



ALISA "Khadijah" - ICMI
Asosiasi Muslimah Pengusaha se Indonesia
SKT Depdagri No : 61/D.III.3/VI/2008
Pimpinan Pusat

Sekretariat Pusat : Gedung ICMI Center Lt. 4 Jl. Warung Jati Timur No. 1 Jakarta 12740
Telp. (6221) 98279218 Fax. (6221) 7940816 e-mail : info@aliskhadijah.com, website : http://www.aliskhadijah.com

Nomor : 0176/AK-ICMI/VI/2023

Jakarta, 23 Juni 2023

Perihal : Undangan

**Kepada Yth.
Rektor Universitas IPWIJA
Di Tempat**

Assalamu'alaikum wr wb

Dengan hormat,

Salam sejahtera kami sampaikan, semoga Bapak dan keluarga senantiasa berada dalam lindungan Allah S.W.T, serta sukses menjalankan aktivitas sehari-hari di Universitas IPWIJA.

Kami Alisa "Khadijah"- ICMI memiliki komitmen dalam membangun wirausaha anggota Alisa. Pembinaan kami lakukan berkelanjutan, kami memohon kepada Bapak untuk menugaskan Bapak Ibu di bawah ini:

- 1. Ibu Dra. Siti Mahmudah, MM**
- 2. Bapak Widodo, S.Pd., MM**
- 3. Bapak Leo Sugoto, SE., MM**

untuk menjadi Pembimbing/Pelatih kami dalam melatih wirausaha anggota Alisa.

Untuk itulah kami menyelenggarakan Workshop dengan tema "Bangkitnya UMKM Alisa "Khadijah"-ICMI dalam Tata Kelola Bisnis yang Lebih Baik".

Adapun penyelenggaraanya yaitu:

Hari,Tanggal : Minggu, 2 Juli 2023

Pukul : 09.00 – 16.30 wib

Tempat : Revo Town Bekasi

Demikian undangan kami, semoga menjadi perhatian Bapak dan atas kerjasamanya kami mengucapkan terima kasih. Wassalamualaikum wr wb.

DEWAN PENGURUS PUSAT ALISA KHADIJAH ICMI

Ina Marlina, S.Sos., M.M

Ketua Umum

Indah Rusdiniarti

Sekretaris Umum



UNIVERSITAS IPWIJA

SK Kemendikbudristek RI No. 627/E/O/2022

Jl. H. Baping No.17 Kel. Susukan, Kec. Ciracas

Jakarta Timur. 13750 Telp. 021-22819921

E-mail : contact@ipwija.ac.id <https://ipwija.ac.id>

 UNIVERSITAS IPWIJA

Nomor : 075/IPWIJA.LP2M/PkM-00/2023
Perihal : Narasumber, Pendamping dan Pemberi Materi
Lampiran : -

Kepada Yth.

Ina Marlina, S.Sos., M.M

Ketua Umum Dewan Pengurus Pusat Alisa Khadijah ICMI
di Tempat

Dengan hormat,

Sehubungan dengan surat dari Alisa Khadijah ICMI No.0176/AK-ICMI/VI/2023 tanggal 23 Juni 2023, perihal tersebut di atas, dengan ini Kepala LP2M Prodi Manajemen Universitas IPWIJA menugaskan:

1. Dra. Siti Mahmudah, M.M. (NIDN: 0321076901)
2. Widodo, S.E., M.M (NIDN: 0306047104)
3. Sugoto Sulistyono, S.E., M.M. (NIDN: 0320085901)

Untuk menjadi Narasumber pada kegiatan yang akan dilaksanakan pada:

Hari / tanggal : Minggu, 2 Juli 2023
Waktu : 09.00 – 16.30 WIB
Tempat : Revo Town Bekasi
Tema : “Bangkitnya UMKM Alisa Khadijah-ICMI Dalam Tata Kelola Bisnis yang Lebih Baik.”

Setelah pelaksanaan kegiatan Dosen yang ditugaskan diwajibkan membuat Laporan Pelaksanaan Kegiatan kepada pemberi tugas (LP2M Universitas IPWIJA). Mohon bantuan penanggungjawab kegiatan membantu menyediakan berkas yang diperlukan untuk pembuatan laporan pelaksanaan kegiatan.

Demikian Surat Tugas ini disampaikan untuk dapat dilaksanakan dengan penuh tanggung jawab.

Jakarta, 26 Juni 2023



Rochmad Fajar Darmanto, S.E., M.M.

Kepala LP2M Prodi Manajemen



ALISA "Khadijah" - ICMI

Asosiasi Muslimah Pengusaha se Indonesia

SKT Depdagri No : 61/D.III.3/VI/2008

Pimpinan Pusat

Sekretariat Pusat : Gedung ICMI Center Lt. 4 Jl. Warung Jati Timur No. 1 Jakarta 12740

Telp. (6221) 98279218 Fax. (6221) 7940816 e-mail : info@aliskhadijah.com, website : http://www.aliskhadijah.com

Nomor : 0188/AK-ICMI/VII/2023

Jakarta, 02 JULI 2023

Perihal : Ucapan Terima Kasih

**Kepada Yth.
Bapak Widodo, S.Pd., MM
Di tempat**

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dengan hormat,

Salam sejahtera kami sampaikan kepada Bapak Widodo, S.Pd., MM sekeluarga, semoga senantiasa berada dalam lindungan Allah S.W.T, serta sukses menjalankan aktivitas sehari-hari di Universitas IPWIJA.

Kami mengucapkan terima kasih kepada Bapak yang telah memberikan Pencerahan dan Materi kepada Wirausaha Alisa Khadijah seluruh Indonesia dalam Acara Workshop Tingkat Nasional dengan tema "Bangkitnya UMKM Alisa "Khadijah"-ICMI dalam Tata Kelola Bisnis yang Lebih Baik". Kami mengucapkan terima kasih dan penghargaan atas Peran Bapak di Pembinaan Wirausaha Alisa.

Demikian Surat Ucapan Terima Kasih dari kami buat, semoga kita bisa bertemu kembali dalam Kegiatan yang sejenis dan atas kerjasamanya kami mengucapkan terima kasih. Wassalamualaikum wr wb.

DEWAN PENGURUS PUSAT ALISA KHADIJAH ICMI

Ina Marlina, S.Sos., M.M

Ketua Umum

Indah Rusdiniarti

Sekretaris Umum

PENERAPAN PEMASARAN GUNA MENINGKATKAN UMKM

Oleh: **Widodo, S.Pd., M.M.**

Mobile: 0817880040

Email: widodomursanih@gmail.com



DPP ALISA KHADIJAH ICMI
JAKARTA

Minggu, 2 Juli 2023





pengertian

- 1. PEMASARAN** : suatu sistem dari kegiatan bisnis yg ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang dan jasa, baik kepada pembeli yg ada maupun pembeli yg potensial.
- 2. MANAJEMEN PEMASARAN** : penganalisaan, perencanaan, pelaksanaan, dan pengawasan program yg ditujukan untuk pemasaran yg dituju. Hal ini tergantung pada penawaran perusahaan dlm memenuhi kebutuhan dan keinginan pasar tsb serta menentukan harga, mengadakan komunikasi, dan distribusi yg efektif untuk memberitahu, mendorong, serta melayani pasar.

KONSEP PEMASARAN

- Orientasi konsumen/pasar/pembeli (menentukan kebutuhan pokok dari konsumen; memilih kelompok konsumen ttt sebagai sasaran; menentukan produk dan program pemasarannya; penelitian pd konsumen untuk mengukur, menilai, dan menafsiran keinginan, sikap, serta tingkah laku mereka; dan melaksanakan strategi yg paling baik, unt memilih menitik beratkan mutu yg tinggi, harga yg murah, atau model yg menarik)
- Volume penjualan yg menguntungkan (laba sbenarnya tujuan umum perusahaan, dsamping tujuan lainnya)
- Koordinasi dan integrasi seluruh kegiatan pemasaran (hindari konflik, koordinasi produk, harga, sal.distribusi, promosi)

SISTEM PEMASARAN

- Adalah kumpulan lembaga yg melakukan tugas pemasaran, barang, jasa, ide, orang dan faktor lingkungan yg saling memberikan pengaruh, dan membentuk serta mempengaruhi hubungan perusahaan dng pasarnya.
- Faktor-faktor yg berpengaruh dan saling berinteraksi (organisasi pemasaran, sesuatu yg dipasarkan, pasar yg dituju, perantara antara bag.pemasaran dng pasarnya, faktor lingkungan)



analisa konsumen

PARAMETER

- Keinginan dan kebutuhan konsumen
- Pemenuhan kebutuhan konsumen
- Sumber daya yang terbatas
- Perubahan persepsi, selera, daya beli
- Kecenderungan permintaan



Pembibitan Jiwa Wirausaha Sejak Dini

Menanamkan jiwa wirausaha harus dilakukan secara bertahap dan harus mulai ditanamkan sejak masa kanak-kanak. Pendidikan kewirausahaan bukan sekedar mengajarkan anak untuk pintar berdagang, akan tetapi jauh lebih luas dari itu yakni bagaimana proses penerapan kreativitas dan inovasi dalam memecahkan persoalan serta menemukan peluang untuk memperbaiki kualitas kehidupan, agar mereka menjadi bagian dari pembangun peradaban manusia.



Pengenalan Teknologi, Informasi & Komunikasi (TIK)

Teknologi dan Informasi sudah menjadi alat dan trend dewasa ini. Pengenalan teknologi dan informasi sudah menjadi keharusan. Hal ini dikarenakan bukan saja agar kita tidak ketinggalan zaman, tetapi yang lebih penting adalah agar kita bisa **mengendalikan** manfaat dan *mudharat* yang dibawa oleh teknologi dan informasi tersebut.

Entrepreneurs day



Entrepreneurs day merupakan salah satu sarana yang disediakan oleh sekolah yang diperuntukkan bagi siswa untuk mengembangkan daya kreatifitas dan inovasinya.

Di tempat inilah siswa diberikan kesempatan untuk mendesain produk, merancang promosi dan melakukan penjualan atas produk yang sudah diciptakannya.

TARGET

Ditetapkan berdasarkan analisa berbagai macam kemungkinan strategi pemasaran yang menguntungkan

1. Ditentukan alokasi target berdasar hasil masa lalu dan perkiraan potensinya

ALOKASI ANGGARAN

1. Instansi tidak hanya menghasilkan satu macam program unggulan.
2. Setiap tahun, banyaknya uang yg dialokasikan pada masing2 jenis unggulan harus dihitung.
3. Faktor2 yg berpengaruh thd penambahan/pengurangan alokasi anggaran :
 - Jumlah program
 - Banyaknya program

penerapan pemasaran



1. Rencana yang diutamakan untuk mencapai tujuan.
2. Beberapa pertanyaan yang muncul :
 - Apakah harus memusatkan perhatian pada jenis konsumen tertentu?
 - Apakah yg diinginkan konsumen untuk memuaskan kebutuhannya?
 - Bagaimana manajemen berkoordinasi
 - Apakah perlu menghindari persaingan?
 - Bagaimana faktor pendapatan dan ketenagakerjaan mempengaruhi penjualan?

UKURAN MUTU SEBAGAI UNGGULAN

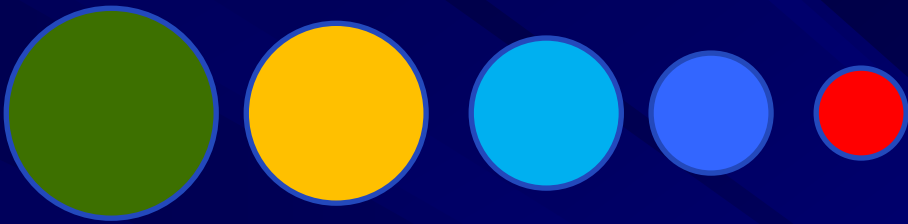
1. Menyebabkan biaya tinggi.
2. Bervariasi dari tahun ke tahun, musim ke musim, dengan berbagai jenis unggulan.
3. Yang menentukan mutu

Pencapaian

wirausaha (entrepenuer)
sebagai orang yang

- (1) percaya diri,
- (2) berorientasi hasil,
- (3) berani mengambil resiko,
- (4) berjiwa kepemimpinan,
- (5) berorientasi ke depan





TERIMA KASIH



DAFTAR PUSTAKA

Alma, Buchari. 2005. Pemasaran Stratejik Jasa Pendidikan. Bandung: Alfabeta.

<http://yswi.blogspot.com/p/program-unggulan.html>

<https://www.kompasiana.com/andryas/5b164270dd0fa826ca6c25b2/akselerasi-pengembangan-kewirausahaan-melalui-pendidikan-berbasis-teknologi?page=all>