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

No. : 040/IPWIJA.LP2M/PkM-00/2025
Perihal : Edaran Pengabdian kepada Masyarakat
Lampiran : -

Kepada Yth.
Bapak/Ibu Dosen Tetap
Universitas IPWIJA

Dengan hormat,

Sehubungan dengan dimulainya semester Genap Tahun Akademik 2024/2025, perlu diingatkan kembali tentang salah satu kewajiban Tri Dharma Perguruan Tinggi Dosen yaitu melaksanakan Pengabdian kepada Masyarakat. Berkenaan dengan hal itu maka disampaikan:

- Terima kasih kepada Bapak/Ibu Dosen Peneliti yang telah merespon Surat Edaran Kepala LP2M No.142/IPWIJA.LP2M/PkM-00/2024 tanggal 2 September 2024 tentang Kegiatan Bidang Pengabdian kepada Masyarakat dengan aktif melaksanakan Pengabdian kepada Masyarakat baik secara incidental maupun terjadwal yang ditugaskan oleh LP2M.
- Dosen diharapkan aktif mendukung agenda Pengabdian kepada Masyarakat yang telah disusun oleh LP2M.
- Dosen diharapkan aktif menginformasikan kepada LP2M mengenai kebutuhan dan atau permintaan masyarakat yang dapat dijadikan sarana Pengabdian kepada Masyarakat dengan mengajukan usulan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat.
- Dosen diharapkan siap setiap saat ketika ditugaskan oleh LP2M untuk melaksanakan Pengabdian kepada Masyarakat.
- Dosen yang ditugaskan untuk melaksanakan Pengabdian kepada Masyarakat segera membuat laporan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat.
- Dosen bersedia mendiseminasikan/memaparkan temuan Pengabdian kepada Masyarakat sesuai Laporan Pengabdian kepada Masyarakat yang telah disusun pada kegiatan yang dijadwalkan oleh LP2M UNIVERSITAS IPWIJA.

Demikian edaran ini disampaikan dan terima kasih.

Jakarta, 1 Maret 2025

Dr. Ir. Titing Widyastuti, M.M.
Kepala LP2M Universitas IPWIJA

Tembusan : Rektor Universitas
Wakil Rektor 1
Wakil Rektor 2

RUKUN WARGA 01,

KELURAHAN TIRTAJAYA,
KECAMATAN SUKMAJAYA, KOTA DEPOK

Sekretariat: Gg. H. Kamung, Jl. Tole Iskandar No. 20-O

Nomor : 010/RW.01-TJ/PKH/VI/2025 26 Juni 2025
Lampiran : ----
Perihal : Permohonan Nara Sumber

Kepada yang terhormat
Kepala LP2M
Universitas IPWIJA
Di tempat,

Dengan hormat,

Sehubungan dengan akan diadakannya pendampingan, pembimbingan, dan penyuluhan dari pendamping Tingkat Kelurahan Tirtajaya terhadap para penerima Program Keluarga Harapan (PKH) di RW. 01 Tirtajaya, serta rencana Pengabdian Kepada Masyarakat (Abdimas) dari Dosen Universitas IPWIJA, maka dengan ini kami memohon kepada **Bapak Rochmad Fadjar Darmanto, S.E., M.M. Bapak Angka Utama, SE., MM, dan Ibu Dra. Anik Ariyanti, M.M.** untuk menjadi **Nara Sumber** pada:

Hari : Senin
Tanggal : 30 Juni 2025
Waktu : Pukul 15:00 s.d. 16:30 WIB.
Tempat : Kediaman Ibu Maryanah (Ketua PKH RW 01 Tirtajaya).

Demikian undangan dan juga permohonan dari kami semoga Bapak dapat memenuhi undangan tersebut, atas perhatiannya kami mengucapkan terima kasih.

Hormat kami
Ketua RW. 01 Tirtajaya

RW. 01 KELURAHAN TIRTAJAYA KECAMATAN SUKMAJAYA KOTA DEPOK

Widodo

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

FORMULIR USULAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT (ABDIMAS)

1. Judul PKM : MEMOTIVASI PARA PENERIMA PKH
2. Nama Mitra Program
   a. PKM (1) : Peserta PKH RW.01 Kelurahan Tirtajaya
   b. PKM (2) : ____
3. Ketua Tim Pengusul
   a. Nama : Rochmad Fadjar Darmanto, S.E., M.M.
   b. NIDN : 0410047006
   c. Golongan/Jabatan : III/c Lektor
   d. Program Studi : Manajemen
   e. Bidang Keahlian : Manajemen SDM
   f. Telp/surel : 0857 1113 0772
4. Anggota Tim Pengusul
   a. Jumlah Anggota : Anik Ariyanti, S.Pd., M.M.
      Angka Utama, S.E., M.M.
   b. Nama Anggota I/bidang keahlian : MSDM
   c. Nama Anggota II/bidang keahlian :
   d. Jumlah mahasiswa yang terlibat : ..--..... orang
   e. Nama Mahasiswa/wi : …--…….
   f. Nama Mahasiswa/wi : …--…….
   g. Telp/surel : .....--.....
5. Lokasi Kegiatan : RW. 01 Tirtajaya, Sukmajaya, Kota Depok
   a. Tanggal/Bln/Th : 30 Juni 2025
   b. Wilayah : Sukmajaya
   c. Kab/Kota/Propinsi : Depok jawa Barat
   d. PIC Mitra : 0895 0525 0108
   e. Telp/surel : ---
6. Luaran yang dihasilkan : Peserta Penerima PKH agar termotivasi berwirausaha
7. Jangka waktu pelaksanaan : -
8. Jenis Kegiatan : warung,
9. Tingkat wilayah : RW
10. Dana : Rp. 540.000,-
11. Sumber Dana : Universitas IPWIJA

Bogor, 20 Juni 2025

(Widodo)

Menyetujui,

Drs. Jayadi, M.M.
Kepala LP2M

UNIVERSITAS IPWIJA
SK Kemendikbudristek RI No. 627/E/O/2022
PROGRAM S2 : Magister Manajemen
PROGRAM S1 : Manajemen, Kewirausahaan, Informatika, Sistem Informasi, Rekayasa Perangkat Lunak
PROGRAM D3 : Kebidanan
ALAMAT : Jl. Letda Natsir No. 7 Cikeas Nagrak, Gn. Putri, Bogor 16967 Telp. (021) 823 3737
UNIVERSITAS IPWIJA

SURAT TUGAS PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

No: 078/IPWIJA.LP2M/PkM-01/2025

Berdasarkan Surat Edaran Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) Semester Genap 2024/2025 No.040/IPWIJA.LP2M/PkM-00/2025 tanggal 1 Maret 2025 dan surat permohonan dari RW. 01 Kelurahan Tirtajaya, Kecamatan Sukmajaya, Kota Depok No.010/RW.01-TJ/PKH/VI/2025 tanggal 26 Juni 2025 perihal permohonan Narasumber, Pendamping dan Pemberi Materi, dengan ini Kepala LP2M Universitas IPWIJA menugaskan:

1. Rochmad Fadjar Darmanto, S.E., M.M. (NIDN: 0410047006)
2. Angka Utama, S.E., M.M. (NIDN: 0309057703)
3. Dra. Anik Ariyanti, M.M. (NIDN: 0314087102)

Untuk menjadi Narasumber dalam kegiatan yang akan dilaksanakan pada:

Hari / tanggal	: Senin, 30 Juni 2025
Waktu	: 15.00 – 16.30 WIB
Tempat	: Kediaman Ibu Maryanah (Ketua PKH RW 01 Tirtajaya)
Tema	:"Motivasi Kewirausahaan Untuk Penerima Program Keluarga Harapan (PKH)."

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.

Bogor, 28 Juni 2025

Drs Jayadi, M.M.
Kepala LP2M

Langkah-Langkah Memulai Usaha

Disampaikan pada Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat
Di Desa Tirtajadi Sukmajaya Depok
30 Juni 2025

Oleh:
Rochmad Fadjar Darmanto
Anik Ariyanti

PENDAHULUAN

Definisi wirausaha: Wirausaha adalah individu yang menciptakan, mengelola, dan mengembangkan usaha untuk mencapai tujuan finansial dan sosial.

Pentingnya mempersiapkan diri sebelum memulai usaha: Persiapan yang matang membantu mengurangi risiko kegagalan dan memastikan bahwa calon wirausahawan memiliki pemahaman yang baik tentang langkah-langkah yang perlu diambil.

Langkah-Langkah Memulai Usaha

1. Identifikasi Ide Usaha
2. Riset Pasar
3. Rencana Bisnis
4. Modal Usaha
5. Legalitas

1. Identifikasi Ide Usaha:

Temukan passion dan kebutuhan pasar: Pilih ide yang sesuai dengan minat pribadi dan memenuhi kebutuhan konsumen.

Passion adalah minat atau kecintaan yang mendalam terhadap suatu aktivitas atau bidang tertentu.

Mengapa penting: Memilih usaha berdasarkan passion membantu menjaga motivasi dan komitmen. Ketika Anda menyukai apa yang Anda lakukan, Anda lebih cenderung untuk bertahan melalui tantangan dan kesulitan

- **Cara Menemukan Passion**: **Refleksi Diri**: Luangkan waktu untuk merenungkan apa yang Anda nikmati dan apa yang membuat Anda bersemangat. Pertimbangkan hobi, keterampilan, atau bidang yang ingin Anda eksplorasi lebih lanjut.
- **Uji Coba**: Cobalah berbagai aktivitas atau proyek kecil untuk melihat mana yang paling Anda nikmati. Ini dapat membantu Anda menemukan minat yang sebenarnya.

Kebutuhan Pasar:

Kebutuhan pasar adalah masalah atau kekurangan yang dihadapi oleh konsumen yang dapat diatasi melalui produk atau layanan

Mengapa Penting: Memahami kebutuhan pasar memastikan bahwa ide usaha Anda memiliki potensi untuk sukses. Usaha yang memenuhi kebutuhan konsumen cenderung lebih diminati dan memiliki peluang lebih besar untuk berkembang.

- **Cara Mengidentifikasi Kebutuhan Pasar**: **Riset Pasar**: Lakukan survei, wawancara, atau diskusi kelompok untuk mengumpulkan informasi tentang apa yang dibutuhkan oleh konsumen. Identifikasi masalah yang mereka hadapi dan produk atau layanan yang mereka inginkan.
- **Analisis Pesaing**: Pelajari usaha yang sudah ada di pasar. Apa yang mereka tawarkan? Apa yang kurang dari produk atau layanan mereka? Ini dapat memberikan wawasan tentang peluang yang belum dimanfaatkan.
- **Tendensi Pasar**: Ikuti tren dan perkembangan di industri Anda. Pelajari perubahan dalam preferensi konsumen dan teknologi yang dapat mempengaruhi pasar

Menggabungkan Passion dan Kebutuhan Pasar:

- Setelah menemukan passion dan memahami kebutuhan pasar, langkah selanjutnya adalah menggabungkan keduanya. Pilih ide usaha yang tidak hanya sesuai dengan minat Anda, tetapi juga memberikan solusi untuk masalah yang dihadapi oleh konsumen.
- **Contoh**: Jika Anda memiliki passion dalam memasak dan menemukan bahwa banyak orang mencari makanan sehat yang cepat saji, Anda dapat memulai usaha katering atau restoran yang menawarkan menu sehat.

Validasi Ide Usaha

- Sebelum melangkah lebih jauh, penting untuk memvalidasi ide usaha Anda. Ini bisa dilakukan dengan: **Membuat Prototipe atau Sampel**: Ciptakan produk atau layanan dalam skala kecil dan tawarkan kepada target pasar untuk mendapatkan umpan balik.
- **Uji Pasar**: Lakukan uji coba dengan menjual produk di acara lokal atau melalui platform online untuk menilai respons konsumen.

Dengan mengidentifikasi ide usaha yang sesuai dengan passion dan memenuhi kebutuhan pasar, Anda dapat membangun fondasi yang kuat untuk usaha Anda. Ini tidak hanya meningkatkan peluang keberhasilan, tetapi juga membuat perjalanan kewirausahaan menjadi lebih memuaskan dan bermakna.

2. Riset Pasar

Temukan passion dan kebutuhan pasar: Pilih ide yang sesuai dengan minat pribadi dan memenuhi kebutuhan konsumen.

a. Analisis Pesaing
b. Pahami Target Pasar
c. Menentukan Stategi yang Tepat
d. Memantau dan menyesuaikan

Riset Pasar

a. Analisis Pesaing

Analisis pesaing melibatkan pengumpulan informasi tentang usaha yang sudah ada di pasar yang menawarkan produk atau layanan serupa.

Mengapa Penting: Memahami pesaing membantu Anda menentukan posisi usaha Anda dan mengidentifikasi peluang serta ancaman di pasar.

Langkah-langkah dalam Analisis Pesaing:

- **Identifikasi Pesaing**: Buat daftar pesaing langsung (usaha dengan produk yang sama) dan tidak langsung (usaha dengan produk alternatif).
- **Kumpulkan Data**: Teliti informasi tentang produk, harga, kualitas, pemasaran, dan strategi distribusi mereka. Anda dapat menggunakan sumber online, ulasan pelanggan, dan laporan industri.
- **Keunggulan dan Kelemahan**: Identifikasi kekuatan dan kelemahan pesaing. Apa yang mereka lakukan dengan baik? Di mana mereka kurang? Ini dapat memberikan wawasan untuk membedakan usaha Anda.
- **Strategi Pemasaran**: Pelajari strategi pemasaran pesaing. Apa saluran yang mereka gunakan? Apa pesan yang mereka sampaikan? Ini membantu Anda merumuskan strategi pemasaran yang lebih efektif.

Riset Pasar

b. Pahami Target Pasar

Target pasar adalah kelompok konsumen yang menjadi fokus usaha Anda. Memahami siapa mereka membantu Anda menyesuaikan produk dan strategi pemasaran.

Mengapa Penting: Mengetahui karakteristik target pasar memungkinkan Anda untuk memenuhi kebutuhan dan preferensi mereka secara lebih efektif.

Langkah-langkah dalam Memahami Target Pasar:

- **Segmentasi Pasar**: Bagi pasar menjadi segmen berdasarkan demografi (usia, jenis kelamin, pendapatan), psikografi (minat, gaya hidup), dan perilaku (pola pembelian).
- **Pembuatan Persona Pembeli**: Buat profil persona pembeli yang menggambarkan karakteristik ideal pelanggan. Ini meliputi informasi seperti kebutuhan, masalah, dan motivasi mereka.
- **Uji dan Validasi**: Gunakan survei atau wawancara untuk mengumpulkan data langsung dari calon pelanggan. Tanyakan tentang preferensi, harapan, dan masalah yang ingin mereka selesaikan.

Riset Pasar

c. Menentukan Strategi yang Tepat
Setelah melakukan analisis pesaing dan memahami target pasar, Anda dapat merumuskan strategi usaha yang lebih efektif.

Strategi Diferensiasi: Tentukan bagaimana Anda akan membedakan produk atau layanan Anda dari pesaing. Ini bisa melalui inovasi, kualitas, pelayanan pelanggan, atau harga.

Strategi Pemasaran: Sesuaikan pesan dan saluran pemasaran berdasarkan karakteristik dan preferensi target pasar. Misalnya, jika target pasar Anda adalah generasi muda, Anda mungkin ingin memanfaatkan media sosial secara maksimal.

d. Memantau dan Menyesuaikan

Pentingnya Pemantauan Riset Pasar:

- **Dinamika Pasar**: Pasar terus berubah akibat faktor-faktor seperti tren, teknologi, dan kondisi ekonomi. Pemantauan yang berkelanjutan membantu Anda tetap up-to-date dengan perubahan ini.
- **Perilaku Konsumen**: Preferensi dan kebutuhan konsumen dapat berubah seiring waktu. Dengan memantau, Anda dapat menangkap perubahan ini dan menyesuaikan penawaran Anda.

d. Cara Memantau Perubahan:

- **Survei dan Umpan Balik**: Secara rutin lakukan survei untuk mengumpulkan pendapat pelanggan tentang produk dan layanan Anda. Umpan balik ini sangat berharga untuk memahami kepuasan dan kebutuhan mereka.
- **Analisis Data Penjualan**: Tinjau data penjualan secara berkala untuk mengidentifikasi tren, produk yang laris, dan produk yang kurang diminati. Ini membantu Anda mengetahui apa yang berhasil dan apa yang perlu diperbaiki.
- **Monitoring Media Sosial**: Gunakan alat analisis media sosial untuk melihat bagaimana konsumen berbicara tentang merek Anda dan pesaing. Ini juga memberi wawasan tentang tren yang sedang berkembang.
- **Berita dan Laporan Industri**: Ikuti berita dan laporan terbaru di industri Anda. Ini membantu Anda memahami perubahan kebijakan, teknologi baru, dan tren pasar yang lebih luas.

e. Menyesuaikan Strategi:

- **Adaptasi Produk**: Jika Anda menemukan bahwa kebutuhan konsumen telah berubah, Anda mungkin perlu menyesuaikan produk atau layanan. Ini bisa termasuk menambah fitur baru, mengubah desain, atau menawarkan variasi baru.
- **Strategi Pemasaran**: Sesuaikan strategi pemasaran berdasarkan data yang Anda kumpulkan. Misalnya, jika Anda menemukan bahwa audiens lebih aktif di platform tertentu, fokuslah pada saluran itu untuk beriklan dan berinteraksi.
- **Penentuan Harga**: Jika pesaing mengubah harga atau menawarkan promosi baru, pertimbangkan apakah Anda perlu menyesuaikan strategi harga Anda untuk tetap bersaing.
- **Pelayanan Pelanggan**: Jika umpan balik menunjukkan bahwa pelanggan ingin pengalaman yang lebih baik, pertimbangkan untuk meningkatkan layanan pelanggan Anda melalui pelatihan karyawan atau peningkatan sistem.

f. Keterlibatan Tim:

•Libatkan tim Anda dalam proses pemantauan dan penyesuaian. Diskusikan temuan dari riset pasar dan ajak mereka untuk memberikan masukan. Pendekatan kolaboratif dapat menghasilkan ide-ide inovatif untuk strategi yang lebih baik.

g. Siklus Keberlanjutan

•Memantau dan menyesuaikan adalah siklus yang berkelanjutan. Riset pasar tidak pernah berakhir; selalu ada ruang untuk perbaikan dan inovasi. Dengan menerapkan pendekatan proaktif, Anda dapat menjaga usaha Anda tetap relevan dan kompetitif di pasar yang selalu berubah.

Dengan memantau dan menyesuaikan strategi Anda secara rutin, Anda dapat memastikan bahwa usaha Anda tidak hanya bertahan, tetapi juga berkembang dalam menghadapi tantangan dan peluang baru.

Rencana Bisnis

Buat rencana yang mencakup visi, misi, dan strategi: Rencana bisnis akan menjadi panduan untuk menjalankan usaha dan menarik investor.

Rencana bisnis adalah dokumen tertulis yang merinci tujuan usaha, strategi untuk mencapainya, serta rencana operasional dan finansial. Ini berfungsi sebagai peta jalan untuk menjalankan usaha.

Pentingnya Rencana Bisnis:

- **Panduan Operasional**: Rencana bisnis memberikan arah yang jelas tentang langkah-langkah yang perlu diambil untuk mencapai tujuan. Ini membantu pemilik usaha tetap fokus dan terorganisir.
- **Menarik Investor**: Rencana yang solid menunjukkan kepada calon investor bahwa Anda telah melakukan riset dan perencanaan yang matang. Ini meningkatkan kepercayaan mereka dalam berinvestasi di usaha Anda.
- **Manajemen Risiko**: Dengan merencanakan berbagai skenario, Anda dapat mengidentifikasi potensi risiko dan menyiapkan strategi untuk mengatasinya.

Modal Usaha

Sumber pembiayaan: Tinjau berbagai opsi seperti tabungan pribadi, pinjaman dari bank, atau investasi dari pihak ketiga untuk mendanai usaha.

Jenis-jenis Modal Usaha:

1. **Modal Sendiri**: Dana pribadi dari pemilik usaha (tabungan, penjualan aset, dll).
2. **Modal Pinjaman**: Dana yang diperoleh dari pihak ketiga seperti bank, koperasi, investor, atau fintech.
3. **Modal Ventura (Venture Capital)**: Dana dari investor yang ingin menanamkan modal dengan imbalan kepemilikan saham.
4. **Modal dari Hibah atau Program Pemerintah**: Seperti program bantuan UMKM.
5. **Estimasi Penggunaan Modal:**
    a. Pembelian peralatan dan perlengkapan
    b. Biaya operasional awal (sewa tempat, listrik, gaji)
    c. Stok awal bahan atau produk
    d. Pemasaran dan promosi
    e. Pembuatan legalitas dan perizinan

Legalitas

- Pendaftaran usaha dan izin yang diperlukan: Pastikan semua aspek hukum diurus untuk menghindari masalah di kemudian hari.
- Legalitas adalah status hukum yang sah yang menunjukkan bahwa suatu usaha diakui secara resmi oleh negara. Legalitas penting untuk membangun kepercayaan pelanggan, memperluas jaringan usaha, dan menghindari masalah hukum.

Bentuk Legalitas Usaha di Indonesia:

1. **NIB (Nomor Induk Berusaha)** – Diperoleh melalui sistem OSS (Online Single Submission). Wajib bagi pelaku usaha kecil hingga besar.
2. **SIUP (Surat Izin Usaha Perdagangan)** – Untuk usaha perdagangan (dapat tergantikan oleh NIB).
3. **NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak)** – Untuk urusan perpajakan usaha.
4. **Izin Lingkungan** – Jika usaha berdampak terhadap lingkungan.
5. **Tanda Daftar Perusahaan (TDP)** – Sebelumnya digunakan, kini diintegrasikan dalam NIB.
6. **Badan Hukum Usaha** (opsional tergantung skala):
    a. **PT (Perseroan Terbatas)**: Umum digunakan untuk bisnis formal dan skala menengah ke atas.
    b. **CV (Commanditaire Vennootschap)**: Untuk kemitraan bisnis.
    c. **Firma, Koperasi, atau Yayasan**: Sesuai jenis kegiatan usaha.

Proses Pengurusan:

- Dapat dilakukan secara online melalui: oss.go.id
- Persiapkan dokumen seperti KTP, NPWP, alamat usaha, dan data lainnya.

Terima Kasih

RUKUN WARGA 01,

KELURAHAN TIRTAJAYA,
KECAMATAN SUKMAJAYA, KOTA DEPOK

Sekretariat: Gg. H. Kamung, Jl. Tole Iskandar No. 20-O

Nomor : 012/RW.01-TJ/PKH/VII/2025 02 Juli 2025
Lampiran : ----
Perihal : **Ucapan Terima Kasih**

Kepada yang terhormat
Kepala LP2M
Universitas IPWIJA
Di tempat,

Dengan hormat,

Pendampingan, pembimbingan, dan penyuluhan dari pendamping Tingkat Kelurahan Tirtajaya kepada para penerima Program Keluarga Harapan (PKH) di RT 03/01 Tirtajaya, serta Pengabdian Kepada Masyarakat (Abdimas) dari Dosen Universitas IPWIJA telah selesai dilaksanakan, untuk itu kami pihak RW.01 Kelurahan Tirtajaya mengucapkan terima kasih kepada **Bapak Rochmad Fadjar Darmanto, S.E., M.M. Ibu Dra. Anik Ariyanti, M.M. dan Bapak Angka Utama, S.E., M.M.** yang telah memberikan Motivasi dan pendampingan mengenai pentingnya sistem Digital kepada para penerima hibah *Program Keluarga Harapan (PKH)* di RW. 01 Tirtajaya pada:

Hari : Senin
Tanggal : 30 Juni 2025
Waktu : Pukul 15:00 s.d. 16:30 WIB
Tempat : Kediaman Ibu Maryanah (Ketua PHK RW.01 Tirtajaya).

Untuk itu besar harapan kami di waktu lain **Bapak dan Ibu** dapat berperan serta dalam penyuluhan-penyuluhan berikutnya. Demikian surat ucapan **Terima Kasih** ini kami buat, atas perhatiannya kami mengucapkan banyak terima kasih.

Hormat kami
Ketua RW. 01 Tirtajaya

RW. 01 KOTA DEPOK

Widodo