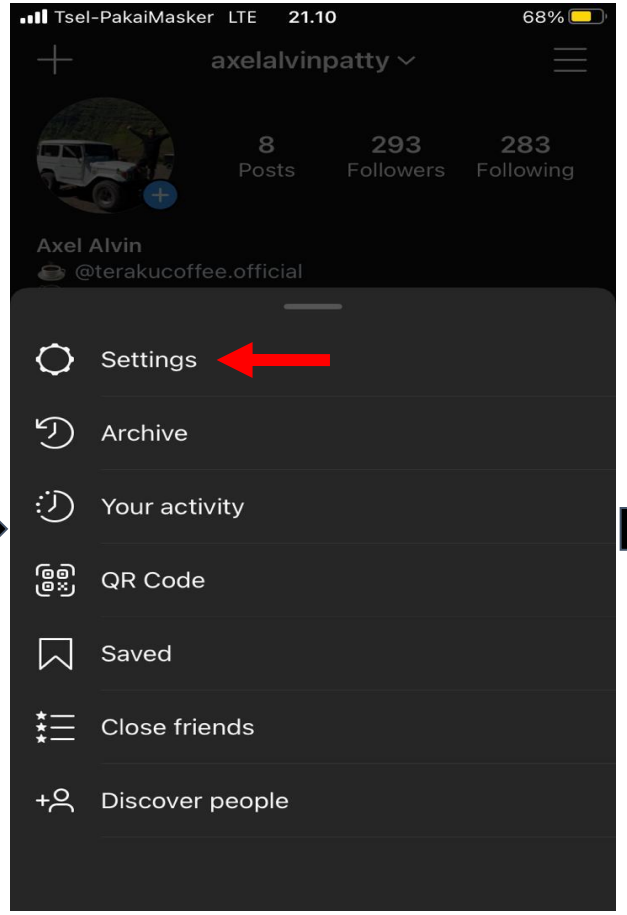
STEI
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA

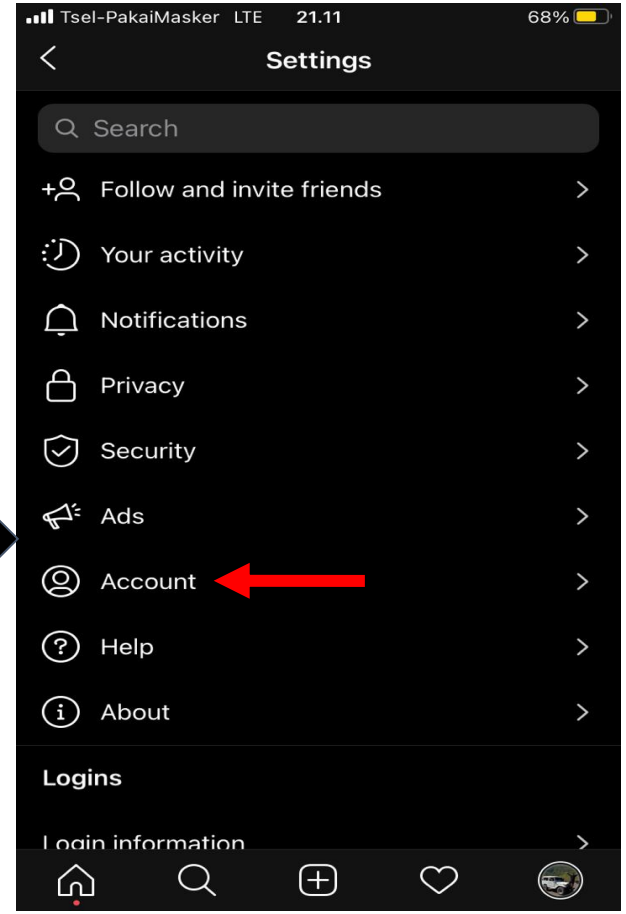
Step Awal Memanfaatkan Instagram Sebagai Platfrom Marketing Online

STEI
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA

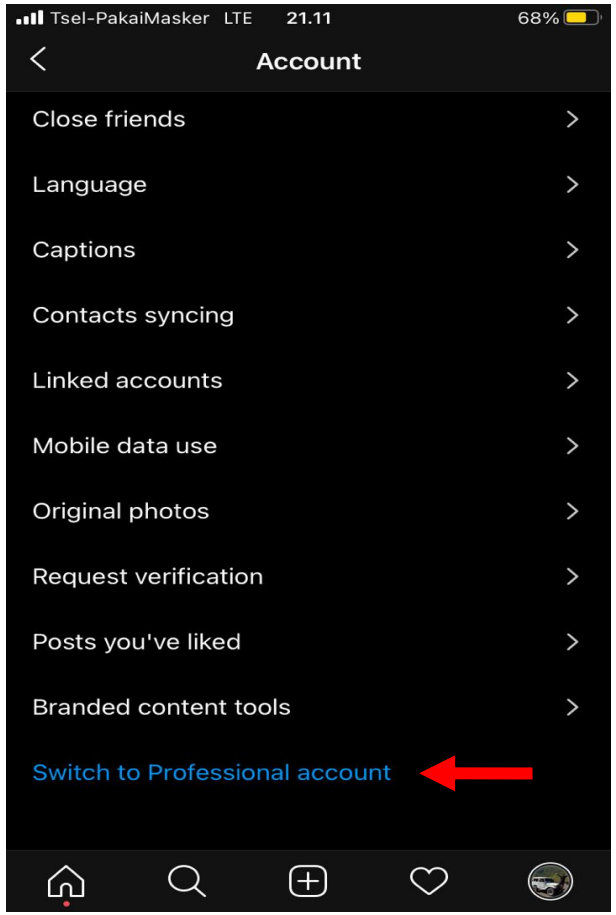
1. Ubah Account Instagram ke Professional Account

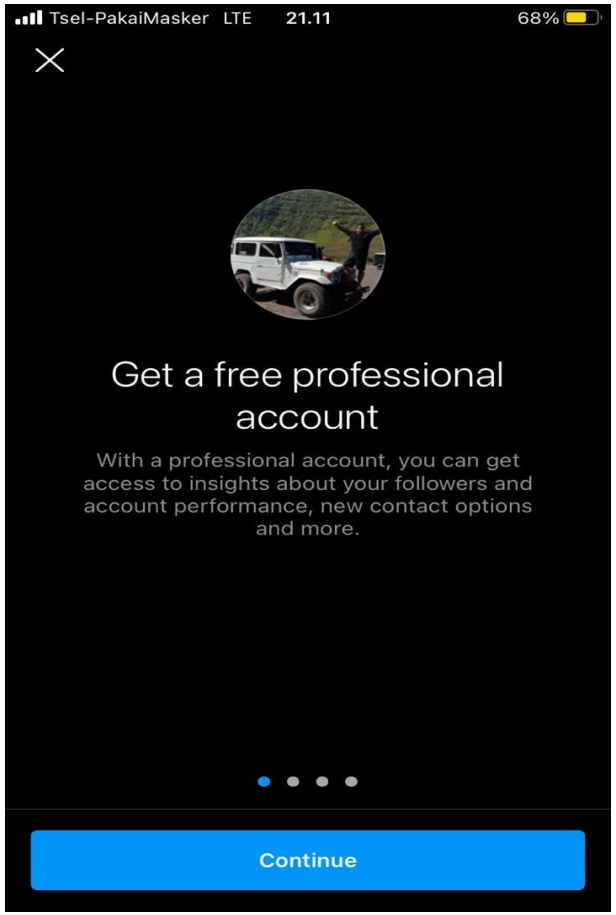






>>


Tsel-PakaiMasker LTE 21.11 68%
Account
Close friends
Language
Captions
Contacts syncing
Linked accounts
Mobile data use
Original photos
Request verification
Posts you've liked
Branded content tools
Switch to Professional account


Tsel-PakaiMasker LTE 21.11 68%
Get a free professional account
With a professional account, you can get access to insights about your followers and account performance, new contact options and more.
Continue

STEI
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA

2. Atur Informasi Professional Account

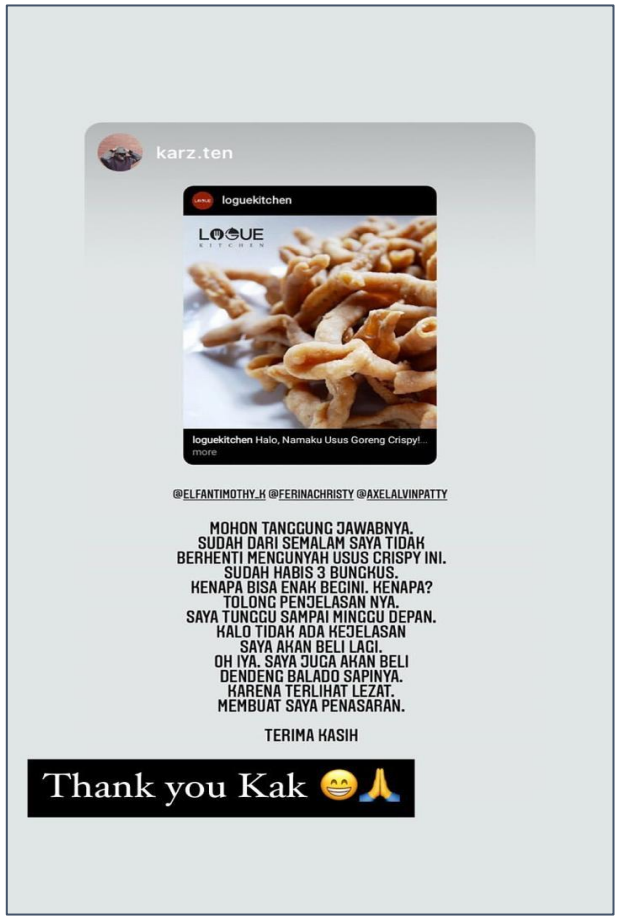
3. Manfaat Highlights Instagram Story untuk Informasi Detail

STEI
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA

>> (info produk 2)

STEI
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA

>> (review)



STEI
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA

4. All About Content

- **Create konten yang sesuai dengan target audience kita**

Create konten yang shareable

STEI
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA

>>

loguekitchen Halo, Namaku Dendeng Sapi Balado!

Aku terbuat dari daging sapi pilihan khusus yang berpadu dengan pedasnya cabai dan rempah2 lainnya yang siap meledak di mulut kalian!

Beratku 250 gram dan kondisiku di dalam kemasan ini bisa tahan selama 2 hari, jadi kalau mau lebih awet sebaiknya simpan aku di dalam kulkas ya! Dalam satu kemasan ini aku harganya Rp85.000

Yuk buruan rasain ledakan di mulut kalian!

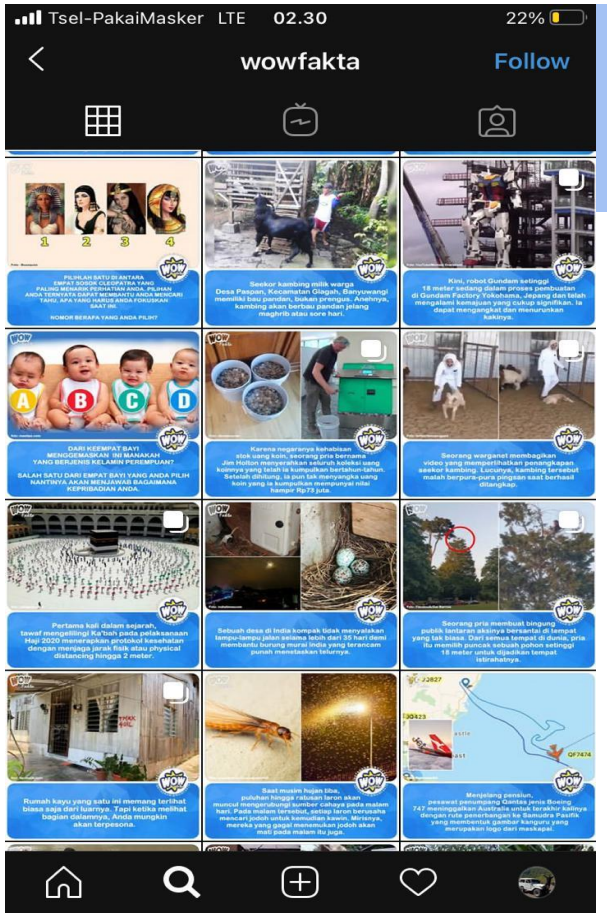
#kulinerbogor #kulinerindonesia #dendengsapibalado

20 September · **See Translation**

- **Create caption yang bercerita atau mendeskripsikan visual yang ditampilkan**
- **Gunakan hashtag yang relate dengan usaha atau postingan kita**
- **Jika menumpuk hashtag di caption, gunakan comment sebagai sarana menambah hashtag**

STEI
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA

5. Buat Profile Instagram yang Menarik



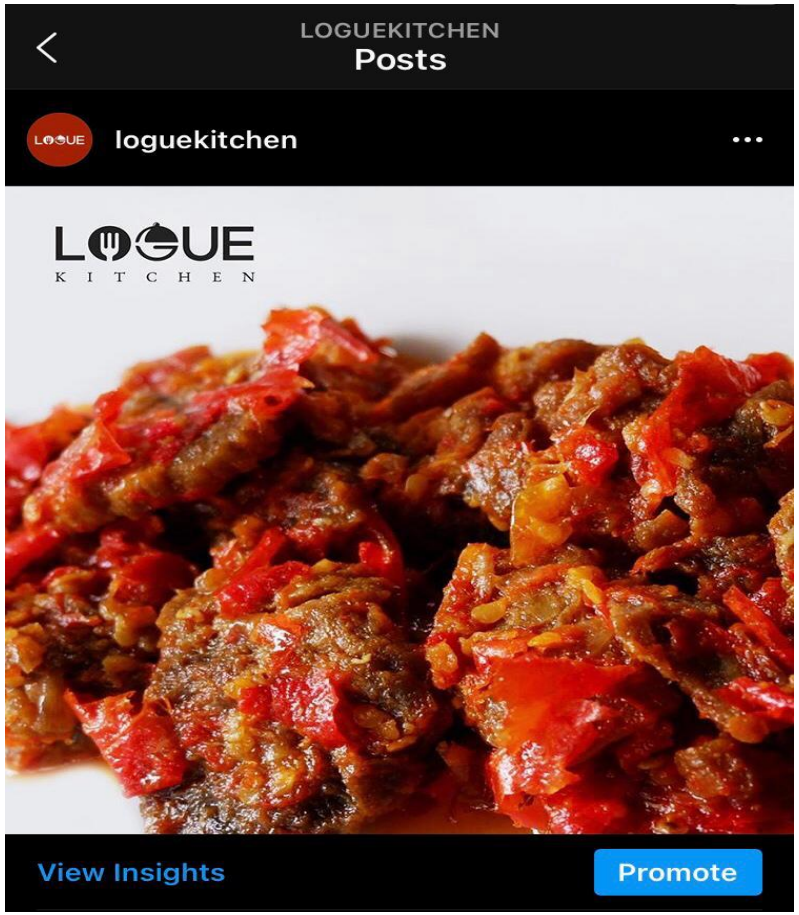
- **Create template untuk setiap postingan kita**

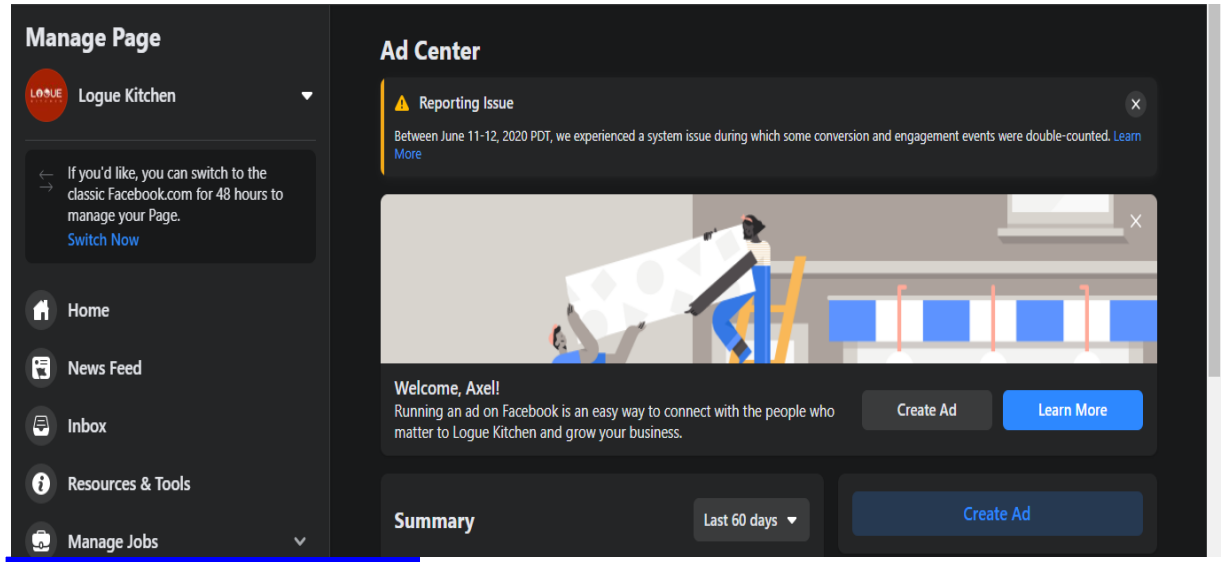
- **Pakai warna yang berulang atau warna yang sesuai dengan postingan2 sebelumnya**

>>

Contoh penggunaan grid di Instagram

6. Boost Postingan





Facebook Ads

Instagram Ads

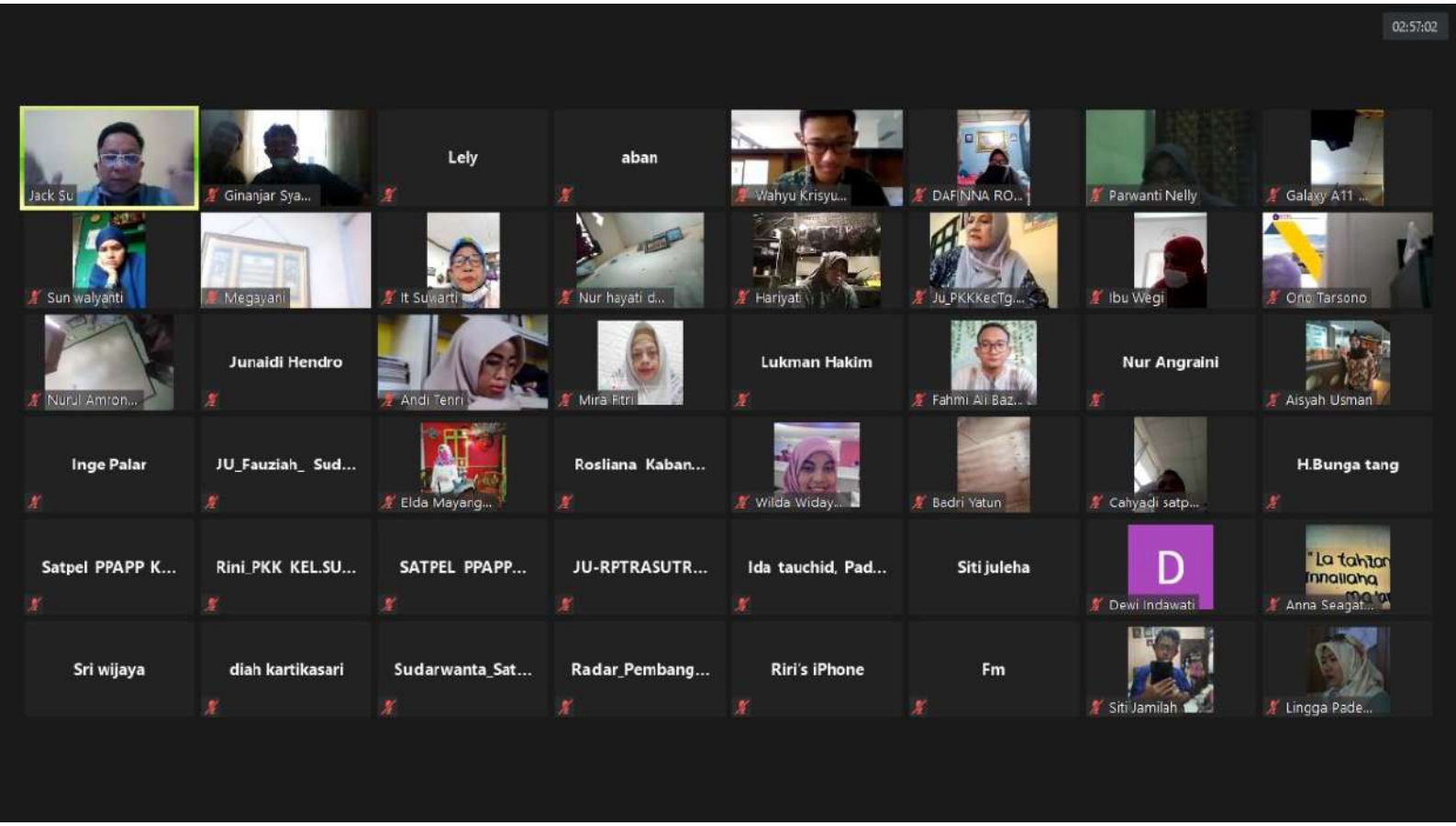
STEI
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA

END OF SLIDE

rwjs888@gmail.com

0822 8370 3537

Lenovo


02:57:02
Jack Su
Ginanjar Sya...
Lely
aban
Wahyu Krisyu...
DAFINNA RO...
Parwanti Nelly
Galaxy A11 ...
Sun walyanti
Megayani
It Suwarti
Nur hayati d...
Hariyati
Ju_PKKKecTg...
Ibu Wegi
Ono Tarsono
Nurul Amron...
Junaidi Hendro
Andi Tenri
Mira Fitri
Lukman Hakim
Fahmi Al Baz...
Nur Angraini
Aisyah Usman
Inge Palar
JU_Fauziah_ Sud...
Elda Mayang...
Rosliana Kaban...
Wilda Widay...
Badri Yatun
Cahyadi satp...
H.Bunga tang
Satpel PPAPP K...
Rini_PKK KEL.SU...
SATPEL PPAPP...
JU-RPTRASUTR...
Ida tauchid, Pad...
Siti juleha
D
Dewi Indawati
Anna Seagat...
Sri wijaya
diah kartikasari
Sudarwanta_Sat...
Radar_Pembang...
Riri's iPhone
Fm
Siti Jamilah
Lingga Pade...

Zoom Meeting
Parwanti Nelly
Ono Tarsono
Jack Su
Ginanjar Syamsuar
Wahyu Krisyunanto
Junaidi Hendro
Andi Tenri
Ju_PKKKecTgPriok
Aban
Galaxy A11 milik ...
DAFINNA ROSLIA...
JU_PPAPP_SUBCH...
H.Bunga tang
Mira Fitri
Fahmi Ali Bazdawi
Nur Angraini
Aisyah Usman
Inge Palar
Hj Nani dyumani...
JU_Fauziah_ Sud...
Satpel Kec. Tg. P...
Sudarwanta_Sat...
sabarudin
Asrina WB
Sun walyanti